

РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Дніпро
ПОРОГИ
2017

УДК 330.117(477)
ББК 65.9
Р 64

Рецензенти:

Волосович Світлана Василівна – д-р. екон. наук, професор,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Мінакова Світлана Михайлівна – д-р. екон. наук., доцент,
Одеський національний морський університет
Петкова Леся Омелянівна – д-р. екон. наук, професор,
Черкаський державний технологічний університет

Головні редактори

Бандоріна Л.М. – канд. екон. наук, доцент,
Савчук Л.М. – канд. екон. наук, професор,
Національна металургійна академія України

*Рекомендовано вченою радою Національної металургійної академії
України (протокол № 4 від 04.05.2017р.)*

Р 64 Розвиток суб'єктів господарювання України: сучасні реалії та перспективи: колективна монографія / за заг. ред. Л.М. Бандоріної, Л.М.Савчук. – Дніпро: Пороги, 2017. – 488 с.

ISBN 978-617-518-342-7

Монографія виконана в межах держбюджетної теми «Моделювання економічної поведінки та стратегії розвитку суб'єктів господарювання» (державний реєстраційний номер 0116U008360) та комплексної ініційованої теми «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, політиків, державних службовців. Представлено результати досліджень з теорії, методики та практики питань моделювання соціально-економічних систем.

УДК 330.117(477)
ББК 67.9

*Матеріали колективної монографії подано в авторській редакції.
При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії
посилання на видання обов'язкове.*

*Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки
належать авторам.*

ISBN 978-617-518-342-7

© Колектив авторів, 2017

ЗМІСТ ТА АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

ПЕРЕДМОВА	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВСІХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ	11
1.1 Вітчизняне господарство на початку 90-х рр. XIX ст. як стигма національної моделі ринкової економіки Лантух Ігор Валерійович - к.е.н., доцент, Шершенюк Олена Миколаївна - к.е.н., доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет	11
1.2 Інституціональне забезпечення сприятливого інвестиційного клімату розвитку підприємництва на регіональному рівні Юхименко Яна Валеріївна - аспірант, ДННУ «Академія фінансового управління»	24
1.3 Моделі забезпечення кластеризації національної економіки в умовах інноваційного розвитку Маслак Олександр Олександрович – к.е.н., доцент, Дорошкевич Катерина Олегівна – к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка» Удовиченко Тетяна Євгенівна – к.е.н., доцент, Національна академія сухопутних військ імені Гетьмана Петра Сагайдачного	38
1.4 Теоретико-методологічні засади розвитку структур підприємницького бізнесу з метою санації українських підприємств Бондарчук Марія Костянтинівна – д.е.н., професор, Національний університет «Львівська політехніка»	56
1.5 Особливості комерціалізації інтелектуальної діяльності спін-офф компаній Чухраєва Наталія Миколаївна - к.е.н., ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	67
1.6 Методологічні концепції вартісної оцінки об'єктів бухгалтерського обліку Грінько Алла Павлівна – д.е.н., професор, Кваша Ольга Олександрівна – к.е.н., доцент, Харківський державний університет харчування та торгівлі	80

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І МОДЕЛЮВАННЯ	95	
СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ		
ТА НЕВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ		
2.1	Розвиток підприємства: зв'язок з іншими поняттями	95
	Погорелов Юрій Сергійович – д.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка	
2.2	Акціонерні товариства в системі підприємництва	103
	Чернявська Євгенія Іванівна – д.е.н., професор, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля	
2.3	Динамическая имитационная модель взаимодействия производителя и региона	125
	Істомін Леонід Федорович - к.т.н. , доцент, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля	
2.4	Системний підхід до організаційного моделювання інноваційних підприємств	139
	Одрехівський Микола Васильович , к.т.н., д.е.н., професор, Національний університет «Львівська політехніка	
2.5	Конкурентоспроможність продукції в системі показників оцінки економічної безпеки підприємств	153
	Атаєва Олена Алімівна – к.е.н., доцент, Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут Української інженерно-педагогічної академії	
2.6	Методичні засади ефективної діяльності підприємства в сфері енергозбереження	162
	Гільорме Тетяна Вікторівна – к.е.н., Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара	
2.7	Шляхи розвитку та удосконалення системи адміністрування на підприємствах машинобудування за допомогою формування стратегій та моделей поведінки її суб'єктів	174
	Вішка Ірина Сергіївна – аспірант, Національний університет «Львівська політехніка»	
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ	185	
ГОСПОДАРЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ТА		
ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ		
3.1	Комплексний підхід до стратегії розвитку транспортної сфери в умовах інноваційної економіки	185
	Пішенін Ігор Костянтинович – к.е.н., Міжнародний університет «Україна»	

3.2	Партнерська взаємодія в інтеграційних утвореннях суб'єктів господарювання транспортної галузі Грисюк Юрій Сергійович – к.е.н., доцент, Лабута Артем Віталійович , Національний транспортний університет	192
3.3	Проблемні аспекти розвитку підприємств автомобільного транспорту Карасьов Олексій Павлович - к.е.н., доцент, Миронова Руслана Миколаївна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	201
3.4	Теоретичні підходи до формування тарифу авіакомпанії Панасюк Ірина Петрівна – к.е.н., Національний авіаційний університет	210
3.5	Перспективи розвитку туристичного бізнесу Туреччини Панасюк Ірина Петрівна – к.е.н., Тертична Анастасія Олегівна , Національний авіаційний університет	222
РОЗДІЛ 4. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ ТА СУБ'ЄКТІВ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ		232
4.1	Соціально-економічний сільський розвиток та підприємництва: реалії та перспективи Плотнікова Марія Федорівна – к.е.н., доцент, Житомирський національний агроєкологічний університет	232
4.2	Удосконалення концепції управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств Вініченко Ігор Іванович – д.е.н., професор, Сітковська Алла Олександрівна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	242
4.3	Теоретичні засади управління економічними ризиками сільського господарства України Халатур Світлана Миколаївна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	258
4.4	Науково-методичні підходи до стратегічного аналізу діяльності підприємств у сфері сільськогосподарського машинобудування Редьква Оксана Зіновіївна – к.е.н., викладач, Технічний коледж Тернопільського національного технічного університету ім. І. Пулюя	268

4.5	Аналіз фінансової звітності сільськогосподарських підприємств Демчук Наталія Іванівна – д.е.н., професор, Гриценко Тетяна Володимирівна , Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	283
4.6	Формування беззбитковості діяльності аграрних підприємств в забезпеченні їх конкурентоспроможності Сітковська Алла Олександрівна - к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	292
4.7	Калькулювання собівартості ремонтних робіт на підприємствах агротехсервісу Бірюк Олена Григорівна – к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	303
4.8	Фактори впливу на економічну стійкість підприємств бджільництва, на прикладі господарств Дніпропетровської області Кравченко Микола Володимирович - старший викладач, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Довгаль Олена Валеріївна – к.е.н., доцент, Миколаївський національний аграрний університет	313
4.9	Розвиток свинарства в Україні: стан та перспективи Кобернюк Сергій Олександрович - старший викладач, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	327
4.10	Суб'єкти природогосподарювання як носії екологічних цінностей Мареха Ірина Сергіївна к.е.н., Сумський державний університет	335
	РОЗДІЛ 5. СТАН РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	345
5.1	Концептуальні основи механізму державного регулювання регіонального ринку праці Гнатенко Ірина Анатоліївна – к.е.н, доцент, Рубежанська Вікторія Олегівна – здобувач, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля	345

5.2	Оцінювання трудового потенціалу підприємства Семчук Жанна Віталіївна – к.е.н., доцент, Львівський університет бізнесу та права	358
5.3	Визначення ефективності використання економічного потенціалу підприємства Дробот Ярослав Вікторович - к.е.н., доцент, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара	366
РОЗДІЛ 6. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ		378
6.1	Стратегія управління активами комерційних банків в умовах перехідної економіки в Україні Катан Людмила Ігорівна , д.е.н., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	378
6.2	Проблемні кредити вітчизняних банків: новітні підходи до визначення та сучасний стан Журавльова Тетяна Олександрівна - к.е.н., професор, Одеський національний університет імені І.І.Мечникова	389
6.3	Керовані або «штучні» кризи як об'єкт антикризового управління банками Чуб Павло Михайлович - к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Колесник Ольга Олексіївна – аспірант, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова	399
6.4.	Особливості формування результатів діяльності банків в умовах законодавчих змін в Україні Гордєєва-Герасимова Людмила Юріївна - старший викладач, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара	410
6.5.	Сучасні проблеми розвитку фондового ринку України Зоренко Олена Володимирівна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	418
РОЗДІЛ 7. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ		426
7.1	Особливості міжнародного маркетингу діяльності підприємств Абрамович Інна Ананієвна - к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	426

- 7.2 Сучасний стан, проблеми розвитку маркетингової діяльності та шляхи їх вирішення на основі вивчення міжнародного досвіду 433
Бочко Олена Юрївна – к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»,
Петрик Ілона Владиславівна - к.е.н., доцент, Львівський університет бізнесу та права
- 7.3 Маркетинг відносин із споживачами як засіб ефективного розвитку підприємства 442
Ринейська Людмила Сергіївна - к.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
- 7.4 Удосконалення організації збутової діяльності як чинник підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств вугільної промисловості 450
Трушкіна Наталія Валеріївна - науковий співробітник, Інститут економіки промисловості НАН України
- 7.5 Типи соціальних мереж та перспективи їх використання для підвищення ефективності комунікаційної політики підприємства 463
Семененко Катерина Юрївна - аспірант,
Скригун Наталія Петрівна – к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій
- 7.6 Технологія використання моделі факторного аналізу виконання виробничої програми на рівні підприємства 478
Бандоріна Лілія Миколаївна - к.е.н., доцент,
Удачина Катерина Олександрівна - асистент, Національна металургійна академія України

ПЕРЕДМОВА

Протягом останніх років за доброю традицією факультету комп'ютерних систем, енергетики та автоматизації Національної металургійної академії України щороку підсумки науково-дослідної роботи оприлюднюються в колективних монографіях, які з 2012 року виконуються в межах ініційованої теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» державний реєстраційний номер 0107U001146 і з 2017 року - держбюджетної теми дослідження «Моделювання економічної поведінки та стратегії розвитку суб'єктів господарювання» державний реєстраційний номер 0116U008360.

Логічним та актуальним продовженням проведених раніше досліджень виступає розгляд питань, які висвітлюють сучасні реалії та перспективи розвитку суб'єктів господарювання України.

Структурно дана монографія складається з семи розділів, матеріали кожного з яких присвячено дослідженню певної наукової проблеми. Кожен розділ містить від трьох до десяти параграфів.

В першому розділі висвітлюються здобутки науковців щодо теорії та методики ефективної діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності та організаційно-правових форм. Розглянуто питання становлення вітчизняного господарства з кінця XIX сторіччя, інституційного забезпечення розвитку підприємств, моделі забезпечення кластеризації національної економіки, теоретико-методологічні засади розвитку структур підприємницького бізнесу з метою санації українських підприємств.

Матеріали другого розділу розкривають сучасний стан і моделювання стратегій розвитку підприємств виробничої та невиробничої сфери, зокрема, досліджено питання зв'язку розвитку підприємства з іншими поняттями, встановлено місце акціонерних товариств в системі підприємництва, запропоновано імітаційну модель взаємодії виробника та регіону, висвітлено системний підхід до організаційного моделювання інноваційних підприємств.

В третьому розділі встановлено сучасні реалії діяльності підприємств транспортної та туристичної сфери. Авторами запропоновано комплексний підхід до стратегії розвитку транспортної сфери, висвітлена партнерська взаємодія в

інтеграційних утвореннях підприємств транспортної галузі, розглянуто перспективи розвитку туристичного бізнесу.

Четвертий розділ – найбільший за обсягом - висвітлює поточні проблеми та перспективи розвитку аграрного бізнесу. Досліджено стан соціально-економічного розвитку сільського підприємництва, запропоновано удосконалену концепцію управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств, розглянуто питання управління економічними ризиками, запропоновано новітні науково-методичні підходи до стратегічного аналізу діяльності підприємств АПК тощо.

П'ятий розділ присвячено стану розвитку трудового та економічного потенціалу підприємств. Розглянуто концептуальні основи механізму державного регулювання регіонального ринку праці, запропоновано сучасні підходи до оцінювання трудового та економічного потенціалу підприємств.

В шостому розділі увага авторів зосереджена на проблемах діяльності фінансової сфери. Здійснено розгляд новітніх стратегій управління активами комерційних банків, порівняно новації НБУ та міжнародного банківського співтовариства стосовно віднесення активів та кредитів до проблемних, розглянуто сучасний стан антикризового управління банками в умовах керованих криз та особливості результатів діяльності банків в умовах законодавчих змін, проблеми ринку цінних паперів України.

Останній сьомий розділ містить результати досліджень щодо підходів та моделювання організації менеджменту та маркетингу на підприємствах. Представлено результати досліджень особливостей вітчизняного та міжнародного маркетингу, запропоновано удосконалення організації збутової діяльності підприємств вугільної промисловості, а також технологію використання моделі факторного аналізу виконання виробничої програми на рівні підприємства.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, наведені в даній монографії, будуть використовуватись практиками, науковцями, всіма зацікавленими особами та установами.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВСІХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ

1.1. Вітчизняне господарство на початку 90-х рр. XIX ст. як стигма національної моделі ринкової економіки

Ринкова економіка – це показник капіталістичного способу виробництва. Економіка його, і це аксіома, не має стабільності і характеризується досягненнями і зльотами, з одного боку, та втратами і кризами, з іншого. 90-ті рр. XIX ст. – час найбільш сприятливого розвитку вітчизняної економіки. Україна, на фоні економічного розвитку Росії, тільки у промисловому розвитку збільшила кількість фабрично-заводських підприємств на 18,3 %, чисельність же робітників, відповідно, збільшилася на 66,6 %, а сума виробництва – на 100 % [1, с. 149]. Причому, як підкреслює дослідник Т.І. Дерев'янкін, ступінь концентрації вітчизняної промисловості у цей час був вищий, ніж німецький [2, с. 56]. Увесь розвиток вітчизняної економіки свідчив про те, що закладалися підвалини національної моделі ринкової економіки. Ринкова модель – це парадигма, яка дає можливість досліднику зосередити увагу на сутнісних рисах економічної реальності [3]. Це надзвичайно важливо в умовах, коли ринкова економіка постійно змінюється трансформуючись і переформатовуючись. Це відбувається в силу того, що остання є складною системою господарства, де взаємодіють, з одного боку, ринкові закономірності, а з другого – численні регулюючі інститути, що постійно змінюються, удосконалюються, оптимізуються. Стигмою національної моделі було активне регулювання ринкової економіки з боку держави. Державне регулювання економіки – це діяльність, яка визначає сукупність різних форм організаційного впливу з боку держави на соціально-економічні процеси у суспільстві [4, с. 5]. Це підтверджує економічний розвиток початку 90-х рр. XIX ст., а саме 1893 р., де за ретельним звітом про розвиток народного господарства простежується національна модель ринкової економіки [5]. Відомо, що Україна була частиною Російської імперії, тому її економічний розвиток проходив в «ешелоні» імперської економіки.

Народне господарство у 1893 р. знаходилося взагалі в умовах більш кращих, ніж у попередні два роки. Це особливо можна сказати про сільське господарство, що складало основу добробуту нашого вітчизняного життя. У цьому відношенні визначальним фактором був врожай, від розмірів котрого залежало якщо не цілком, то у значній мірі стан не тільки нашого землеробства, але і інших галузей промисловості, як добувної, так і обробної, а також хід самої торгівлі. Врожай хлібів у 1893 р., за свідченнями, зібраними департаментом землеробства і сільської промисловості, взагалі отримали гарний, хоча із даних по окремим губерніям видно, що результат жнив був доволі строкатим і у більшості випадків коливався у межах близьких до середніх. У загальному підсумку для усієї Росії збір вівса значно перевищив результати 1892 р.: 1171845000 четв. проти 80 ½ млн., і був на 22 млн. четв. вище порівняно з п'ятиріччям 1883-1887 рр. Збір ярової пшениці також був на 14 млн. четв. вище збору 1892 р. і середнього врожаю за вказане п'ятиріччя [5]. Отже, за офіційними свідченнями, врожай у якісному відношенні вийшов недосить задовільним.

У 1893 р. р. урядом було прийнято декілька важливих законодавчих заходів, що стосувалося сільського господарства і поземельних відносин. Перш за все, слід відзначити наказ 31 травня 1893 р. про пере найменування міністерства державного майна у міністерство землеробства і державного майна «відповідно зростаючим потребам вітчизняного сільського господарства, що складало основу народного добробуту». Задачі міністерства землеробства і державного майна, за проектом його заснування, зводилося до завідування сільськогосподарською, лісовою, гірською промисловістю і управління державним майном. До предметів відомства міністерства відносилися: а) піклування про поширення і удосконалення землеробства, скотарства і інших галузей сільського господарства і про торгівлю сільськогосподарськими продуктами; б) кустарні промисли, що становили допомогу для сільського населення, котре займалося основним заняттям, а саме землеробством; в) загальний нагляд за виконанням правил про збереження лісів, заохочення лісорозведення і облаштування лісів на землях приватних власників; г) розвиток та покращення гірської та соляної промисловості та охорона джерел мінеральних вод; д) морські рибні і тюленеві промисли, а також і промисли звірині; е) усі учбові заклади сільськогосподарської, лісової, гірської промисловості і казенні зразкові ферми; ж) капітали для заохочення сільської промисловості; з) управління державним майном:

казенними населеними землями, маєтками, оброчними статтями, лісами казенного відомства, окрім заборонених від нагляду лісного начальства на підставі Статуту Лісництва; і) поземельне облаштування сільських мешканців, що були у введенні міністерства державного майна і бувшого гірничозаводського населення; к) відведення казенних земель переселенцям на підставі особливих про них Положень [5]. Для облаштування і вдосконалення різних закладів, підвідомчих міністерству, міністру надавалося право запрошувати необхідних спеціалістів на таких умовах, на які він може, а також запрошувати приватних осіб до сприяння закладам міністерства і до повідомлення потрібних їм свідчень, з перерахунком таких осіб кореспондентами означених закладів.

Для обговорення заходів, направлених на користь сільського господарства взагалі і окремих галузей, пропонувалося заснувати при міністерстві землеробства і державного майна сільськогосподарську раду з участю представників сільськогосподарської промисловості. Для організації і діяльності ради установлювалися наступні правила. Рада знаходилася під головуванням міністра і його товариша, директорів департаментів землеробства і лісного, управляючих відділами земельних покращень і сільської економії і сільськогосподарської статистики, представника вченого комітету, двох інших членів від міністерства землеробства, членів, по одному, від міністерств внутрішніх справ, фінансів, залізниць та імператорського двору та уділів і 15-ти членів, що відстоювали інтереси сільськогосподарської промисловості.

До числа питань, що особливо зупиняло на себе увагу уряду і преси у 1893 р., треба віднести питання про общинне землеволодіння. Першим приводом до збудження обговорення цього питання була поява у пресі свідчень про зміст законопроекту відносно переділу земель при общинному землеволодінні. У скромному форматі поправок до існуючих законоположень при невеликому обсязі, усього 17 статей, цей законопроект готував цілий переворот у аграрному облаштуванні нашого селянства. Якщо прийняти до уваги, що більшість російських селян, саме три чверті бувших поміщицьких і чотири п'ятих казенних володіла своїми наділами на общинних началах, так що різні види подвірного користування мали лише у 28 % бувших поміщицьких і 21 % бувших державних селян; якщо згадати, «що право переділу або розподілу землі між селянами по душам, тяглам або іншим способом по рішенням сходу» слугувало, і по сутності справи і по буквам закону (прим. до ст. 113 Положення), основною ознакою общинного

землеволодіння, - то не можна не визнати згаданий законопроект самим важливим із усіх пропозицій по селянській справі, які тільки з'явилися з часів реформи 1861 р. Дійсно, законопроект відкривав саме широке підґрунтя для втручання адміністрації у общинне життя. Думка про відоме регулювання общинних переділів давно висловлювалася у пресі, але здійснення її у тій формі, яку пропонувалося встановити у законопроекті, уявлялося небезпечним. Первинний проект, виданий у квітні 1893 р., корінним чином змінював порядок переділу земель, встановлюючи всебічну регламентацію приговорів щодо переділів і скасування важливих прав, котрими користувалася община по відношенню до своєї землі: земські начальники і повітові з'їзди, за проектом, отримували владу – перші давати висновки не тільки про правильність складання договору, але і доцільності підстав до переділу, другі – обговорювати приговори по суті і відмовляти у затвердженні останніх, якщо визнають умови переділу недоцільними; селянські товариства губили права скидки і накладки тягол у період між загальними переділами, за виключенням випадків несправності окремих домогосподарств у платежах; сільський сход обмежувався, нарешті, і у праві призначення часу переділу, так як законопроект встановив для них 12-річний мінімальний термін [5].

Державна рада відсторонила ту крайню ступень адміністративного втручання у общинні розпорядки, котру пропонувалось встановити за проектом. У новому законі про порядок переділу землі при общинному землеволодінні, опублікованому 8 червня 1893 р., зовсім не згадувалося про право земських начальників і повітових з'їздів обговорювати доцільність селянських приговорів. Але звільнившись від цього важливого недоліку, закон не позбавився невизначених виразів, що відкривали широкий простір для втручання ззовні у общинне життя. На підставі правил 8 червня приговор про умови переділу «вступав в силу по перевірці його на місці земським начальником і затвердженням повітовим з'їздом. Повітовий з'їзд, розглянувши приговор, наданий земським начальником при його висновках, або затверджує такий, або відмовляє від затвердження, якщо визнає, що він поставлений не згідно з законами, або спонукає до наявного збитку сільського товариства, або порушує законні права окремих його членів; у випадку відмови у затвердженні, з'їзд вказує товариству причини не затвердження приговору і надає товариству новий приговор про умови переділу» [5]. Крім того законом визнаний повсюди обов'язковим мінімальний 12 річний термін переділів. Єдиним

корективом такого штучного нівелювання міг слугувати, згідно із статті 6 закону від 8 червня, дозвіл губернського присутствія на скорочення терміну, окресленого у приговорі. Але подібна пільга могла відбутися лише по клопотанню товариства і у виключних випадках. Нарешті, майже зовсім знищена скидка і навалка землі, - операція, за допомогою котрої багато общин, особливо у місцевостях, де удобрення ланів увійшло у звичку, знищували необхідність частого перерозподілу ланів. Після видання закону 8 червня, питання про общинне землеволодіння все ж таки продовжувало зосереджувати на себе увагу. Восени поширилися чутки, що міністерство внутрішніх справ знову зайнято проектуванням закону про селянське землеволодіння. У пресі був висловлений сумнів у справедливості цих чуток. І разом з тим знову висунуті докази на користь общинного землеволодіння. Самі упорядники проекту регламентації переділів, що став законом 8 червня, не дивлячись на недовірливе відношення до здібності селян самостійно завідувати власним господарством, висловили справедливе міркування, що знищення общини не можливе, що це буде загибеллю для економічного побуту селян, так як ті ж переділи мирської землі, регламентація котрих була визнана необхідною, слугували похибкою до шкідливих наслідків через межування і подрібнення ділянок. Вочевидь, що міністерство, яке нещодавно вважало скасування общинного землеволодіння недоречним, не могло узяти на себе цю задачу декілька місяців потому. Тому що відомство, котре приписувало общинному володінню велику роль відгородження економічного побуту селян від загибелі, не могло погодитися на заміну общини такою системою (сімейні ділянки підкорені єдиноспадкуванню), при котрих добробут трьох чвертей сільського населення був би приречений на неминучий занепад.

Укладачі нових правил про порядок переділів общинної землі вважали, що регламентація цієї сфери поземельних відносин може досягти мети, між тим, тільки за умовою не відчуження селянської надільної землі і, перш за все, лише з відміною 165 статті Положення про викуп. Але це питання не було вирішено законом 8 червня. Тільки у кінці року у газетах було повідомлення, що на загальних зборах Державної ради, що відбулися 22 листопада 1893 р., прийнятий законопроект міністерства внутрішніх справ про не відчуженості селянського наділу і про зупиненні дії другої частини ст. 165 Положення про викуп. Ця звістка була зустрінута всезагальним співчуттям, але до закінчення 1893 р. новий закон надрукованим не був.

Відносно стану окремих галузей промисловості у 1893 р. слід відмітити наступне. У *кам'яновугільній промисловості* відбулася криза, існування якої заперечувалася власниками копалень до тих пір, поки положення не зробилося, нарешті, серйозним і не вимагалися екстерні заходи для забезпечення споживачів вугіллям. Можливість кризи передбачалась ще влітку, коли гірські робітники, на випадок врожаю і підняття робочої платні у сільських господарів, а також внаслідок холери, масами кидали вугільні копалини. Можливість ця турбувала і уряд, котрий у серпні 1893 р. скликав у Харкові екстрений з'їзд, з метою з'ясувати, наскільки небезпечна надзвичайна дорожнеча мінерального палива. Головний пункт урядової програми екстреного з'їзду викладений був наступним чином: «розглянути питання, наскільки копалини, у зв'язку очікуваного виснаження вугільних запасів у місцях споживання і при існуючій провозоспроможності залізниць, можуть забезпечити усіх споживачів вугіллям». На це питання з'їзд дав саму заспокійливу відповідь у тому сенсі, що кам'яновугільні копалини Донецького басейну, не дивлячись на деякі ускладнення, «зовсім можуть задовольнити вимоги ринку». Проте заспокійливі заяви з'їзду не виправдалися, не дивлячи на те, що залізниці без перешкод перевозила усю кількість вугілля, яке пропонувалося їм. У результаті ціни на вугілля до початку зими підвищилися настільки, що, не дивлячись на велике мито у 4 ½ коп. золотом з пуду, в Одесу почали ввозили антрацитне вугілля. У зв'язку з таким положенням, у пресі було підняте питання про необхідність екстрених заходів, у числі яких пропонувалося знизити, хоча б тимчасово, мито на іноземне вугілля. Уряд зі свого боку вважав за необхідним утворити при міністерстві державного майна комісію, під головуванням директора гірничого департаменту, для обговорення питання про кам'яновугільну кризу і заходах до подолання її наслідків. Комісія визнала, що положення справи з кам'яним вугіллям вимагає енергійних урядових заходів. Такими були визнані: 1) посилення провізної та пропускнуї спроможності залізниць; 2) заснування особливого парку вагонів і потягів для вуглепромисловців; 3) забезпечення копалень осілими робітниками; 4) відчуження площі у залізничних станцій для вугільних складів; 5) полегшення влаштування під'їзних колій від копалень до залізниці; 6) найшвидша побудова залізниць на північ від Донецького району; 7) видання закону проти хижацької розробки кам'яного вугілля і, взагалі, підземних багатств [5].

У грудні 1893 р. у пресі з'явилося повідомлення, що особливі збори міністрів з кам'яновугільної справи узгодили невідкладне зниження тарифу по розрахунку, щоб доставка вугілля від станції Домброво у Царстві Польськiм до Катеринослава коштувала приблизно у 10 коп. за пуд.

Щодо *виробництва цукру*, то у 1893 р. воно було розширено. Згідно свiдченням, що були доставленi управляючими акцизним зборами, на 1 листопада 1893 р., загальний врожай буряку у Російській імперії становив 34039674 берк. проти 21890036 берк., що вираховувався за свiдченнями 1892 р., тобто на 55 %. При цьому слід підкреслити, що якість буряку була гірша, ніж у 1892 р. Згідно збільшенню врожаю, результати діяльності рафінадних заводів у минулу компанію знову збільшилися порівняно із попередньою. На рафінадні заводи було ввезено піску на 270599,7 пуд. або на 1,7 % більше, ніж у компанію 1891-1892 рр., і вироблено рафінаду 15558270,8 пуд., тобто на 689174,8 пуд. або на 4,6 % більше 1891-1892 рр. Дещо зменшився лише випуск рафінаду із заводів, а саме випущено у компанію 1892-1893 рр. 15077005,7 пудів проти 15611882,2 пуд. у 1891-1892 рр., тобто менше на 3,4 %. Кількість заводів збільшилася на одне підприємство, а саме у Лiфляндській губернії, і у 1892-1893 рр. нараховувалося їх 18 підприємств. Головне збільшення виробництва рафінаду приходилося на Київську, Подiльську і Харківську губернії; найбільше скоротилося виробництво у Херсонській; тут значно спостерігалось скорочення випуску цукру із заводів, тоді як посилилося воно більш усього у Подiльській губернії. Але від вказаного збільшення виробництва цукру залишилися у вигаші тільки іноземні споживачі; після надрукуванню циркуляру київського бюро цукрозаводчиків, що наказували цукровим заводам вивезти до 15 лютого 1894 р. 75 % передбачуваних «надлишків» цукрового виробництва 1893 р. і до 1 квітня останні 25 %, ціни на цукор на лондонському ринку почали хилитися до пониження. Міністерство фінансів, користуючись правом, наданих йому ще у 1892 р., закупило за кордоном 1714018 пуд. цукру і продажем його на внутрішньому ринку прагнуло покласти край подальшому зростанню цін на цей продукт [5]. Не дивлячись, про те, на таке положення справ у цукровій промисловості, головна причина дорожнечі цукру при розширенні виробництва – синдикат цукрозаводчиків – не тільки продовжував своє існування, але проявив навіть схильність до розширення своєї діяльності. Серед цукрозаводчиків велася діяльна агітація на користь загального цукрового синдикату; правда, але трохи згодом

з'ясувалося, що ця ідея не могла здійснитися без примусового втручання уряду. Тим паче, згода більшості, за загальною думкою, була забезпечена на з'їзді цукрозаводчиків, що проходив у Києві у середині листопада 1893 р.. Одним із найближчих наслідків цього факту з'явилося здороження вивізних свідоцтв. У зв'язку з падінням цін на цукор за кордоном, дійсний вивіз представляв значні збитки, так що вигідніше було замість нього купити вивізне свідоцтво. На початку грудня ціни на свідоцтва піднялися на протязі двох тижнів на 5 коп. за пуд і дійшло до 1 крб. 15-16 коп. за пуд призначеного до закордонного експорту цукру. На внутрішньому ринку до кінця липня настрої у зв'язку з не достатком товарів був жахливим; ціни на цукровий пісок збільшилися, рафінад теж з дорожчав у Москві та Варшаві. Дорожнеча цукру прийняла б ще більшого розміру, якщо б підвищенню цін не перешкождали дія закону 14 травня 1890 р. про додатковий акциз з рафінованого цукру, а також законів 21 травня 1891 р. та 10 червня 1892 р. про обкладання означеним акцизом цукру, виготовленого на подобу рафінаду, і про зміну правил про цей акциз з 1 вересня 1894 р. [5].

1893 р. був багатий на клопотання наших промисловців. До цього часу вітчизняні заводчики та фабриканти клопотали про протекціонізм вітчизняної промисловості виключно на ґрунті скасування конкуренції дешевих іноземних продуктів шляхом обкладання їх високим митом на митниці, але потім вони побажали зробити дослід застосування аналогічної політики щодо російських сирих матеріалів, котрі вивозяться на переробку за кордон. Фабриканти вважали, що усі подібні матеріали вигідніше обробляти вдома, а тому корисно зробити їх вивіз утрудненим, встановивши більш або менш значні вивізні мита. Такий саме характер носило внесене на розгляд міністерства фінансів клопотання «групи промисловців», що домагалися обкладенню вивізним митом щетини у розмірі 8 крб. з пуду та кінського волосся – 5 крб. з пуду.

Переходячи до заходів, що торкнулися промисловості, слід перш за все відмітити, що у Державну раду був внесений у 1893 р. проект повної реорганізації департаменту торгівлі та мануфактур. Визналося бажаним заснувати особливий відділ для завідування справами, що відносяться до фабричної інспекції і промислових робочих, з заснуванням 3-х посад фабричних ревізорів. Для вирішення справ, що стосувалися учбових закладів і нагляду за тими із них, котрі підлягали веденню департаменту торгівлі та мануфактур, запропоновано заснувати дві посади інспекторів з учбової частини, відповідно двом спеціальностям, що підлягали

міністерству фінансів училищ (комерційних та художньо-промислових). Проектувалося відкрити ще одне нове відділення для завідування справами про акціонерні компанії і справами про торгівельні будинки та реєстрації торгівельних фірм. Загальна витрата по усьому штату вираховувалася сумою 237600 крб.

По відділу комерційного кредитування можна відмітити за 1893 р. декілька значних перемін. Державний банк відкрив протягом року 5 нових відділень і мав 9 контор і 86 відділень. В операціях банку за минулий рік відбулося велике розширення. Загальна сума обліку і переобліку векселів, що становили по балансу на 1 грудня 1892 р. 83,4 млн. крб., піднялася к 1 грудню 1893 р. до 165 млн. крб., тобто майже у двічі; позика під забезпечення цінними паперами зросла за цей період часу із 64,9 млн. крб. до 88,3 млн. крб.; загальний же підсумок обліково-позикової операції підвищився із 149,1 млн. крб. (по балансу на 1 грудня 1892 р.) до 253 млн. крб. (по балансу на 1 грудня 1893 р.). Ця остання цифр була перевершена тільки один раз протягом усієї історії Державного банку, саме 1 грудня 1888 р., коли вона дорівнювала 257 млн. крб.. Треба, при цьому замітити, що розвиток облікової операції здійснювався у найбільш бажаній формі прямого обліку векселів, який з 66 млн. крб., як було на 1 грудня 1892 р., піднявся к 1 грудню 1893р. до 144 млн. крб.. Деяке скорочення відбулося за 1893 р. лише у видачах за спеціальним поточним рахунком під забезпечення векселів (з 25,7 млн. крб. на 1 грудня 1892 р. до 20,8 млн. крб. на 1 грудня 1893р.). Якщо прийняти до уваги розвиток операцій Державного банку, то скарги, що роздавалися у кінці року на безгрошів'я, за справедливістю, повинні були визнані недостатньо мотивованими. Що стосувалося до внесків, то у їх сумах відбулося деяке, правда, не особливо значне, зменшення: за час з грудня 1892 р. по грудень 1893 р. загальний підсумок їх у Державному банку впав з 429 млн. крб. до 403 млн. крб.. В усілякому випадку цифра вкладів величезна і досягала рівня самих сприятливих років. У протилежність широкому розвитку активних операцій Державного банку, у приватних кредитних закладах відбулося у цьому відношенні, особливо у кінці минулого року, чимале скорочення. Нажаль, була припинена публікація вільних балансів акціонерних комерційних банків, котра ще так нещодавно надавала прекрасний засіб слідкувати за рухом банківського кредиту у нашій країні. Але якщо звернутися до балансів окремих банків, то у будь-якому з них простежувалося стиснення операцій. Пригнічений стан грошового ринку в осінні місяці проявився у скороченні касової готівки самих великих банків

і у відмові у кредиті під самі вірні забезпечення. Це спонукало міністра фінансів двічі виступити з заспокійливими поясненнями. Роз'яснення ці зводилися до того, що: по-перше, державне казначейство мало значну готівку, внаслідок чого не було необхідності у будь-яких позиках; по-друге, що скорочення переобліку і спеціальних поточних рахунків у державному банку віддзеркалилося лише на акціонерних банках, зменшивши їх засоби для спекуляції, але не мало впливу на торгівлю і промисловість [5].

1893 р. поряд з іншими роками перевершив різними урядовими заходами з приводу комерційного кредиту. Відомо, що ще з 1892 р. працювала комісія по перетворенню Державного банку, котра у минулому році закінчила свою роботу і виробила проект, значно модернізуючи і організацію банку, і його операції. Але в очікуванні затвердження нового статуту вже протягом минулого року було здійснено декілька важливих перемін. Так, центральне управління Державного банку відділено від завідування поточними справами і операціями банку у Петербурзі, котрі були доручені особливій особі, з наданням їй тих же прав, котрими користуються управителі конторами банку. На початку минулого року були введені досить суттєві заходи до розвитку облікової операції, що стосувалося розширенню повноваження місцевих контор і відділень, у полегшенні формальностей і у дозволі враховувати векселя терміном понад 9 місяців, проте не більше 12 місяців. Ці правила, першочергово були видані для торгівельних векселів, потім, з невеликими змінами, були застосовані і к обліку соло-векселів землевласників, результатом чого було деяке збільшення видач по цій операції (з 1 грудня 11,6 млн. крб.. проти 9 млн. крб.. на те ж число минулого року). Найважливішим введенням минулого року з приводу банківських операцій слід визнати постановку позик під хліб на нових широких і пільгових підставах, що було викликано бажанням уряду зменшити утруднення землеробського класу від затримок закордонного вивозу хліба внаслідок митної війни [5].

К 16 грудню 1893 р. загальний підсумок виданих під заставу хліба позик досяг вже 18,5 млн. крб.. Видача позик відбувалася не лише із Державного банку, його контор і відділень, але і через посередництво приватних комерційних банків, котрим для цієї операції був відкритий кредит у Державному банку із 3 ½ %, і через посередництво земств. Комерційним банкам для позик під хліб було видано 7 млн. крб., безпосередньо зйомникам із закладів Державного банку 11 млн. крб.. Досить слабку участь у справі приймали земства, котрі отримали для цієї операції не більше 35800

крб. Згодом після обнародування заходів, що гальмували вивіз хліба, у Петербурзі було призначено нараду за участю представників комерційних банків для обговорення питання, що пов'язано з організацією позик під заставу хліба. Не дивлячись на дешевизну кредиту, землевласники скористалися ним далеко не усі у такому розмірі, котрий міг би компенсувати їм збитки, пов'язані з обмеженням вивозу.

Корисною мірою у політиці Державного банку слід визнати у середині 1893 р. залучення його до участі у взаємних розрахунках залізниць за перевози вантажів прямого сполучення: банк прийняв на себе сплату і отримання грошей по перевезенням прямого сполучення і видачу залізницям авансів у рахунок виручки їх по цим перевезенням. Встановлення такого порядку було першим досвідом заснування вітчизняних розрахункових палат, що грали велику роль за кордоном. По відношенням до приватних банків важливим заходом був би відомий циркуляр кредитної канцелярії про заборону сумісництва, якщо б наступні розпорядження тієї ж канцелярії не обмежило б галузь його застосування вузькими межами кредитних установ, що виникли після 1883 р.

У галузі дрібного кредиту слід, перш за все, відмітити, що за розпорядженням цесаревича на суми, що залишилися у розпорядженні комітету по наданні допомоги постраждалим від неврожаю у 1891 р. губерніях, постановлено відкрити 240 повітових кас з основним капіталом у 5000 крб. на кожну касу, з тим, що по накопиченню у касах прибутків, що дорівнювало 5000 крб., ця сума передавалася в іншу волость для заснування нових кас. Каси ці за своєю організацією носили характер урядових закладів. Не можна також не згадати про проект організації дрібного кредиту, що був спроектований спеціально для цього призначеною комісією при міністерстві фінансів. Комісія зупинилася на трьох типах закладах народного кредиту: на сільських громадських банках з правом кредитуватися в них і стороннім особам, на позиково-ощадних товариствах з паями і на Товариствах взаємного кредиту без паїв. До відома, із цих трьох типів закладів тільки позиково-ощадні товариства піддавалися ретельній розробці. Реформа останніх, що була запропонована комітетом позиково-ощадних і промислових товариств, зводилася до наступного: 1) товариства повинні відкривати не тільки особистий, але і речовий кредит; 2) крім короткотермінових позик вони повинні видати і довготермінові позики; 3) до числа операцій запропоновано приєднати і комісійні

(посередництво при покупці і продажу); 4) обмежити прибуток 8 %; 5) заснувати нагляд за правильним застосуванням позик тощо.

Звертаючись до операцій ощадних кас за минулий рік, повинні відмітити незмінний приріст внесків. К 1 листопаду готівка кас становили 280 млн. крб., тоді як к 1 січня минулого року вона дорівнювала 232 млн. крб.. Сума ця внесена у 1359470 книжкам, що давала на кожну книжку у середньому понад 200 крб. У петербурзькій касі нараховувалося по 132416 книжкам 18 млн. крб., у московській – по 89832 книжкам 14 млн. крб., у міських касах Державного банку по 918930 книжкам 221 млн. крб.. і у поштово-телеграфних касах по 218292 книжкам 256 млн. крб.. Що стосувалося до кількості кас, що функціонували у минулому році, то у Петербурзі діяло усього 19 відділень і 7 поштово-телеграфних каси, у Москві 15 відділень і 3 поштово-телеграфних каси, при конторах і відділеннях банку 98 кас і 269 поштово-телеграфних, 4 каси при міських радах, 554 каси при губернських та повітових казначействах і при них 1603 поштово-телеграфних, а усього у минулому році к 1 вересня діяли 2572 ощадні каси; протягом перших 8 місяців відкриті 133 нові каси [5]. Основний характер вітчизняних кас і діюче законодавство не піддалися протягом року ніяким змінам; були лише прийняті заходи к подальшому розширенню операцій кас к збільшенню числа закладів, що приймали заощадження. З цією метою міністерство фінансів затребувало дозвіл на заснування Державним банком, за угодою з департаментом митних зборів, ощадних кас при митницях, що представляли усі дані для залучення вкладів. Крім того поставлено питання про реформування кас у сенсі розширення їх функцій. Крім прийому внесків, розміри котрих запропоновано підвищити до 5000 крб., касам запропоновано дозволити прийом грошей на поточний рахунок, оплату купонів, продаж державних паперів і виграшних позик і усілякі інші операції, для котрих у теперішній час публіка зверталася до міняльних і банкірських конторам і приватним банкам. Виходячи від того факту, що діючі каси існували тільки у містах і у деяких містечках, у котрих малися пошта і телеграф, і що внаслідок цього ощадні каси недосяжні сільському населенню, комісія, на котру була покладена реформа Державного банку, визнала корисним і бажаним поширення кас у селах. Щоб не по збути селян можливості користуватися послугами ощадних кас, комісія запропонувала для них особливу організацію, при котрій каси не тільки будуть приймати внески, але і видавати позики і таким чином перетворюються у позико ощадні. Крім того визнано корисним увести

умовні внески для забезпечення родини на випадок смерті або інвалідності, або для забезпечення статку, з тим, щоб такі внески видавалися тільки з реалізацією тієї умови, при котрій вони внесені. Комісія поставила також своєю задачею напрацювати нормальні статuti для кас поштово-телеграфного відомства і для приватних кас, фабрично-заводських, сільських тощо. У цих проектах чітко вималювалося прагнення по можливості поширити усякого роду каси, у котрі стікалися б збереження, і у той же час концентрувати таким шляхом зібрані капітали у Державному банці. На жаль, реформа, що пропонувалася стосувалася лише одного питання, саме про можливість більшого розширення кас і збільшення суми вкладів, і залишалися зовсім без розгляду питання про розміщення капіталів, що стікаються у касу від усіх класів суспільства.

Протягом 1893 р. були дозволені к випуску гарантовані урядом облігації залізничних Товариств на суму понад 65 млн. крб.. кредитних. Товариству Московсько-казанської залізниці дозволена 4 % позика на 10,3 млн. крб.. для утворення разом з раніше випущеними 30 млн. крб.. будівничого капіталу на побудову гілок залізниці і спорудження зерносовищ та елеваторів; 4 ½ % облігація Московсько-ярославської залізниці на 2,6 млн. крб.. для облаштування залізничних гілок та поїзних шляхів; 4 ½ % облігації Київ-воронезької залізниці на 13 млн. крб.. для спорудження нових ліній; 4 % облігацій головного Товариства на 9 млн. для погашення вартості нових робіт по Миколаївській лінії; нарешті, 4 ½ % облігації Південно-східних залізниць на 30 млн. для розрахунку з урядом по позикам і для сплати за казенний рухливий склад та для спорудження нових ліній. У 1893 р. енергійно продовжувалося облаштування вітчизняної залізничної справи, що почало в останній час урядом, а саме поступове зосередження залізниць у руках казни. К 1 січня 1893 р. у руках казни, із загальної довжини залізниці, що дорівнювала 27814 верстам, знаходилося 10343 версти, тобто 37,2 %.

Як бачимо, держава міцно тримала усі важелі розвитку вітчизняної економіки у своїх руках. Тому можна свідчити, що у кінці XIX ст. на вітчизняних теренах закладалися підвалини національної моделі ринкової економіки, яка сьогодні кваліфікується як «слов'янська модель», що має свої маркери розвитку. Характерні риси цієї моделі знаходяться у такому векторі розвитку: 1) держава залишається потужним власником у важливих галузях народного господарства, навіть після приватизації. Частка малого і середнього бізнесу залишається порівняно невеликою. Тісний зв'язок політичної влади і бізнесу; 2) постійний перерозподіл прав власності; 3)

фінансовий капітал переважає перед промисловим; 3) нерівномірний відбувається перехід до ринкових відносин у різних галузях; 4) високий рівень криміналізації економічного життя; 5) значна частина населення схильна до державного патерналізму (визнання значної ролі держави у перерозподілі доходів населення) і суспільних форм привласнення (безкоштовна освіта, медичне обслуговування) тощо [6, с.3-4, 7, с.280-281]. Практика сьогодення і історичний перегук економічного розвитку з кінцем XIX ст. підтверджує «слов'янську» модель ринкової економіки в Україні.

Список джерел

1. Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. – Т. 2: Капитализм. – М.: Госполитиздат, 1948. – 739 с.
2. Дерев'янків І.Т. Економіка Росії та України в ХХ / Т.І. Дерев'янкін// Історія народного господарства та економічної думки України. Міжвід. зб. наук. праць. – Вип. 33-34. – К., 2002. – 384 с.
3. Лановик Б.Д. Економічна теорія: Курс лекцій/ Б.Д. Лановик. – К.: Вікар, 2006. – 405 с.
4. Бабич Д.В. Державне регулювання економіки в умовах ринку/ Бабич В.Д. – Харків: Основа, 1997. – 407 с.
5. Народное хозяйство и финансы// Русские ведомости. – 1894, 1 января. - № 1.
6. Гайдуцький П.І. Утвердження соціально-ринкової моделі економіки в Україні/П.І.Гайдуцький//Економіка АПК.– 2006.-№8.- С.3-9
7. Карп І. Україна – вибір моделі ринкового господарства/ І. Карп// Молода нація. Альманах. – 2000. – Спецвипуск. – С. 279-289.

© Лантух І.В., Шершенюк О.М., 2017

1.2. Інституціональне забезпечення сприятливого інвестиційного клімату розвитку підприємництва на регіональному рівні

Для більш глибокого осмислення проблеми інституціонального забезпечення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку підприємництва та необхідності формування досконалого інституціонального середовища використання місцевих фінансових ресурсів виділимо фактори впливу на рівень привабливості регіонів унітарної України. Зазначимо, що сприятливий інвестиційний клімат залежить від сукупності політичних, юридичних, соціально-етичних і економічних правил та процедур, неформальних норм, що формують умови для розвитку підприємництва та фінансово-бюджетної діяльності, структурують її і є фундаментальною

передумовою перетворень в економічному та фінансовому секторах. Найважливішими серед них є:

- економічна привабливість регіонів (наявність природних і людських ресурсів, як важливого внутрішнього фактора виникнення економічної ренти. Різниця між лідером і аутсайдером майже в 4,3 рази) [1, с. 544];

- рівень якості і стилю життя, інтереси, цінності, мета, мотиви, а також стереотипи мислення населення (європейський (ініціативна економічна людина) – прорадянський (пасивний утриманець). «Адже, внутрішнім підґрунтям незадоволеності життя є не лише обмеженість певних реальних можливостей і благ, але воно залежить і від неусвідомленого людьми образу суспільства, що сформувався в їхній картині світу і скеровує оцінювання, очікування, сприйняття і, найголовніше, визначає лінію їхньої поведінки і стиль життя» [2, с. 144-145];

- рівень освоєння місцевого потенціалу регіонів (деструктивні зміни характерні для більшості регіонів за виключенням Дніпропетровського, Донецького, Одеського, Харківського та Київського регіонів), що впливає і на ефективність публічно-приватного партнерства у фінансуванні відповідних регіональних проєктів розвитку [3, с. 125];

- менеджеріальні здатності місцевих державних інститутів в залученні місцевих природних і економічних ресурсів в загальнонаціональний ресурсообмін, що є основою наявності серйозних диспропорцій і посилення дезінтеграції внутрішнього ринку та послаблює можливості місцевих органів формувати відповідні грошові ресурси для розвитку та повноцінного виконання своїх функцій;

- рівень життєвості механізмів неринкового розподілу наявних (особливо державних) інвестицій, що впливає на рівень фінансування підприємницьких інвестиційних та інноваційних проєктів розвитку регіонів;

- наявність досконалого інституціонального середовища сприяння розвитку підприємництва та функціонування фінансової системи, яке унеможливорює прояви «ручного» розподілу фінансової допомоги місцевим органам влади. Варто пам'ятати, що якісна складова ефективності функціонування фінансової інвестиційної складової системи у великій мірі «пов'язана із ефективністю бюджетних витрат, які закладені у бюджетному плануванні» [4, с. 126];

- наявність рівня корупційної складової на місцевому і суспільному рівнях. Варто нагадати, що саме через місцеві грошові фонди держава проводить активну соціальну політику, здійснює вирівнювання економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць та сприяння розвитку підприємництва. Місцеві бюджети є інструментами реалізації функцій інститутів організації суспільного життя – держави та місцевого самоврядування. На відміну від загальнодержавних фінансово-грошових фондів, вони наближені до потреб конкретного регіону, що й забезпечує їх більш ефективне використання, як «бізнес інструменту» [5, с. 45];

- рівень процесу інституціоналізації на місцевому рівні, що є важливим фактором успішної реалізації управлінської справи фінансами. Адміністративна її складова покликана забезпечити координацію діяльності усіх ланок системи в фінансовому процесі і реалізацію інвестиційної політики в цілому;

- досконалість інституціонального середовища з чітко вираженою місцевою складовою. Можна планувати які завгодно інституціональні реформи фінансової системи, які пов'язані з імпортом самих передових інститутів, «але всі плани будуть розбиватися об рифи неформального інституціонального середовища, якщо воно зовсім не комплементарне інститутам, які втілюються» [6, с. 20];

- цілісність ринкової інституціоналізації компенсаційних і конкурентних механізмів місцевих детермінант розвитку. Важливість цього елемента сприятливого інвестиційного середовища обумовлене сучасним рівнем цивілізаційного розвитку в якому «конкурентоспроможність регіонів органічно вбудована в глобальну систему конкурентного середовища міжнародного економічного оточення – світової економіки» [7, с. 55];

- наявність механізмів тіньової інституціоналізації економічних інтересів окремих бізнес груп. Розв'язання проблеми поганого урядування та корупції в фінансовій системі і створення, таким чином, інституціональних демократичних рамок для належного урядування підвищує її продуктивність функціонування інституційних організацій в цілому.

Як підсумок, рівень досконалості інституціонального середовища регіонів є основою різноманітності можливостей «точок зростання» економічного простору України на основі інвестиційної привабливості для підприємництва. Якщо перший відмічений фактор не залежить від людської діяльності, то решта пов'язана (за

П. Кругманом – «причини другої природи») безпосередньо з людською діяльністю, яка в значній мірі обумовлена рівнем інституціоналізації середовища діяльності центральних та місцевих органів влади.

Реальні процеси, які проходять на місцях зробили очевидним, що економічне зростання на місцевому рівні можливе і без наявності сприятливого інвестиційного середовища, наприклад, за рахунок сприятливої зовнішньоторговельної кон'юнктури (зростання світових цін на товари традиційного експорту) або активної допомоги із державного бюджету. Проте, найвищі державні інститути мають виходити з того, що ні одна держава, яка намагається зберегти єдність і економічну привабливість для інвесторів, не може дозволити існування подібних місцевих диспропорцій у формуванні сприятливого інвестиційного клімату розвитку підприємництва. Такий стан, як показують дослідження, посилює відцентрові тенденції руху регіонів, поглиблює соціально-економічну диференціацію, посилює концентрацію економічного простору та розширює ареал репресивності, дезінтегрує економічний простір унітарної держави, сприяє наростанню соціальної напруги в суспільстві та стриманню підприємницької ініціативи. Це підтверджує і досвід розвинених країн, яким також були властиві територіальні диспропорції в їх інституціоналізації [8].

В цих умовах важливим для України є формування досконалого інституціонального середовища яке б забезпечило проведення ефективної державної територіальної політики на основі децентралізації бюджетної системи та стимулювання розвитку підприємництва. Інституціональні основи децентралізації в бюджетному процесі створюють умови та забезпечують більш ефективну дію механізмів сталого регіонально-просторового розвитку як процесу, який спрямований на вирівнювання темпів соціально-економічного розвитку за рахунок інвестиційної привабливості та максимального ефективного використання грошових ресурсів місцевих бюджетів у сприянні розвитку малого та середнього бізнесу. Нове інституціональне середовище спрямоване на активізацію нематеріальних факторів конкурентних переваг, які описав М. Портер, [9, с. 174] та створює можливості для нарощування в регіонах власного потенціалу інноваційного розвитку, що є важливим фактором розвитку в умовах дефіциту державних інвестицій. Важливість такого підходу обумовлена і реалізацією на практиці передбачень М. Сторпера у його концепції «регіонального світу», відповідно яких зростає роль регіонів у

новому тисячолітті аж до самостійності в міжнародних відносинах, а суть та напрями регіонального руху визначатиме асиметрія міжрегіонального розвитку [10]. До такого ж висновку приходять у своєму дослідженні і американський вчений, соціолог, футуролог Дж. Нейсбіт, підкреслюючи, що чим вищий є рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники [11].

Сучасна Україна практично підійшла до необхідності:

- оптимізації інвестиційних можливостей на основі децентралізації бюджетних відносин місцевих і центральних органів влади. Поглиблення питань спеціалізації і кооперації специфічних за своїми можливостями регіонів унітарної держави і на цій основі втілення принципів політики конвергенції. Як показав досвід європейських країн, встановлення партнерських відносин на основі реалізації спільних проєктів та «європейського» («державницького» – авт.) розподілу грошових фондів відповідно до політики конвергенції зменшує суперечності між активними та депресивними регіонами, сприяє розвитку середнього та малого бізнесу в них. За такої організації влади, коли місцеве самоврядування є не додатком держави, а його основним і рівноправним партнером, людина, її права і свободи, здоров'я, честь і гідність справді є найвищою цінністю і змістом діяльності всіх владних структур;

- інституціональне закріплення визначеної системи показників розвитку на місцевому рівні, наближених до європейських, які враховують і рівень сприяння розвитку підприємництва [12, с. 14-82.];

- створення інституціонального середовища яке б унеможливило «ручний» розподіл допомоги місцевим органам влади та створило рівні умови конкуренції, що, за результатами досліджень, для інвестиційної привабливості є кориснішим ніж проведення «батьківської» протекціоністської політики [13];

- визначення єдиних теоретичних і методологічних складових місцевого розвитку на основі залучення інвестиційних коштів, які дозволяють враховувати їх особливості;

- інституціональне закріплення чіткої стимулюючої політики абсолютної конвергенції та взаємодії із дотаційними місцевими органами самоврядування, що може, як показує європейський досвід, забезпечити швидші темпи розвитку і, відповідно, зближення за рівнем розвитку [14]. Регіони країни, як показують наукові дослідження, набагато спроможніші демонструвати абсолютну конвергенцію, аніж різні країни [15];

- врахування специфіки процесу інституціоналізації окремих ареалів і асинхронності мультиплікування місцевого «ринкового потенціалу», що, як показують дослідження, є важливим фактором економічного зростання в регіонах на основі розвитку підприємницької складової та формування ефективного місцевого бюджету розвитку [16, с. 13-14];

- проектування формальних фінансових інститутів, які включають фундаментальні принципи, цільову спрямованість і інструменти вирішення економічних і соціальних проблем на місцях за рахунок інвестиційних і власних коштів.

Існуюча міра неоднорідності у розвитку місцевих економік засвідчує, що зберігається недостатнє напрацювання теоретико-методологічних основ ринкової інституціоналізації розвитку інвестиційного потенціалу на місцях. Заради справедливості необхідно відмітити, що українські вчені уже давно обґрунтували ці принципи децентралізації фінансової системи, що, на їх думку, дасть можливість задіяти один з найважливіших інструментів подолання репресивності регіонів – «концентрацію фінансових ресурсів на реалізацію пріоритетних інвестиційних проектів соціально-економічного розвитку територій» [17, с. 639].

Розвиток теорії і методології децентралізації фінансової системи здійснюється шляхом виділення і розвитку нових парадигм і концепцій місцевого розвитку, які, в свою чергу, включають в собі розміщення діяльності, просторову організацію економіки, міжрегіональні взаємодії. Проте тут важливо замітити, що децентралізована структура не здатна виконати свої обов'язки без доступу до необхідних грошових ресурсів та права прийняття фінансових рішень.

В сучасній економічній теорії найбільше поширення отримали такі парадигми місцевого розвитку: регіон-квазідержавна, регіон-квазікорпорація, регіон-ринок (ринковий ареал), регіон-соціум, соціум як підсистема інформаційного суспільства, регіон як безпосередній учасник національної і глобальної економіки [18, с. 15].

Окремі зарубіжні і українські дослідники намагаються до створення єдиної теорії взаємодії місцевих утворень і центру як цілісної системи.

Якщо їх узагальнити. То умовно можна виділити дві групи: які ґрунтуються на принципі функціональної інтеграції різного роду регіонів (теорія Дж. Фридмана і К. Уівера, теорія просторового

розподілу праці Д. Мессі та ін.), і які роблять наголос на відносини «центр-периферія».

При цьому критерій функціонування єдиної фінансової системи має бути доповнений постулатом «кінцевої невизначеності», що дозволить розробити механізм формування, уточнення і корегування. Ефект невизначеності відображає невизначеність уявлень про багатообразність форм поведінки системи і характер її динаміки. Процес місцевого розвитку при такому підході в досконалому інституціональному середовищі виглядає не тільки як процес віднайдення найкоротшого шляху до чітко визначеної цілі, але одночасно як процес пошуку і корегування мети розвитку. Отже, невизначеність функціонування системи пов'язана не тільки з інформаційною обмеженістю суб'єкта господарювання (обмеженість в кожний даний час знань про об'єкт), але і з об'єктивною можливістю кінцевого його опису.

Якщо говорити в цілому, то традиційний підхід виявився нездатним пояснити поведінку фінансових підсистем в умовах невизначеності, нестійкості, нерівноваженості. перехідні процеси виступають об'єктивним, незбїжним, закономірним станом фінансової системи на визначеному етапі її розвитку. Тут безпосередній зв'язок кількісних і якісних змін і характеризуються вони стрибками, кризами, нерівномірною економічною динамікою, конфліктами, нестійкістю, нерівновагомістю. Існуюче протиріччя між традиційними і новими моделями поведінки призводять до зштовхування інтересів, кризам, втрати стійкості, зумовлюючи непряму динаміку економічних та фінансових змін на місцевому рівні.

Багато дослідників обґрунтовують наявність високого рівня доходів населення з ефективністю розвитку національної економіки. Проте досвід окремих розвинених країн і країн, що розвиваються ставлять під сумнів це твердження. В іншому випадку не було б феномена «доганяючого» розвитку.

Якщо проаналізувати показники, які застосовуються в міжнародних співставленнях (індекс розвитку людського потенціалу – ІРЛП, індекс технологічних досягнень – ІТД, індекс злиденності – ІНДЗ-2) то можна замітити, що достатньо високі показники розвитку пов'язані не тільки з «великою вісімкою». Наприклад, до країн з високим рівнем ІРЛП відносяться не тільки розвинені країни, але й цілий ряд країн, що розвиваються [19].

В будь-якому разі при розбудові та інституціоналізації системи самоврядування на децентралізованій основі виходить проблема

взаємозв'язку рівня доходів, зайнятості населення і науково-технічних змін. В цій структурі логічною уявляється гіпотеза про існування нелінійного взаємозв'язку між рівнем зайнятості, рівнем доходів і науково-технічними змінами, яка має кількісне і якісне визначення меж оптимальності, вихід за які призводить до зниження ефективності функціонування місцевої економіки і соціуму (підприємницької ініціативи).

В плані інвестиційної політики місцевого розвитку, на наш погляд, найбільш адекватними є ідеї необхідності переходу від парадигми модернізації (тобто визнання необхідності «підтягування» менш розвинутих територій до рівня більш розвинутих за рахунок індустріалізації, створення осередків модернізації, які сприяють прискореному розвитку менш розвинутих районів) до парадигми залежності взаємозалежності. Це посилить економічний та фінансовий фундамент цілісності фінансової системи України.

У системному аналізі взаємодії місцевих економічних регіонів важливу роль відіграють три функціональні поняття: оптимум Парето, ядро і економічна рівновага.

Поняття економічної рівноваги в децентралізованій системі допускає багато модифікацій. Наприклад, кожна місцевість віднаходить оптимальне вирішення виходячи із інтересів свого населення та бізнесу, то при яких умовах загального ринку (цінах, обміні, тарифах, податках тощо) поєднання рішень місцевих органів дає збалансоване рішення для усієї національної системи?

На міжрегіональному рівні тенденція до встановлення рівноваги або нерівноваги є результат дії ринкових сил, які спрямовані на вирівнювання міжрегіональних відмінностей унітарної держави і просторових факторів, які їм заважають. Проте це не означає, що достатньо ринкової інституціоналізації для адекватного функціонування місцевих детермінант зростання в умовах поляризованого розвитку українського економічного простору. Навіть досконала інституціоналізація не вирішить цієї проблеми, оскільки загальна економічна рівновага не є типовим станом ринкової економіки, так як плани розвитку, які розробляються на місцевих рівнях лише випадково можуть виявитись взаємно узгодженими.

Проте намагання суб'єктів ринкового господарства до досягнення рівноваги визначає їх поведінку і сприяє формування збалансованих пропорцій відтворювального процесу. Успіх децентралізації, тобто дійсне самоврядування, залежить в значній

мірі від наявності достатніх грошових ресурсів, які в більшості пов'язані з рівнем розвитку підприємництва та можливостей автономно використовувати їх. В цьому економічний зміст децентралізації фінансової системи та економічний стимул до розвитку підприємництва в регіоні.

У світовій практиці широко застосовується метод аналізу регіональної економіки через порівняння конкурентних переваг. В такому випадку оцінка рівня місцевого розвитку проводиться на основі показників соціальної конкурентоспроможності регіону, показників конкурентоспроможності регіональної економіки, показників екологічної і інноваційної конкурентоспроможності регіону. В умовах фінансової децентралізації, на наш погляд, для характеристики регіональної економічної системи доцільно використовувати систему індикаторів, яка ґрунтується на трьох групах показників: макроекономічні показники місцевого розвитку, показники комплексного розвитку даного регіону, включаючи і бізнесову складову, показник його конкурентоспроможності. А основними макроекономічними показниками є: валовий продукт і всі інвестиції (в тому числі на душу населення), зайнятість.

Внутрішні інвестиційні ресурси України нині недостатні для повноцінного інвестування економіки і розвитку малого і середнього бізнесу. Не тільки дефіцит бюджетних коштів, а й після поживлення кредитування та досягнення частки 17% у структурі інвестиційних коштів, світова фінансова криза практично зупинила банківське кредитування. Це пояснюється як неможливістю залучити внутрішні ресурси з причини високої кредитної ставки, так і недостатністю кредитних ресурсів із-за низького рівня капіталізації українських банків, яка неспівставна з капіталізацією західних банків. Проте і для західних інвесторів не зовсім сприятливе інституціональне середовище. Нагадаємо, що частка іноземного капіталу в банківському секторі становить близько 40%.

Зарубіжні інвестори не бажають працювати в регіонах України із наступних причин:

- слабкість існуючих інститутів, які б забезпечували спеціалізовану експертизу законопроектів (за роки незалежності законодавство, що регулює іноземне інвестування, змінювалося близько 10 разів), чіткі механізми їх виконання і внесення в них змін і доповнень, дублювання одних і тих же норм у різноманітних законах, відсутність своєчасного ознайомлення широкої громадськості і місцевих органів із правовими актами;

- високий рівень фінансових і політичних ризиків в Україні, який доповнюється відсутністю державних гарантій захисту іноземного інвестора;

- суттєве зловживання на місцевому рівні дотримання законодавства, яке виражається в існуванні адміністративних бар'єрів при реєстрації підприємств, сертифікації, ліцензуванні, бюджетуванні тощо;

- неповнотою «de facto» прав власності юридичних осіб, що дає можливість зловживати владою у відношенні до підприємців та їх інвестиційної діяльності;

- втручання місцевих органів влади у економічну та фінансову діяльність підприємств;

- недостатня інформованість інвесторів про існування регіональних нормативних актів, які регулюють господарську та фінансову діяльність на місцях ;

- відсутність довіри до багатьох місцевих органів влади;

- відсутність чіткої взаємодії представницької і виконавчої влад на місцях;

- непередбачуваність тарифів на послуги природних монополій і фіскальної політики держави;

- негативний попередній досвід інвестування в економіку України;

- слабкість митного режиму, що робить недоцільним виробництво – це явище отримало назву «синдромІВМ» та нерозвиненість фондового ринку;

- відсутність інформації або навпаки велика кількість фінансових і макроекономічних показників, об'єктивних і суб'єктивних факторів, що не дає можливість достовірно оцінити надійність даного регіону як позичальника, і тим більше проведення адекватних порівнянь.

Наявність цих причин посилюється і відсутністю політичної волі уряду їх вирішувати, що спричинило падіння зарубіжних інвестицій у 2016 році в порівнянні з 2010 роком більш чим в 6 разів [20, с. 203]. Це при тому, що в Україні існують чинники, які приваблюють іноземних інвесторів: місткий ринок, низька вартість робочої сили, вигідне географічне розташування, сприятливі кліматичні умови тощо. Формування нового інституціонального середовища розвитку підприємництва та функціонування бюджетної системи на основі децентралізації в значній мірі має бути спрямоване на ліквідацію цих «бар'єрів» інвестиційної привабливості регіонів унітарної України.

Рациональне використання іноземних інвестицій також потребує розробки відповідних регіональних програм, які б відповідали довгостроковим національним інтересам України і не суперечили пріоритетності розвитку національного капіталу.

Парадигмальні підходи до стратегічного інвестиційного планування на місцях можуть реалізовуватись за двома типами концептуальних схем, які умовно назвемо прямою і зворотною.

Пряма концептуальна схема є основою прогнозування і планування розвитку дотаційних (депресивних) регіонів, де існує дефіцит грошових ресурсів. Зворотна реалізується в самодостатніх з точки зору забезпечення грошових ресурсів на місцях, які на сьогодні є донорськими.

Необхідність і широта використання міжрегіональних зв'язків унітарної держави як джерело залучення місцевих та іноземних фінансових ресурсів в економіку має визначатися рамками маркетингових регіональних досліджень, які реально відтворюють стан ресурсного і товарного ринку конкретного регіону, його експортний і імпортний потенціал. Такі узагальнення досліджень дозволяють:

1) визначити можливі масштаби і потенційні перспективи розвитку діючих виробництв на місцях і створення нових за участю централізованих, місцевих та зарубіжних фінансових коштів: завдання, які пов'язані з міжрегіональною асиметрією;

2) встановити місцеві природні монополії по продукції і послугам для формування економічних інтересів регіонів з точки зору економічної безпеки та формування достатності місцевого фінансового ресурсу;

3) оцінити експортний потенціал кожного регіону, можливості його розвитку і на цій основі виявити можливі об'єми залучення додаткових інвестиційних ресурсів (наприклад, на основі використання експортного покриття ресурсів, які надаються – що є основним інструментом багатьох інвестиційних фондів);

4) більш достовірно визначити коло потенційних ресурсоімпортерів і виробників товарів і послуг, наявність яких на місцевому рівні дозволить заповнити відповідні товарні ніші, заповнити внутрішні фінансові ресурсні і товарні ринки;

5) сформулювати економічні інтереси на місцях в експортерах і імпортерах продукції, визначити основні напрями інвестиційного міжрегіонального співробітництва і стратегічних партнерів;

6) розрахувати деякий мінімальний рівень самозабезпеченості по життєво важливим галузям, а нестаток їх намагатися заповнити із внутрішнього українського ринку інших економічних районів, які

мають надлишок в даній продукції, або за рахунок поставок із країн, зв'язки з якими будуть зміцнювати геополітичну стійкість України та стабільність фінансових та інвестиційних надходжень;

7) постачання стратегічних, з точки зору регіону, продуктів, забезпечити відповідними договорами або дольовою участю у виробництві;

8) визначивши необхідний рівень споживання тих чи інших продуктів, можна визначити, наскільки дана територія може сама себе забезпечити за даними показниками сьогодні і на перспективу, а потім обґрунтувати завдання збільшення забезпеченості території інвестиційними ресурсами, продовольством, будівельними матеріалами тощо.

При цьому слід враховувати, що хоч процес інституціоналізації і знижує рівень трансакційних витрат руху факторів виробництва, проте обмежує дії економічних суб'єктів, вимагає збільшення міри інформаційної прозорості фінансової системи, і тому зменшує ризик невизначеності у зовнішньому середовищі господарювання. В таких умовах невизначеність виступає в якості системної характеристики ринкової інституціоналізації фінансової системи, проявляючи особливий вид невизначеності – невизначеності розузгодженості, що збільшує трансформаційні ризики місцевої економіки. Саме тому необхідним є створення системи формальних і неформальних інститутів, які забезпечать грошовими ресурсами реалізацію стратегічних проектів на місцях, локалізацію невизначеності, зниження ризиків господарювання в ринкових умовах. На місцевому рівні програми та послуги можна легше адаптувати до особливих місцевих умов та потреб, тому що органи місцевого самоврядування краще ознайомлені з місцевою ситуацією, аніж влада, яка є далекою від реальності громад. Місцева влада краще володіє інформацією, необхідною для планування та виконання програм та послуг, вона є більш повною та доступною для інвесторів.

Сприятлива інвестиційна політика в розвитку підприємництва є дієвим інструментом у вирішенні ключових завдань розвитку регіонів із слабкими та недостатньо сформованими ринковими інструментами, а практика її реалізації передбачає застосування внутрішніх механізмів, які покликані забезпечити стійкий, поступальний розвиток. Формування інвестиційної політики в контексті системного оновлення інституціонального середовища функціонування фінансової системи України повинно, насамперед, базуватися на зростанні зацікавленості регіонів у власному розвитку та забезпеченні рівноправних відносин держава і регіон. Зазначене

спонукає до інституціонального закріплення більшої самостійності регіонів при ухваленні економічних рішень, підвищенні дієздатності та розширення повноважень місцевого самоврядування, а також забезпечення територіальних громад достатніми фінансовими ресурсами. Зміцнення фінансової складової регіонів може привести до більш креативних, інноваційних та ефективних програм, дозволяючи собі місцеве експериментування.

Список джерел

1. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

2. Юхименко П.І. Економічна сутність стандартів якості життя та інституціонально-монетарні фактори формування їх в Україні: монографія / П.І. Юхименко, А.В. Базилук, В.В. Гошовська / за ред. проф. А.В. Базилук. – К.: Університет «Україна», 2012. – 319 с.

3. Тищенко В.Ф. Оцінка нерівномірності розвитку регіонів України за рівнем потенціалу публічно-приватного партнерства / В.Ф. Тищенко, О.І. Омельченко // Наук. вісник Херсон. держ. ун-ту : Сер. Економ. Науки. – Вип. 10. Част. 4, 2015. – С. 121–127.

4. Савчук Н.В. Світовий досвід реформування бюджетної системи та уроки для України / Н.В. Савчук // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту : Серія: Економічні науки. – Вип. 6. Част.1. – 2014. – С. 124–128.

5. Knorz T. The Budget System of the Federal Republic of Germany [Електронний ресурс] / T. Knorz. – Berlin, Bundesministerium der Finanzen, 2008. – 89 p. – Режим доступу : <http://www.bundestanzministerium.de//das-system-der-oeffentlichen-haushalte-and-eng.pdf>.

6. Вольчик В.В. Институты, экономическая координация и неявное знание / В.В. Вольчик // TerraEconomicus. – 2011. – Т. 9. – № 2. – С. 17–22.

7. Лемдяев А.В. Конкурентоспособность: региональный вектор / А.В. Лемдяев // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2010. – № 2. – С. 54–58.

8. Вдовічен А.А. Диспропорційність розвитку регіонів: європейський досвід та його застосування в Україні / А.А. Вдовічен, А.В. Крутляк // Aktual Problems of Economics. – № 1 (163), 2015. – С. 220–231.

9. Портер, Майкл Э. Конкуренция / М.Э. Портер; Пер. с англ. О.Л. Пелявского и др.- Испр. изд. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.

10. Storper M. Regional World. Territorial Development in a Global Economy [Електронний ресурс] / M. Storper. – New York-London: The Gualford Press, 1997. – 338 p. – Режим

доступу: https://books.google.com/books/about/The_Regional_World.html?id=Z_Z73iMMDQMC.

11. Нейсбит Дж. Мегатренды: десять новых тенденций, трансформирующих нашу жизнь / Дж. Нейсбит [пер. с англ. М.Б. Левина]. – М.: АСТ; Ермак, 2003. – 384 с.

12. Формування політики регіонального розвитку: досвід країн Центральної та Східної Європи в контексті вступу до ЄС / В. Ніжнянські, Т. Поткавські, П. Сегварі; пер. з англ.. С. Соколик і Л. Єльченко-Сюйви. – Братислава-Будапешт-Варшава-Київ: Вид. «К.І.С.», 2007. – 164 с.

13. Лещенко Л. Регіональний розвиток та міжбюджетні відносини: проблеми та перспективи / Л. Лещенко // Україна: Формування основ для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток. – Т. 2 / Р. Піонтківський, Е. Лібанова, Л. Лещенко [та ін.]. – Світовий банк. – К.: Вид. дім «Козаки», 2004. – С. 85–110 (Дослідження економік країн світу). – 448 с.

14. Martin R. EMU versus the regions? Regional convergence and divergence in Euroland [Електронний ресурс] / R. Martin // Journal of Economic Geography. – 2001. – № 1. – Р. 51–80. – Режим доступу: http://www.academia.edu/20510858/EMU_versus_the_regions_Regional_convergence_and_divergence_in_Euroland.

15. Barro R. Economic Growth [Електронний ресурс] / R. Barro, X. Sala-i-Martin. – New York: Mc Graw-Hill? 1995. – Режим доступу: <http://www.praresenhas.blogspot.com/2008/02/174-economic-growth-r-barro-x-sala-i.html>.

16. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / Консорциум по вопр. прикл. эконом. исслед.: Канадское агенство по международ. развитию [и др.]: [О. Луговой и др.]. – М.: ИЭПП, 2007. – 164 с.

17. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

18. Реутов В.С. Формування нової парадигми регіонально-просторового розвитку України в глобалізаційних умовах / В.С. Реутов // Экономика Крыма. – 2012. – № 2(39). – С. 13–20.

19. Human Development Report 2015: [Електронний ресурс]; Режим доступу: http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_en.pdf.

20. World investment report 2016. Investor nationality: policy challenges [Електронний ресурс]. – United Nations, Geneva, 2016. – 218 р. – Режим доступу : http://www.unetad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.

© Юхименко Я.В., 2017

1.3. Моделі забезпечення кластеризації національної економіки в умовах інноваційного розвитку

Як відомо, кластери є особливими групами географічно локалізованих підприємств, які створюються з метою виробництва конкурентоспроможної продукції за рахунок розвитку інноваційної діяльності, поглиблення коопераційних зв'язків, державно-приватного партнерства тощо. До складу кластеру переважно входять промислові та торговельні підприємства, організації, органи влади, освітні заклади тощо. Процес створення та розвитку кластерів та подібних їм мережевих структур можна визначити як кластеризацію економіки.

На основі дослідження поняття кластеризації та кластерів, формування яких є основним завданням означеної категорії, можна стверджувати наступне. Розвиток кластерних систем підпорядкований певним законам, впливу визначених чинників, виявом характерних властивостей, які можна дослідити шляхом моделювання. Як інструменти, що можуть бути використані для відтворення порядку кластеризації, моделі повторюють процеси, які супроводжують кластеризацію економіки в умовах інноваційного розвитку, містять принципи внутрішньої організації та функціонування кластерів, володіють певними властивостями, ознаками та характеристиками кластерних систем. Розглянемо їх докладно.

Модель формування регіонального кластера можна представити як послідовність реалізації наступних етапів: проведення економічного аналізу та визначення потенціалу майбутнього кластеру; прийняття рішення стосовно формування кластеру; контроль за його виконанням та оцінювання результатів діяльності кластера, внесення необхідних коректив у разі відхилення показників діяльності кластера від запланованих [1]. Така модель процесуально окреслює основні фази створення кластерів, проте не дає відповіді на питання щодо джерел виникнення кластерних ініціатив, їх підтримки та спрощує процес управління кластерами до описаних вище контрольно-регулювальних дій.

Більш докладно передумови кластеризації, які повинні бути ураховані у моделі її забезпечення в умовах інноваційного розвитку розглянуто у [2, 3]. У цих працях вказано на те, що кластери як соціально-економічне утворення не виникають відразу. Передумовами кластеризації є встановлення партнерських відносин між підприємствами; згуртування технологічно пов'язаних

підприємств (підприємств однакової спеціалізації – рекреаційної, туристичної, курортної); залучення суміжних і підтримуючих організацій та інфраструктурних підприємств; ефективне використання економічного середовища шляхом укладання угод про співпрацю тощо [2].

Із урахуванням зазначених передумов модель забезпечення кластеризації національної економіки умовах інноваційного розвитку можна представити як сукупність таких етапів:

1. Формування ініціативної групи з потенційних учасників кластерної системи. На даному етапі відбувається об'єднання промислових підприємств та інших суб'єктів, які описані нами вище. Це суб'єкти кластерної взаємодії, що підтримують ідею створення кластера та приймають рішення щодо подальших дій із їх розвитку.

2. Формування концепції, стратегії та проєктів кластерного розвитку, що відбувається на основі урахування потреб підприємств і організацій – потенційних учасників кластера, вивчення ринкових умов господарювання, визначення доступності різного виду ресурсів, оцінювання властивостей територій локалізованого розміщення кластерів тощо.

3. Створення координаційного центру кластера та визначення кола суб'єктів кластера. На даному етапі відбувається юридичне оформлення та реєстрація координаційного центру, для чого слід розробити статут, організувати установчі збори та провести реєстрацію. Паралельно на цьому етапі слід здійснювати планувати економічної діяльності кластеру.

4. Початок діяльності кластера. Даний етап пов'язаний із розвитком матеріальної бази кластеру, збільшенням чисельності суб'єктів (членів) кластера, впровадження принципів кластерної взаємодії тощо [4].

У забезпеченні передумов моделі забезпечення кластеризації національної економіки в умовах інноваційного розвитку, а саме розвитку партнерських відносин, залученні підприємств, укладенні договорів важлива роль належить державним та місцевим органам влади. Держава, в особі різних державних органів влади, здійснює підтримку кластерних угруповань (зокрема, фінансову) [5].

Концентрування зусиль органів влади на підтримці існуючих кластерів і створенні нових мереж підприємств, що раніше не контактували між собою іноді призводять до того, що держава в особі відповідних органів стає безпосереднім учасником не лише процесів кластеризації, а і кластерних мереж [6]. Таким чином, забезпечується допомога та стимулювання діяльності підприємств

кластеру, вирішення протиріч, просування продукції на нові ринки, надання інформаційних, маркетингових та консультаційних послуг тощо. При цьому не слід оминати увагою питання фінансової підтримки кластерів. Для залучення достатніх інвестицій або отримання необхідних кредитних коштів, підприємства-учасники кластеру можуть залучати до співпраці фінансові установи. Також можливим учасником кластерних систем є наукові організації, які забезпечують навчання, підготовку необхідних кадрів та їх перекваліфікацію, виконують необхідні дослідження, розробляють стратегії розвитку кластерів та проекти із їх реалізації [7].

Крім того, для ефективного управління кластерами, координації діяльності та визначення стратегії розвитку кластерного об'єднання створюється громадська організація, яка включає представників усіх сторін, що беруть участь у діяльності кластеру [7].

Іншими передумовами результативного функціонування кластерів, які повинні бути ураховані у моделі забезпечення кластеризації національної економіки в умовах інноваційного розвитку є використання новітньої інформаційно-комунікаційної, науково-технічної та програмно-цільової інфраструктури, переваг та можливостей венчурного бізнесу та сприятливих умов його процвітання. Це передбачено моделлю кластера, що побудована на інноваційній основі [8]. Мета використання інноваційної моделі розвитку кластеру полягає у формуванні його додаткового капіталу (в окремих випадках - репутаційного капіталу) як привабливої дестинації, що розвивається за інтенсивною моделлю інноваційного розвитку.

Також для забезпечення результативності діяльності кластеру у процесі його функціонування можна застосувати семантичну та структурно-функціональну моделі кластерного розвитку. На думку їх розробників, такі моделі слугуватимуть концептуальною передумовою формування систем управління кластерними формуваннями та дозволять в подальшому розробляти та формувати дієві механізми реалізації кластерних ініціатив [9]. Семантична модель передбачає розкладання діяльності кластеру за функціональними блоками: публічним (до складу входять державні та місцеві органи влади, громадські організації, завданням яких є створення сприятливих зовнішніх умов для кластерного розвитку, створюють умови для розвитку інших секторів тощо), виробничим (представлені виробничими підприємствами, підприємствами сфери послуг тощо), забезпечувальним (системи забезпечення життєдіяльності кластера та дестинацій; суб'єкти кластерної інфраструктури, зв'язку, комунікацій, сервісні та обслуговуючі

підприємства), допоміжним (освітні заклади, науково-дослідні інститути, біржі праці, фінансові, юридичні установи тощо) та сектором споживання. У межах розглянутої моделі рекомендовано систему взаємозв'язків між блоками. Структурно-функціональна модель кластерного розвитку суб'єктів господарювання, що розроблена Босовською М. В. описує взаємодію визначених вище секторів та окреслює платформи, атрибути (стимули, ініціативи, проекти тощо) та драйвера кластерного розвитку (знання, навички, компетенції та інші чинники кластерного розвитку).

Адміністрування моделі формування кластеризації національної економіки в умовах інноваційного розвитку, виходячи із необхідності забезпечення усіх передумов створення кластерів передбачає складення протоколу про наміри учасників кластерних утворень, стратегії та проектів кластерного розвитку. Необхідними правовими документами, призначеними для регулювання діяльності учасників кластерних систем є статут та інші документи, які фіксують організаційно-правові основи функціонування органів управління кластерами тощо. Мова йде про координаційну раду, яка може бути створена як громадське об'єднання (некомерційна організація), або у одній із передбачених законодавством організаційно-правових форм підприємницької діяльності (координаційна рада може водночас виступати засновником такого господарського товариства) [10]. Для результативної діяльності кластеру слід розробити «Правила внутрішньої господарської діяльності кластера», бізнес-плани окремих кластерних проектів тощо.

Особливі моделі кластеризації сформовані у таких країнах як Італія, Шотландія, Японія, Фінляндія, Німеччина, Швеція тощо. Вони характеризуються різними методами, які застосовуються для акумуляції (залучення) підприємств до кластеру, а також підтримання конкурентоспроможності вже існуючих кластерів та потребують ретельного розгляду [11-17].

Італійська модель забезпечення кластеризації національної економіки в умовах інноваційного розвитку полягає у тому, що невеликі підприємства-виробники продукції невисокої інноваційної складової на шляху формування повноцінних кластерів об'єднуються в асоціації. Це допомагає їм подолати негативні наслідки коливання попиту на таку продукцію та зберегти притаманний їм високий рівень диференціації. Водночас модель забезпечує гнучку і рівноправну співпрацю підприємств малого, середнього і крупного бізнесу. Створення кластерів відповідно до італійської моделі передбачає ряд етапів: підтримка громадськими

структурами малих ремісничих компаній; створення спеціалізованих агенцій (комерційних сервісних центрів), на які покладаються завдання із оформлення мережевих структур на основі консолідації фірм ремісників і інших компаній, малих підприємств. До цього процесу залучаються місцева влада, банківський сектор та землевласники, які реалізують політику кластерного розвитку; створення ремісничими фірмами асоціацій ремісників, орієнтованих на підтримку політики зміцнення малих структур, консолідація таких асоціацій у Національну конференцію ремісників (CNA); впровадження стратегії перенесення технологічних процесів у країни, що розвиваються [16].

Модель кластеризації Данії передбачає формування кластерів у традиційних та високотехнологічних галузях за допомогою розробленого уніфікованого підходу до міжфірмового співробітництва. Встановлення цієї моделі відбувалось згідно такого порядку: здійснення кластерного дослідження; підготовка на його основі проекту розвитку міжфірмового співробітництва та Програми створення та розвитку мережевих структур за участю М. Портера; створення урядом Данської Ради з розвитку бізнесу (EUR) як провідної організації, що здійснює розробку концепції ефективної промислової політики та відповідає перед урядом за результати її формування; залучення ряду Міністерств до розробки концепції кластеризації економіки країни [16].

У Японії кластери формуються навколо фірми-лідера, в інтересах якого залучити найбільшу кількість постачальників та інших підприємств, пов'язаних ланцюгом створення вартості. Оскільки підприємство-ядро кластерів як правило є виробником високотехнологічних товарів (даний вид продукції характеризується значними витратами виробництва, зокрема, на дослідження і розробки), то основним мотивом кластерної взаємодії є зниження постійних витрат виробництва. Досліджуючи кластеризацію Японії можна стверджувати, що формування кластерів відбувається за підтримки уряду з метою узгодження політики розміщення промислових підприємств, політики у сфері малого та середнього бізнесу та науково-технічної політики згідно наступного порядку: дослідження міністерством економіки, торгівлі та промисловості розвитку кластерів; формування програми кластерного розвитку, що включає три напрямки політики: політику розміщення промислових підприємств (політику регіонального розвитку), політику у сфері малого та середнього бізнесу, й науково-технічну політику; розроблення на її основі проектів розвитку промислових кластерів. На регіональному рівні кластеризація координується регіональним

бюро з питань економіки, торгівлі та промисловості (RBETI), які здійснюють консультативно-регулюючу діяльність та забезпечують розвиток коопераційних зв'язків між університетами, дослідницькими інститутами й корпоративними кластерами.

Зниження виробничих витрат в умовах жорсткої конкуренції спонукає підприємства до входження у кластер за принципами Північноамериканської моделі. Головне завдання кластеризації за такої моделі полягає у налагодженні тісних взаємозв'язків між підприємствами та зниженні витрат за рахунок масового виробництва продукції у межах кластеру. При цьому характерною особливістю моделі є те, що підприємства кластера знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий і інтеграційний потенціал. Порядок створення кластерів згідно цієї моделі такий: формування програм стратегічного партнерства для економічного розвитку регіонів (штатів), створення комісії з формування кластерів у регіонах, які допомагають учасникам кластеру долати труднощі, опікуються проблемами зміцнення кластерів, контролюють розподіл прибутків учасників кластеру; виконання навчальними закладами аналітичної роботи, фінансування початкової діяльності кластерів місцевою владою тощо.

Наукомісткою є також продукція фінських кластерів, що підтримується потужним сектором наукових досліджень і розробок, розвиненою системою освіти, інтернаціоналізацією бізнесу. Обмеженість природних ресурсів та орієнтованість виробництва на експорт є основними мотивами формування моделей забезпечення кластеризації фінської економіки. Для цієї моделі характерне створення нових кластерів шляхом взаємопроникнення підприємств інших видів економічної діяльності. Це відбувалось згідно такого порядку: усвідомлення потреби впровадження нових ідей в економіку та необхідності модернізації національної економіки шляхом формування інноваційних форм співробітництва; розробка та затвердження Національної промислової стратегії, яка узаконює перехід від старих принципів господарювання до нових, орієнтованих на стимулювання функціонування ринків на основі кластерної взаємодії; вивчення досвіду ряду північно-європейських країн (Данії, Голландії і Норвегії) та впровадження на їх основі власної кластерної моделі розвитку економіки; орієнтація зусиль уряду на формуванні привабливих дислокацій міжнародних конкурентоспроможних компаній, зважаючи на те, що фактор дислокації виробництва втрачає свою значущість унаслідок більш високої мобільності самого виробництва [16].

У Норвегії (також у Нідерландах) активну участь у створенні кластерів здійснюють державні органи влади, зокрема, уряд стимулює співробітництво підприємств всередині кластера. Характерними особливостями кластерів за норвезької моделі є їх спеціалізація, концентрація та регіональний характер. Він полягає у тому, що кластери розміщуються на базі регіональних наукових парків, дослідних центрів тощо. Етапи кластеризації за норвезькою моделлю наступні: формування інноваційної програми розвитку країни та відповідної їй інноваційної системи; створення державної корпорації індустріального розвитку Норвегії „SIVA”, метою функціонування якої є розвиток регіональних і місцевих індустріальних кластерів шляхом часткового державного фінансування інфраструктури, розвитку інвестиційної та наукової мереж, а також інноваційних центрів; розроблення державної інноваційної політики; державна підтримка та фінансування діяльності кластерів, що здійснюється в рамках реалізації державної інноваційної політики.

Індійсько-китайська модель кластеризації спрямована на залучення іноземних інвестицій, розвиток на їх основі інноваційних технологій, виробництво продукції із їх використанням та вихід із такою іноземною продукцією на іноземні ринки. Досягнення цих цілей здійснюється шляхом централізованого підходу та надання державної підтримки. У Індії вона надходить від спеціально створеного міністерства із розвитку міро-, малих- та середніх підприємств (Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises). Ним застосовується наступна послідовність кластеризації: вибір перспективного угруповання для подальшого створення кластера; проведення діагностичних досліджень стану угруповання; створення довірчої атмосфери в середовищі майбутніх учасників; пілотна фаза (початкова стадія спільної діяльності); фаза стратегічної та інституційної взаємодії; забезпечення широкої взаємодії підприємств кластера; розробка щорічних планів дій; реалізація планів створення кластера; етап переходу кластера до самоврядування; контроль виконання планів і оцінка діяльності кластеру [11].

Модель кластеризації Австрії характеризується наданням підтримки малим та середнім підприємствам, спрямуванням кластерної політики на розвиток коопераційних зв'язків та інноваційного потенціалу компанії, інтеграцію наукової бази, що передбачає чітке визначення наукової спеціалізації на окремих етапах інноваційних процесів. Порядок кластеризації Австрії є наступним: пожвавлення торгівлі з країнами Центральної та Східної

Європи; активне інвестування капіталу в економіку сусідніх країн тощо; інвестування в освіту; розробка Загальнонаціональної інноваційної дослідницької програми Technology, Information, Policy consulting з метою збору і оброблення інформації щодо стану економічних процесів, інноваційного розвитку тощо вироблення на її основі рекомендацій, заснованих на технологічних змінах, яка була покладена в основу розробки кластерної політики розвитку країни; проведення урядом Австрії комплексу реформ, пов'язаних із приватизацією державних підприємств, удосконаленням податкової, адміністративної, технологічної політики, зниження регулятивних бар'єрів в інноваційних програмах; впровадження кластерної політики, яка серед іншого передбачала спеціалізацію кластерів та формування центрів конкурентоспроможності; розробка та впровадження «Програми Центру компетентності», призначеної для стимулювання розвитку зв'язків між дослідницькими інститутами та промисловим сектором; створення «Центрів компетентності» та Австрійського фонду підтримки промислових досліджень; стимулювання діяльності транскордонних кластерів із Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізація зв'язків із Францією та Великобританією [16].

Для деяких східноєвропейських країн характерна спільна модель кластеризації. Мова йде про Угорщину, Польщу, Словенію, Словаччину, Чехію, що належать до Вишеградської групи. Згідно програми Local Economic and Employment Development та Центральної Європейської ініціативи кластеризація цієї групи країн передбачала реалізацію таких етапів: дослідження країн; прийняття ЄС «Декларації про зміцнення економічного співробітництва в Європі» і «Плану дій», чим серед іншого передбачалося надання допомоги в послідовному формуванні нових виробничих систем на основі мереж і кластерів; територіальний розвиток та використання урядами країн найбільш ефективних методів державно-приватного партнерства. Проте останній етап був відмінний у різних країнах Вишеградської групи та містив різні підетапи. Розглянемо їх докладно.

Кластеризація Словенії, що здійснювалась із метою реалізації програм інноваційного розвитку на кластерній основі, передбачає зміцнення конкурентоспроможності підприємств за такими напрямками: розвиток коопераційних зв'язків між компаніями у різних галузях економіки, сприяння розвитку існуючих кластерів шляхом збільшення інвестицій у програми розвитку інфраструктури, відслідковування практичної діяльності кластерів та визначення оптимальних шляхів подальшої стратегії їх розвитку. Це

здійснювалось за такими послідовними стадіями: розробка Стратегії підвищення конкурентоспроможності промисловості, Програми розвитку підприємництва Словенії; впровадження в практику діяльності суб'єктів господарювання кластерної концепції через розробку «Програми національного розвитку кластерів» (1999-2003 рр.), яка включала в себе три етапи: ідентифікація потенційних кластерів, розвиток кластерної політики, реалізація програми; співпраця з організаційними системами ООН; формування державної передової промислової політики; проведення Міністерством економічних справ тендера серед груп компаній і організацій, що висловили бажання взяти участь у формуванні кластерів [16].

Кластеризація Угорщини відбувалась шляхом активної державної підтримки, зокрема, шляхом податкових пільг та преференцій з метою збільшення притоку іноземних інвестицій, розвитку коопераційних зв'язків у секторі науково-дослідних технологій для отримання ефекту синергії тощо. Це реалізувалось за таким порядком: формування Інституту з розвитку малого бізнесу при Міністерстві економічних справ; створення промислових парків (ПП) за активного державного фінансування як прототипів майбутніх кластерів; прийняття «Програми індустріалізації регіонів» та Створення територіальних рад розвитку регіонів (TERET), які реалізовували заходи із регіональної інституціалізації і розвитку потенціалу мікрорегіонів; формування програм фінансової підтримки фундаментальної науки, здійснення проектів щодо співробітництва у системі «університетська наука-промисловість» та програм регіонального інноваційного розвитку, державна підтримка індустріальних програм створення й розвитку промислових парків та кластерів [16].

У Польщі етап територіального розвитку, формування і реалізації програм державно-приватного партнерства передбачав формування і реалізацію Програми ринкових реформ та Програми економічних перетворень («шокова терапія»); створення організацій, які діють на підтримку підприємництва на різних рівнях (національному, регіональному, місцевому), надають консультації, здійснюють інформаційну діяльність, проводять тренінги; іноземну допомогу з боку ЄС та ЄБРР; створення інституту бізнес-інкубаторів, центрів підтримки ділової активності тощо [16].

Кластеризація Чехії відбувалась шляхом інтенсивного співробітництва переважно підприємств переробної галузі на науково-дослідній та інноваційній основі і державному фінансуванні (зі сторони Міністерства промисловості та торгівлі). При цьому

застосовувався такий порядок: здійснення низки послідовних і узгоджених економічних реформ; стабілізація економіки через розвиток малого та середнього бізнесу; отримання фінансової допомоги з боку ЄС та ЄБРР; провадження програми допомоги ЄС у розвитку малих та середніх підприємств, утворення національної кластерної як органу що забезпечує інтеграцію та співробітництво між кластерами.

Модель забезпечення кластеризації Німеччини формувалась за принципом «потрійної спіралі» (взаємозв'язок у «системі бізнес-державна-наука», що характерна також для чеської моделі) з метою стимулювання кооперації між локалізованими суб'єктами на основі інноваційних процесів. Роль державних органів при цьому зводиться до тіньового партнерства. Крім того, характерними рисами німецьких кластерів є наявність великого промислового підприємства, навколо якого групуються маленькі. Порядок кластеризації Німеччини наступний: формування структури органів управління кластеризацією (BMWі (Федеральне Міністерство Економіки і технології), BMWA (Федеральне Міністерство Освіти і Науки), BLK (Спільна Конференція Федерального Уряду і з питань Штатів Просування Освіти, Планування та Досліджень)), розробка стратегій розвитку кластерів, підтримка взаємодії між їх членами (фінансування), залучення інвестицій, підтримка спін-офф, здійснення маркетингових заходів, формування та реалізація програм транскордонного кластерного співробітництва.

Модель забезпечення кластеризації Словаччини, яка характеризується тим, що метою створення промислових парків країни було залучення іноземних інвестицій передбачає такий порядок: формування кластерної політики; ухвалення та імплементація "Інноваційної стратегії Словацької Республіки на період 2007-2013 років", відповідальними за реалізацію яких є Міністерство економіки, Національна агенція розвитку малого та середнього підприємництва, Словацька агенція розвитку інвестицій та торгівлі, Словацька агенція з питань енергетики та інновацій тощо; розвиток промислових парків, кластерів, транскордонних кластерів.

Швеція також має власну кластерну модель. Її характерними рисами слід уважати чітко виражене спрямування на забезпечення регіонального розвитку (в т.ч. усунення диспропорцій у регіонах) на інноваційній основі. За відсутності єдиної національної програми розвитку кластерів та державного фінансування кластеризація Швеції відбувалась згідно такого порядку: розроблення кластерної політики, відповідальність за реалізацію якої покладено на

міністерство підприємництва, енергетики та зв'язку і створених при ньому агентств Nutek та Vinnova (на регіональному рівні), залучення до реалізації кластерної політики Invest in Sweden або ISA (утворені при міністерстві закордонних справ), формування національних та регіональних програм кластерного розвитку.

Шотландська (Британська) модель стимулює створення підприємств з іноземними інвестиціями. Кластерна економіка згідно неї передбачає існування центрального ядра (великої компанії або декількох компаній), яке об'єднує навколо себе фірми різного розміру. При цьому державна політика направлена не на створення нових кластерів, а на використання існуючих регіональних ресурсів. Також посилено стимулюється розвиток коопераційних зв'язків між бізнесом та наукою, що реалізується регіональними агентствами розвитку. Серед їх завдань є залучення іноземних інвестицій. Виходячи із наведеного вище, послідовність кластеризації за шотландською (британською) моделлю наступна: створення відповідних комітетів при міністерстві торгівлі та промисловості (DTI), розширення повноважень регіональних агентств розвитку, до завдань яких належить формування національної стратегії розвитку регіонів, співпраця із національними агентствами розвитку, співпраця з іншими зацікавленими міністерствами в рамках кластеризації; дослідження кластерних можливостей регіонів з метою складення карти кластерів в економіці, вивчення критичних факторів успішності кластерів та розробка практичного посібника з оптимальною дорожньою картою кластерів у регіонах; формування регіональними агентствами з розвитку (RDA) регіональних стратегій формування кластерів; координація та розробка загальної програми кластерного розвитку, розробка практичного посібника з розвитку кластерів тощо.

В умовах національної економіки України та низки інших постсоціалістичних країни сформувалась власна модель кластеризації, для якої властивий недостатній розвиток ринкових відносин та конкуренції. Мотивами кластеризації у згаданих умовах є розвиток виробництва, яке сконцентроване на великих підприємствах та основане за рахунок широкого використання ресурсної бази. Зважаючи на те, що серед низки розглянутих постсоціалістичних країн істотний розвиток кластеризації спостерігається у Російській Федерації, то слід навести етапи формування кластерів у РФ: ознайомлення з досвідом кластеризації країн Балтики, Східної Азії, Європи, Америки; розробка власної Державної стратегії конкурентного розвитку Росії та регіональних інноваційних систем; формування та реалізація Регіональної

промислової політики, яка була покладена в основу розробки Стратегії та Програми соціально-економічного розвитку регіонів країни; прийняття Міністерством економічного розвитку «Концепції кластерної політики в Росії»; розробка стратегій соціально-економічного розвитку владою регіонів на довгострокову перспективу – до 2020 р. [16]. Важливо розкрити зміст Концепції кластерної політики в Росії, яка включає три блоки:

1. Сприяння інституціональному розвитку кластерів: зокрема, стимулювання інновацій та комерціалізація технологій, надання консультаційних послуг, моніторинг та прогнозування потреб ринку, розробка та розповсюдження посібників із організування управління кластерами з урахуванням галузевих особливостей тощо;

2. Заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності учасників кластера: сприяння розробці програм довгострокових партнерських досліджень, кооперації підприємств при фінансуванні та реалізації НДДКР, субсидування частки витрат підприємств, встановлення пільг по сплаті регіональних та місцевих податків і зборів, сумісна реалізація освітніх програм тощо;

3. Формування сприятливих умов для розвитку кластерів шляхом інвестування у розвиток, фінансування інновацій в рамках федеральної цільової програми «Дослідження і розробка пріоритетних напрямів розвитку науково-технологічного комплексу Росії, підтримка реалізації інноваційних проектів, які виконують малі підприємства [16].

Особливі моделі забезпечення кластеризації сформовані також на Кіпрі, у таких країнах як Литва, Португалія, Швейцарія, Естонія тощо. Несхожість форм державного управління та державного устрою, відмінність у рівнях економічного розвитку країн, особливості підходів до формування та реалізації державної політики не дозволяють виділити модель формування кластеризації, яка би була придатна для створення кластерів у будь-якій країні. Проте на основі дослідження моделей кластеризації у окремих країнах можна стверджувати наступне. Модель забезпечення кластеризації національної економіки повинна містити підготовчу, проектну та результативну фазу (рис. 1).

Сутність підготовчої фази (стадії) полягає у забезпеченні необхідних передумов для створення та розвитку кластерів.

У процесі її реалізації відбувається:

здійснення кластерного дослідження (Данія, Японія, Індія, Вишеградської групи);

створення агенцій із розвитку підприємств, комісії з формування кластерів у регіонах, «Центру компетентності», регіональних агентств розвитку (Італія, США, Австрія тощо);



Рис. 1. Стадії кластеризації економіки країн в умовах інноваційного розвитку

Примітка: складено за [11-18]

створення державної корпорації індустріального розвитку (Норвегія); підготовка проекту розвитку міжфірмового співробітництва та Програм кластерного розвитку, кластерної стратегії (Данія, Японія, Фінляндія, Норвегія, Індія, Вишеградська група, Швеція, Шотландія тощо);

формування програм стратегічного партнерства (США); розвиток інвестиційної та наукової мереж, а також інноваційних центрів (Норвегія);

проведення низки реформ (Австрія) тощо. Проектна стадія передбачає фінансування діяльності кластерів (США, Німеччина, Норвегія, Угорщина), консультаційно-регулюючу діяльність та розвиток коопераційних зв'язків між університетами, дослідницькими інститутами й корпоративними кластерами (Японія, Словенія, Угорщина), виконання навчальними закладами аналітичної роботи (США), надання консультації, інформаційна діяльність, тренінги (Польща), здійснення маркетингових заходів (Німеччина) тощо.

Результативна фаза забезпечує контроль за виконанням планів і оцінювання діяльності кластерів (Індія, Словенія тощо), визначення оптимальних шляхів подальшої стратегії їх розвитку, формування та використання транскордонних кластерів (Австрія, Німеччина тощо).

У результаті вивчення цих моделей, а також процесів кластеризації в ряді європейських країн можна зробити висновок відносно того, що національні моделі відрізняються низкою істотних ознак, серед яких: спрямування на виробництво інноваційної продукції; пріоритетність залучення інвестицій; наявність ядра кластерного розвитку; домінування мотивів розвитку коопераційних зв'язків між підприємствами; зовнішньоекономічне спрямування; економія на витратах; гнучкість кластерної взаємодії; державна підтримка кластерного розвитку, підтримка кластерного розвитку з боку ЄС та ЄБРР тощо [11-18].

Для більш ретельного дослідження моделей забезпечення кластеризації національної економіки в умовах інноваційного розвитку здійснимо порівняння розглянутих моделей кластерного розвитку у різних країнах за низкою істотних ознак: спрямування на виробництво інноваційної продукції; пріоритетність залучення інвестицій; наявність ядра кластерного розвитку (виробничого підприємства навколо згуртовуються інші учасники кластеру); домінування мотивів розвитку коопераційних зв'язків між підприємствами; зовнішньоекономічне спрямування (однією із цілей кластерної взаємодії є розвиток зовнішньоекономічної діяльності, а саме експорт продукції), економія на витратах (підприємства

залучаються до кластеру із метою зниження витрат виробництва); гнучкість кластерної взаємодії; державна підтримка кластерного розвитку; підтримка кластерного розвитку з боку ЄС та ЄБРР; створення промислових парків, технопарків, бізнес-інкубаторів (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння моделей кластерного розвитку, сформованих у різних країнах

Моделі	спрямування на виробництво інноваційної продукції	пріоритетність залучення інвестицій	домінування мотивів розвитку коопераційних зв'язків між підприємствами	зовнішньоекономічне спрямування	економія на витратах	гнучкість кластерної взаємодії	державна підтримка кластерного розвитку	наявність ядра кластерного розвитку	підтримка кластерного розвитку з боку ЄС та ЄБРР	створення промислових парків, технопарків, бізнес-інкубаторів
Італійська	+		+			+				
Японська	+		+		+			+		
Північно-американська	+		+		+					
Фінська (норвезька та нідерландська)		+		+			+			
Індійсько-китайська	+	+		+						
Шотландська (британська)			+				+	+		
Російська		+								
Австрійська	+	+	+						+	+
Датська	+		+				+			
Вишеградської групи		+	+	+					+	+
Німецька			+				+	+		
Словацька		+	+	+						+
Швецька	+		+				+			

Примітка: складено за [11-18]

На основі аналізу літературних джерел та дослідження практики кластеризації у зарубіжних країнах та в Україні можна стверджувати, що моделі забезпечення кластеризації охоплюють широке коло дій, які описують процес формування та розвитку кластерів та інших мережевих структур. Деякі із них окреслюють сукупність заходів, із якими пов'язане формування кластерів у певному регіоні, описуючи властивості цього процесу, та, визначаючи системну взаємодію складових кластерних систем.



Рис. 2. Типологія моделей забезпечення кластеризації національної економіки умовах інноваційного розвитку

Примітка: складено за [11-18]

Виходячи із цього слід відзначити зовнішнє спрямування таких моделей на опис процесів середовища формування кластерних систем та передумов кластерної взаємодії. Таким чином, дані моделі

відзначимо такі, що належать до груп зовнішнього середовища формування кластерних систем (національні).

Інша група моделей передбачає розгляд станів внутрішнього середовища кластерних систем, чим відтворює взаємодію та принципи організування її складових, що визначає виконання поставлених перед кластерною системою функцій. Кожна із визначених груп моделей забезпечення кластеризації національної економіки умовах інноваційного розвитку не може існувати автономно.

Між ними можуть існувати логічні взаємозв'язки, при яких функціонування внутрішніх моделей визначається відображенням зовнішніх або навпаки (див.рис. 2).

Розглянемо це твердження.

Національні моделі пов'язані із особливостями національного господарства окремих країн, станом міжнародних економічних відносин, рівнем розвитку техніки та технології, станом впровадження науково-технічного прогресу в окремих країнах, політичних обставин, законодавчими нормами тощо. Вони визначають внутрішнє середовище функціонування кластеру, проте не вказують на конкретні складові, які описують процес функціонування кластерів. Також такі моделі не дають відповіді на питання, який порядок створення кластерів є прийнятним в умовах окремих країн, яким чином забезпечуються усі необхідні передумови кластерної взаємодії тощо.

Водночас моделі, що відтворюють внутрішнє середовище кластерної взаємодії розкривають платформи, атрибути, драйвера кластеризації, вказують на адміністрування кластерних систем тощо. Вони залежні від регіональних особливостей кластерної взаємодії є їх логічним подовженням, проте мають також вплив на них.

. Список джерел

1. Іванченко Г.В. Формування кластерних утворень та моделей розвитку регіону [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Галина Валеріївна Іванченко. - Тернопіль : ТНЕУ, 2015. - 188 с.

2. Добуш Ю. Я. Особливості формування кластерів у рекреаційній сфері / Ю. Я. Добуш // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2008. - № 633. - С. 192-197.

3. Горещкий А.І. Державні механізми формування кластерів у рекреаційній сфері Карпатського регіону / А.І. Горещкий. // Державне будівництво. - 2013. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2013_2_14

4. Ткачук І. Організація виробництва за кластерною моделлю: [Навчальний посібник]. / Ткачук І., Кропельницька С., Петруняк А. –

Івано-Франківськ: Видавництво «Плай» ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2009. – 280 с.

5. Мамонова В.В. Формування територіальних кластерів як інструменту регіонального розвитку : наук. розробка / В.В. Мамонова, Ю.О. Куц, О.М. Макаренко та ін. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.

6. Мицюк С. Розвиток кластерів в національній економіці як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності / Мицюк С. // Вісник київського національного університету імені Т.Шевченка. – 2011. - 123. – С. 48-50.

7. Кононова М.О. Особливості функціонування кластерної моделі в Україні / М.О. Кононова // Економіка в умовах глобалізації: проблеми, тенденції, перспективи : 1-ша міжнародна наук.-практ. інтернет-конференція, 25 лютого-1 березня 2013 р., Дніпропетровськ-Жешув : зб. матеріалів. - 2013. - С. 118-122.

8. Михайліченко Г.І. Інноваційний розвиток туризму : монографія / Г.І.Михайліченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 608 с.

9. Босовська М.В. Семантична модель формування структури туристичного кластеру / М.В. Босовська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2014. - № 3. - С. 92-97. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2014_3_15

10.Кропельницька С.О. Залучення фінансових ресурсів некомерційними суб'єктами кластера / Кропельницька С.О. // Вісник Прикарпатського національного університету. Економіка. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2014. – Вип. X. – С.217-225.

11.Бондаренко В.А. Методы создания и развития кластеров малых предприятий в Индии. / В.А. Бондаренко // НП «Московский центр развития предпринимательства». – 2010. — Режим доступу: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_266B8FFD-4A6E-4DC5-844C-D3CB156A744B.html.

12.Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / С. В. Мальцева [и др.] ; под ред. С. В. Мальцевой. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 527 с. ;

13.Голованова С.В. Межфирменная кооперация: Анализ развития кластеров в России / Голованова С.В., Авдашева С.Б., Кадочников С.М. // Российский журнал менеджмента.– 2010.– Т. 8. – №1. – С. 41–66;

14.Чернявська Т.А. Досвід країн ЄС у формуванні інноваційної кластерної моделі розвитку економіки / Т.А. Чернявська // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2011. - Вип. 97(1). - С. 54-57. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2011_97%281%29__23.

15.Ступак С. М. Формування моделі інноваційного кластеру на базі хлібопекарської галузі Одеського регіону / С. М. Ступак // Вісник соціально-економічних досліджень. Зб. наук. праць / Одес. держ. екон. ун-т; Редкол.: проф.Зверяков М. І., проф. Ковальов А. І., проф. Буркінський Б. В., проф.Максімова В. Ф., проф. Редькін О. С. та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2012. – Вип. 1(44). –С. 112-121.

16.Вишнякова І. В. Досвід становлення та розвитку кластерів в окремих країнах північної, східної і центральної Європи / І. В. Вишнякова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - №1 (9). – С. 184-193.

17.Regionale Cluster in Europa. / Kapitel 3 – Statistische Erfassung regionaler Cluster in Europa. // Beobachtungsnetz der europaischen KMU 2002 № 3. Im Auftrag der Gemeinschaften von KPMG Special Services und EIM Business & Policy Research, Niederlande im Zusammenarbeit mit ENSR und Intomart. 2002. S. 27.

18.Телетов О.С. Маркетингове забезпечення кластеризації економіки на регіональному рівні / О.С. Телетов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. - № 1. - С. 176-184.

© Маслак О.О., Дорошкевич К.О., Удовиченко Т.Є., 2017

1.4. Теоретико-методологічні засади розвитку структур підприємницького бізнесу з метою санації українських підприємств

За умови оперативної та стратегічної державної фінансової і торговельно-промислової політики, створення і розвиток структур підприємницького бізнесу (СПБ), зокрема транснаціональних компаній, промислово-фінансових груп, структур підприємницького бізнесу тощо, може стати одним із реальних методів підвищення ефективності підприємництва і каталізатором концентрації інвестиційних ресурсів у пріоритетних напрямках відповідних галузей економіки.

Пришвидшення антикризово-реформаційного розвитку економіки України, активізація інвестиційного процесу, підвищення конкурентоспроможності, сприяння росту науково-технічного потенціалу країни, вирішення проблем неплатежів та затримки заробітної плати – це основні результати формування вітчизняних СПБ.

Оскільки, економіка України пов'язана з падінням ефективності та міжнародної конкурентоспроможності країни, поглибленням довгострокової системної кризи, погіршенням глобального навколишнього середовища, виникає необхідність

створення системи антикризового (санаційного) управління, яка б забезпечила сталий економічний розвиток і здійснила глибокі структурні зрушення відповідно до перспективних тенденцій економічного та науково-технологічного процесів.

Зокрема, необхідно оздоровлювати вітчизняні підприємства промислового й торговельного секторів, виводити із стану кризового функціонування і забезпечувати їх стабільну та ефективну фінансово-господарську діяльність.

Головними напрямками санації підприємств в Україні мають бути модернізація, реконструкція, удосконалення технології та організації виробництва, а також його диверсифікація, розробка цільових комплексних програм з попереднім комплексним аналізом фінансово-господарської діяльності підприємства, його дебіторської та кредиторської заборгованостей, активів та пасивів, забезпеченості власними засобами, існуючих і можливих замовлень, попиту та цін на продукцію.

Транснаціональні структури є основою економік розвинених країн, яка включає до свого складу малі та середні підприємства. Цілеспрямоване формування потужних вітчизняних транснаціональних корпоративних структур в економіці України має стати головною ціллю стратегії інтернаціоналізації української економіки [6,с.238]. Як зазначено в [5, с.146] сучасна міжнародна економіка являє собою інтегровану макросистему, яка складається із взаємодіючих між собою її елементів - національно-державних економічних систем, потужних інтегрованих структур та інтеграційних угруповань. Кожна з підсистем світової економіки має власну модель її об'єднання з іншими підсистемами і трансформація у загальну систему світової економічної взаємодії.

Очевидно, що інтернаціоналізація економіки розкриває механізм об'єднання та взаємодії транснаціональних компаній (ТНК) у європейському економічному розвитку, тобто це форма об'єднання та інтеграції національної економічної системи у європейські господарські процеси та структури, яка пов'язана з формуванням однорідного середовища, принципів та правил конкурентної поведінки суб'єктів міжнародної економічної діяльності.

Стратегія інтернаціоналізації економік розвинених країн ґрунтується на використанні виробничо-інвестиційної моделі, яка є складовою стратегічного потоку міжнародного економічного обміну, спрямованого на встановлення та розвиток великомасштабних та тривалих у часі форм зовнішньоекономічної діяльності [2]. Об'єктами міжнародного обміну у рамках

стратегічного потоку є не так одиничні товари, як товар-група (об'єкт, який здається «під ключ») і товар-програма (комплекс функціонально або технологічно пов'язаних між собою підприємств чи систем). Об'єднуючи підходи науковців [1; 2; 3; 5; 6] можна погодитись, що інтернаціоналізація економік є основою економічного глобалізму, у якому нестримно розвиваються національні економічні кордони країн. Теоретичні аспекти щодо тенденцій об'єднання та взаємодії промислового і фінансового капіталу через функціонування СПБ у європейській економічній системі повинні базуватись на економічній, науково-технічній, інформаційній взаємозалежності національних господарств (рис. 1).

На думку автора дослідження, по-перше, потрібно врахувати якісно нову тенденцію у світовому та європейському господарстві, його глобалізацію, формування інформаційного й освітнього простору, зміну світового ринку капіталів, товарів, послуг і робочої сили, наявність міжетнічних і міжконфесійних конфліктів, реальні погрози міжнародного тероризму. По-друге, забезпечити закономірність розвитку сучасних міжнародних відносин через регіональну інтеграцію. Практично доведена висока ефективність регіональних інтеграційних угруповань, що виражається в більш високих (приблизно в 1,5 рази) темпах росту ВВП у порівнянні з більшістю інших держав, що не входять в інтеграційні об'єднання й союзи.

Економічне співробітництво в сучасних міжнародних відносинах може дати значну перевагу вхідній в нього держави. Тоді їх економічні й науково-технічні потенціали, величезні людські, природні, енергетичні та інші ресурси, ефективні транспортні схеми, будуть помітно вирізнятися більшими можливостями колективного захисту своїх торгово-економічних інтересів на міжнародній арені.

По-третє, відомо, що основою будь-якого економічного інтеграційного об'єднання у світі є торгівля. При цьому в умовах росту впливу інформаційного фактору найважливішого значення набуває швидкий розвиток послуг електронної комерції.

По-четверте, очевидно, що паралельно з відновленням економіки на базі сучасної техніки й технології більшості країн потрібно наростити експортну базу, створити імпортозамінюючі виробництва, уникнути консервації технологічної відсталості на порозі нового інформаційно-технологічного устрою. Крім того, потрібно реалізувати спільні програми ресурсо- й енергозбереження, підвищити конкурентоспроможність спільних виробництв і випуску продукції, що прискорить утворення транснаціональних компаній і

структур підприємницького бізнесу з господарюючих суб'єктів європейських країн, приділити увагу комплексу питань забезпечення їх комп'ютерними технологіями.

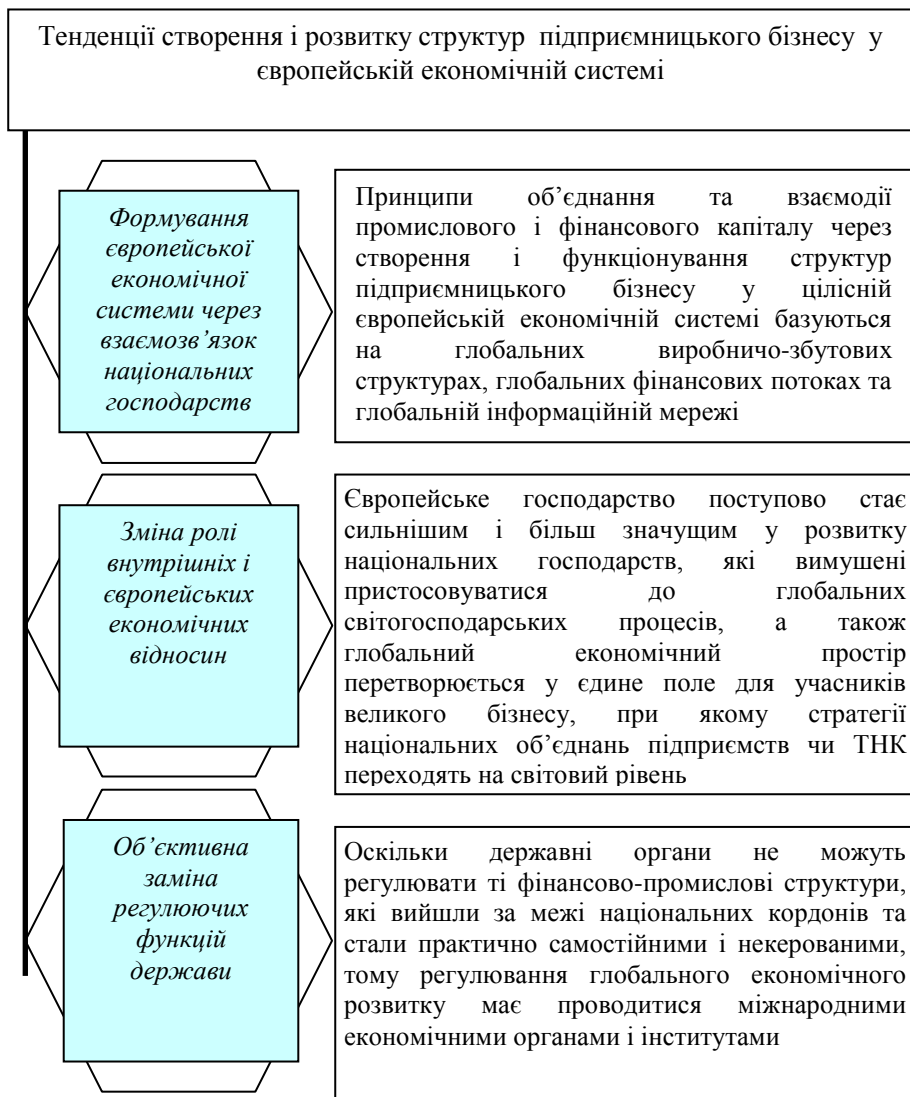


Рис. 1. Тенденції створення і розвитку СПБ у європейській економічній системі.

Примітка: розвинуто автором

Участь у реалізації настільки перспективних завдань значним чином буде визначатися міжнародним та національним об'єднанням промисловців і підприємців, які будуть ефективно співробітничати із владними структурами своїх держав, сприяти зміцненню активної промислової політики, не забуваючи про реалізації соціальних програм для населення. Міжнародні та національні об'єднання промисловців і підприємців покликані зробити свій внесок у гармонізацію нормативно-правової бази господарювання, створення загального фондового ринку, системи товарних бірж, міжнародного лізингу, транспортно-експедиційних послуг та інше. Що стосується послуг електронної комерції, то справу варто звести до міжнародної Інтернет-торговельної мережі, системи інформаційно-маркетингового й рекламного забезпечення діяльності об'єднань підприємств і їхніх асоційованих учасників, системи підтримки й реалізації конкретних проектів і програм, з якими вони будуть виходити на арену спільного торгово-економічного співробітництва у двосторонньому й багатобічному порядку.

Відставання з процесами ринкової трансформації, яке обмежує можливості застосування досконаліших засобів впливу держави, та недоліки нормативно-правової бази зовнішньоторговельного регулювання створюють сприятливі умови для зловживань, адміністративного засилля і корупції, сприяють тінізації зовнішньої торгівлі та перетворенню її в сферу зіткнення групових, кланових інтересів, які не завжди відповідають загальнонаціональним пріоритетам. Все це суттєво обмежує можливості приведення зовнішньоторговельного режиму у відповідність з потребами економічного розвитку, вимогами та нормами міжнародного торговельного права, нагромаджує перешкоди на шляху переходу України до європейських інтеграційних перетворень.

У нашій країні реально існують економічні передумови для створення та функціонування СПБ у провідних галузях національного виробництва. Виникнення українських структур підприємницького бізнесу як структур промислово-фінансової інтеграції забезпечуватиме ефективний (за рахунок раціонального використання фінансових ресурсів) і прискорений розвиток науки та промислового виробництва шляхом диверсифікації в напрямках освоєння нових видів продукції та послуг, що гарантують високий розмір прибутку. За умов державної політики СПБ виступатимуть заходами комплексного і економічного ефективного завантаження потужностей підприємств, які не отримали достатньо замовлень для державних потреб.

Формування структур підприємницького бізнесу у різних галузях народного господарства позитивно вплине на розвиток вітчизняної економіки, що зміцнить Українську державу. Можна виділити такі основні напрями впливу [1; 2]:

- стабілізація виробництва (СПБ створюватимуть сприятливі умови для об'єднання підприємств з технологічними та коопераційними зв'язками; відбуватиметься завантаження виробничих потужностей з випуску потрібної продукції за рахунок тісних господарських відносин між учасниками СПБ);

- покращення інвестиційного клімату (СПБ підвищують інтеграцію промислового і фінансово-кредитного капіталів, при цьому ділові відносини між учасниками об'єднання підприємств впливають на покращення інвестиційного клімату; СПБ для вітчизняних та закордонних інвесторів виступатимуть надійними партнерами, внаслідок чого зростатимуть надходження фінансових ресурсів у промисловість і зменшуватиметься їх вивезення за кордон);

- прискорення науково-технічного прогресу (СПБ сприятиме чіткій стратегічній орієнтації розвитку своїх учасників. Покращення зв'язків у рамках науково-виробничих, виробничо-технологічних комплексів сприятиме проведенню єдиної технічної та інвестиційної політики. При цьому знизиться ризик, пов'язаний з розробкою і виробництвом нової техніки, удосконалюватиметься фінансування довготривалих наукових і дослідницьких циклів, розвиватиметься стратегічне партнерство з іноземними фірмами);

- фінансова стабілізація підприємств (банк СПБ здійснюватиме взаєморозрахунки між підприємствами, внаслідок чого знизиться навантаження на міжбанківську інфраструктуру і стабілізуються платежі між учасниками СПБ);

- структурна трансформація (СПБ сприятимуть розвиткові механізму міжгалузевого та внутрігалузевого перерозподілу ресурсів, що вплине на прискорення концентрації інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки України, а також забезпечить значну кількість робочих місць, що дозволить скоротити зростання безробіття в нашій країні).

Одночасно з розвитком СПБ необхідно використовувати методи антимонопольного регулювання для обмеження економічного диктату об'єднань. Тобто державні органи повинні слідкувати, щоб діяльність СПБ носила олігопольний, а не монопольний характер.

На шляху реалізації санації українських підприємств шляхом

утворення СПБ практично відсутні суттєві перешкоди, оскільки:

1) СПБ є економічними суб'єктами, які акумулюють значний капітал для реалізації власної діяльності, а це дозволить забезпечити санаційні заходи щодо неплатоспроможного підприємства необхідними фінансовими ресурсами;

2) створення СПБ є великим економічним проектом, і передбачає детальне планування організаційних та фінансово-господарських аспектів, а отже, залучення фінансово неспроможного підприємства до створення СПБ буде пріоритетним для державних органів виконавчої та судової влади;

3) основною метою учасників комітету кредиторів є покриття зобов'язань підприємства перед ними, а фінансове оздоровлення підприємства в складі СПБ є найперспективнішим шляхом покриття кредиторської заборгованості такого підприємства;

4) ініціаторами утворення СПБ виступають економічно сильні підприємства, представники яких мають набагато більше реальних можливостей вирішити всі спірні питання з акціонерами (засновниками, учасниками) фінансово неспроможного підприємства щодо планових санаційних заходів, на відміну від інших можливих санаторів підприємства.

Санація українських підприємств шляхом утворення СПБ носить ряд вагомих переваг над «традиційними» санаційними заходами, оскільки:

1) правові аспекти санації фінансово неспроможного підприємства можуть бути вирішені швидше та на якісно вищому рівні, ніж при традиційній реалізації фінансової санації на ухвалу господарського суду за участі «звичайних» санаторів, які не володіють настільки великими організаційними та фінансовими можливостями, як і учасники СПБ;

2) існує можливість ефективного використання такого засобу санації як реструктуризація підприємства, а насамперед таких форм реструктуризації як реструктуризація виробництва, активів та фінансової реструктуризації;

3) з'являється можливість ефективніше використовувати всі можливі внутрішні фінансові джерела санації підприємств;

4) практично відпадає потреба у санації балансу підприємства, внаслідок якої найчастіше відбувається скорочення статутного фонду підприємства;

5) фінансування санаційних заходів не буде обмежуватися лише реалізацією внутрішніх джерел санації та санацією балансу, а буде здійснюватись, в основному, за рахунок зовнішніх джерел

санації, а отже, надійнішими та ефективнішими методами.

Основною перевагою проведення санації підприємств шляхом утворення СПБ є можливість повноцінного використання внутрішніх фінансових джерел санації – метод, який дозволяє обмежити залучення додаткових ресурсів для фінансового оздоровлення підприємства та не збільшувати і так великі зобов'язання підприємства, а дає змогу «заробити» підприємству необхідні кошти шляхом нарощування обсягу його доходів і дозволяє зменшити вихідні грошові потоки підприємства.

Використання внутрішніх фінансових джерел санації з метою збільшення вхідних грошових потоків або зниження вихідних грошових потоків при залученні неплатоспроможного підприємства до складу СПБ дозволяє:

1. Збільшувати виручку від реалізації продукції.

Збільшення доходів підприємства можливе насамперед за рахунок нарощування обсягів виробництва, розширення номенклатури продукції, адже підприємство отримує стабільний та великий ринок збуту власної продукції (проміжної у складі основної продукції СПБ) у вигляді попиту партнерів-учасників СПБ на всі види продукції такого підприємства.

2. Ефективно реструктуризувати активи підприємства.

За умов санації при залученні неплатоспроможного підприємства до складу СПБ реструктуризація активів насамперед буде пов'язана із закриттям (продажем) окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів основних фондів підприємства.

3. Знижувати собівартість продукції.

Зниження собівартості можливе за рахунок зниження адміністративних, комерційних витрат, уникнення простоїв, зниження частки постійних витрат в ціні одиниці продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва.

Використання зовнішніх фінансових джерел санації при залученні неплатоспроможного підприємства до складу СПБ дозволятиме:

1. Отримувати позики у необхідних обсягах.

Отримання кредитних ресурсів у достатньому обсязі для виходу зі стану фінансової кризи або позик на безповоротній основі для неплатоспроможного підприємства фактично є можливим лише у складі СПБ. СПБ - це насамперед структури, які характеризуються високим забезпеченням фінансовими ресурсами, оскільки при

створенні СПБ відбувається ефективно поєднання промислового та фінансового капіталу, крім того у банку-учаснику СПБ буде набагато більша довіра до підприємства, яке є також учасником даної групи, а для підприємства не буде виникати проблем із пошуком високоліквідних об'єктів кредитної застави.

2. Здійснювати реструктуризацію кредиторської заборгованості.

Кредитори підприємства, яке залучається до СПБ і отримує якнайкращі перспективи виходу з фінансової кризи, безперечно нададуть перевагу реструктуризації заборгованості з метою отримання повністю таких виплат, перед отриманням часткового покриття витрат і доведення підприємства до банкрутства, особливо, якщо буде надана гарантія кредиторських виплат підприємства його партнерами-учасниками СПБ.

3. Здійснювати списання кредиторської заборгованості.

Для покращання фінансового стану підприємства учасники СПБ можуть здійснити повну або часткову відмову від своїх вимог, для виникнення санаційного прибутку, що буде використаний на покриття існуючих збитків підприємства.

4. Отримувати санаційні кредити.

Співпраця неплатоспроможного підприємства з банком-учасником СПБ буде надзвичайно ефективною в частині отримання санаційних кредитів. Санаційні кредити характеризуються низькою процентною ставкою, тривалими термінами користування і низькими вимогами щодо забезпечення. Такі кредити неплатоспроможне підприємство може отримати лише за умов особливих стосунків із фінансово-кредитними установами, що має місце між учасниками СПБ.

Фактично, санація підприємств через створення структур підприємницького бізнесу є однією з форм реструктуризації підприємств – корпоративною реструктуризацією. В Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» наводиться достатньо широке визначення реструктуризації підприємства, яке включає організаційно-господарські, фінансово-економічні, правові, технічні заходи, спрямовані на реорганізацію підприємства, зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства.

До основних мотивів реалізації реорганізації підприємства з метою фінансового оздоровлення шляхом включення до складу СПБ можна віднести такі:

1. Досягнення ефекту синергізму.

Синергізм – це економічний ефект від злиття підприємств [1; 2; 5; 6]. В результаті реорганізації, спрямованої на досягнення ефекту синергізму, вартість підприємства в її результаті перевищує сумарну вартість окремих підприємств до реорганізації. Саме ефект синергізму має місце в результаті проведення санації шляхом залучення підприємства до складу СПБ, оскільки вартість фінансово неспроможного підприємства зростає в результаті підвищення платоспроможності і ліквідності, зменшення ризику діяльності, виходу на нові ринки (можлива також диверсифікація виробництва), зростання обсягів виробництва, економії на витратах із зростанням масштабів виробництва, економії та ефективного перерозподілу фінансових ресурсів, а отже, і економічний ефект діяльності СПБ .

2. Отримання СПБ нематеріальних активів, що належать підприємству, яке знаходиться в кризі.

Безперечно, до складу надзвичайно потужних економічних суб'єктів, якими є СПБ, будуть залучатись підприємства, які становлять стратегічний інтерес для розширення діяльності угруповання. Одним з факторів, який може мати суттєвий інтерес великих економічних суб'єктів до неплатоспроможного підприємства можуть бути ліцензії, ноу-хау, які є в його розпорядженні. Використання такого роду активів всіма підприємствами, що входять до складу СПБ може принести значно більший економічний ефект, який перевищить витрати на фінансове оздоровлення підприємства.

3. Отримання СПБ надійного постачальника факторів виробництва.

Фінансово неспроможне підприємство може бути постачальником сировини або комплектуючих, які виготовляються в обмеженій кількості в регіоні і банкрутство такого підприємства може суттєво вплинути на виробничу діяльність усієї СПБ, порушити її виробничий цикл і вплинути на фінансові результати. Таким чином, для уникнення негативного цінового або організаційного впливу такого підприємства на діяльність СПБ доцільно досягти включення його до складу об'єднання, отримавши можливість впливу на його цінову, виробничу, господарську політику.

4. Податкові переваги.

СПБ залучаючи до складу підприємство, що має від'ємний об'єкт оподаткування, може отримати економію на податкових платежах за рахунок зменшення податку на прибуток для погашення

від'ємного значення об'єкту оподаткування такого підприємства. Отже, зростання ліквідності фінансово неспроможного підприємства не буде відбуватись за рахунок вилучення фінансових ресурсів у підприємств-учасників СПБ, а за рахунок економії податкових платежів.

Розвиток України, так само, як і підвищення конкурентоспроможності її економіки, визначається у загальному контексті європейської інтеграції. Важливу роль в інтеграційному процесі відіграє впровадження світових (європейських) норм і стандартів щодо діяльності структур підприємницького бізнесу.

Досліджені теоретичні аспекти щодо тенденцій об'єднання капіталу з метою функціонування СПБ чи ТНК у цілісній економічній системі (формування цілісної економічної системи через взаємозв'язок національних підприємств, адаптування до змін внутрішніх і світових економічних відносин, вдосконалення державної системи регулювання економіки) дають змогу уточнити основні загальнонаукові підходи до вивчення питань глобалізації та інтернаціоналізації економік різних країн.

Детальних досліджень вимагають питання конкурентоспроможності СПБ чи ТНК в системі глобальної конкуренції та інноваційно-технологічні переваги входження СПБ у стратегічний потік сучасного міжнародного економічного співробітництва, в якому домінують тенденції інноваційного виробництва і трансферу технологій.

Санація підприємств шляхом утворення СПБ має ряд суттєвих переваг, реалізація яких є неможливою без налагодження партнерських стосунків між усіма сторонами санаційного процесу, а також суб'єктів виробничо-господарського об'єднання.

Розглянуті напрями реструктуризації українських підприємств у системі державного регулювання, визначені переваги проведення санації підприємств шляхом утворення СПБ, звертається увага на особливості використання внутрішніх та зовнішніх фінансових джерел санації при залученні неплатоспроможного підприємства до складу СПБ.

Список джерел

1. Бондарчук М.К. Антикризові інновації та напрями їх фінансування в об'єднаннях підприємств: [Обліково-фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України на інноваційній основі: колективна монографія] / [Бондарчук М.К., Шоля Р.І.] / за заг. ред. Г.Є. Павлової та І.П. Приходька. — Дніпропетровськ: Герда, 2015. - 436с.

2. Бондарчук М.К. Розроблення класифікатора елементарних циклів управління в умовах санації для різних структур підприємницького бізнесу. Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: /монографія/ за заг. ред. К.Ф.Ковальчука – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. - с. 31-40.

3. Бураковський І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І. В. Бураковський, О. Плотніков. – Х. : Фоліо, 2009. – 299 с.

4. Галпин, Тимоли Дж., Хедон, Марк. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ. – М. И здательский дом "Вильямс", 2005. – 240.

5. Gerisch R., Hofmann W., Aufgaben und Probleme der Entwicklung in den Kombinatzen zur Erhonung der volkswirtschaftlichen Efektivitat. In Wirtschaftswissenschaft, Berlin 27 (1979) 2, S.139.].

6. Gustmann K.-H., Stolzenberg G., Wolff H.-P. Intensivierungs-faktoren Produktionorganisation, Verlag Die Wirtschaft, Berlin 1978, S.75.

©Бондарчук М.К., 2017

1.5. Особливості комерціалізації інтелектуальної діяльності спін-офф компаній

Основу ефективності національної економіки будь-якої сучасної країни, поряд з природними і трудовими ресурсами, становить науково-технічний потенціал країни. Перехід економіки в новий якісний стан посилив значимість інноваційної діяльності, розвиток наукоємного виробництва та є найважливішим фактором виходу з економічної кризи і засобом, що забезпечує умовами для економічного зростання.

У розвинених західних країнах питанням створенню та поширенню інновацій, як засобу виходу країни з кризи та забезпеченні динамічного стійкого розвитку економіки, приділяється значна увага. Інноваційна діяльність, якій відводиться першорядна роль, здатна забезпечити безперервне оновлення технічної та технологічної бази виробництва, освоєння і випуск нової конкурентоспроможної продукції, ефективно впровадження на світові ринки товарів і послуг. У питаннях доведення результатів наукових розробок до ринку, тобто їх комерціалізацію, європейські країни мають великий досвід.

Впровадження результатів науково-технічної діяльності може здійснюватись в різних формах. В зарубіжних країнах основною формою комерціалізації наукових розробок вважається створення

інноваційних компаній. Нові високотехнологічні інноваційні компанії є привабливим каналом комерціалізації і трансферу технологій за рахунок створення нових робочих місць, припливу податкових надходжень, формування привабливості територій тощо [1].

Розуміючи перспективність зазначеної форми просування інновацій, уряд України здійснює активні заходи з розвитку і підтримки інноваційного підприємництва, особливо в області просування нових технологій, наукових розробок, створення наукоємних виробництв. Одним із джерел створення інноваційних компаній такого роду являється їх організація на базі наукових і освітніх установ, виступаючи безпосереднім постачальником новацій [2].

Для того, щоб втілити свої революційні ідеї в життя інанси намагаються залучити венчурні фонди, які, в свою чергу, розраховують отримати суттєвий прибуток в обмін на високий ризик інвестицій в молоді компанії, вибухове зростання яких може забезпечити повноцінний розвиток галузі. Зазначимо, що інанси з однаковим успіхом виробляють як товари повсякденного попиту, так і продукцію для різних галузей промисловості, в тому числі високотехнологічну і навіть унікальну продукцію. Щоб створити таке підприємство, потрібні невеликі площі, незначні інвестиції і невеликі колективи грамотних і творчих людей. Присутність усіх цих факторів в компанії згенує будь-який продукт. Отримавши фінансування, найбільш успішні та інноваційні інанси можуть всього за декілька років перетворитися в мільярдні компанії.

Як показує практика, дана взаємодія між амбітними стартапами і приватним венчурним капіталом виявляється найбільш ефективним механізмом для швидкого, не витратного і масштабного розвитку інноваційних ІТ-компаній. Однак, за межами ІТ-сектору кількість успішних стартапів є набагато меншою. Головною причиною цього є те, що розробка нових технологій в таких сферах як енергетика чи біотехнології вимагає значних фінансових вкладень в наукові дослідження, доступ до яких обмежений для більшості творців. Основним джерелом інновацій поза ІТ-сектору є наукові дослідження в університетах, дослідницьких інститутах і великих компаніях. При цьому великі компанії не можна назвати джерелом нових стартапів. Розробки, створені існуючою фірмою, як правило, використовуються нею самою для створення нових продуктів або сервісів. Історично відомо, що університети і наукові інститути є одним з головних джерел нових винаходів, на основі яких

створюються нові інноваційні компанії. В англомовній літературі компанії, створені на базі університетських наукових розробок отримали назву спін-офф компаній. При цьому, фірма, організована за моделлю спін-офф виділяється зі складу підприємства (наукової організації) перетворюється в афілійоване підприємство з втратою управлінського контролю материнської фірми над спін-офф компанією [3, с.87].

В зарубіжних країнах поява спін-офф компаній частіше відбувалася в ході відокремлення від підприємств оборонно-промислового комплексу, в наслідок чіткого розподілу продукції, що випускається на цивільну та військову. В ході проведення НДДКР виділялися ініціативні групи дослідників і розробників, що створювали спін-офф компанії. Новостворені компанії не втрачали зв'язку з головною організацією, займаючись дослідженнями і розробками на замовлення батьківської фірми.

Принципово зміст спін-офф ілюструє рис. 1, з якого випливає, що технологія ініціює створення нового продукту. Технологічна розробка випереджає розробку конструкторську, але саме таке завдання і вирішується в процесі спін-офф, коли на основі застосування відомого технологічного принципу народжується новий виріб [4].

На сьогоднішній день, кількість дослідницьких спін-офф компаній стрімко зростає в усьому світі. Все більше і більше країн відводять університетам і дослідницьким центрам ключову роль в створенні інновацій і майбутньому економічному зростанні. Протягом останніх десяти років в США і країнах Євросоюзу було впроваджено велику кількість програм, що стимулюють трансфер технологій з університетів в нові компанії [5]. Державні фонди початкових інвестицій, центри трансферу технологій та бізнес-інкубатори мотивують вчених на створення нових технологічних компаній. Однак, незважаючи на весь прийнятий комплекс заходів, зростання спін-офф компаній залишається незначним.

Не зважаючи на те, що кількість спін-офф компаній істотно збільшилася число компаній, які змогли вирости у великі технологічні фірми, залишається надзвичайно малим порівняно з ІТ-стартапами і такими лідерами в області трансферу технологій, як Массачусетський технологічний інститут (МІТ) і Стенфордський університет. Різні дослідження засвідчують, що після 5 років роботи більшість спін-офф компаній налічують у своєму штаті менше 10 співробітників з річним оборотом не більше 1 млн. доларів, крім

того, більшість компаній до теперішнього часу є залежними від державної підтримки [6].

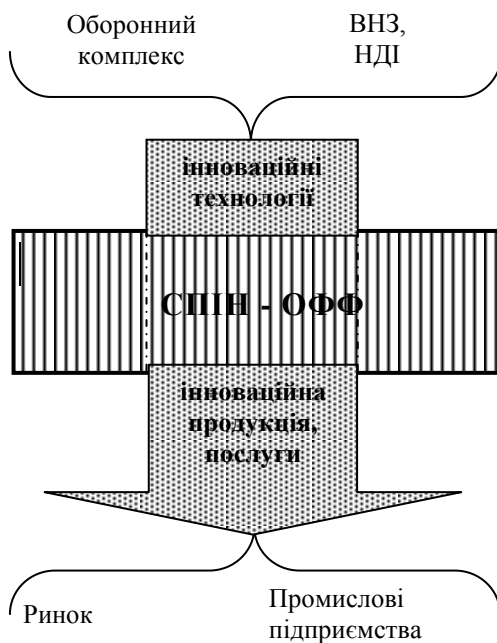


Рис. 1. Зміст спін-офф

Причиною такого становища є вплив переліку чинників, що мають вирішальне значення у досягненні успішності спін-офф компаній, які було систематизовано у інан.1.

По-перше, не всі наукові розробки підходять для створення спін-офф компаній. Для цього необхідно мати принципово нову технологію, яка повинна володіти високим потенціалом для створення нового ринку, або запропонувати революційно новий спосіб виробництва або надання послуг. Технології, які обмежуються тільки покращенням існуючих продуктів або процесів, зазвичай, не знаходять подальшого масштабованого розвитку. Революційно нові винаходи дозволяють молодим спін-офф компаніям конкурувати на початкових етапах з існуючими фірмами, які мають цілий ряд переваг в комерціалізації технологій та операційної діяльності.

Таблиця 1

Фактори впливу на успішність спін-офф компаній

Чинник	Зміст	Вплив / наслідки
1. Технологія	нова	принципово нова технологія повинна мати високий потенціал для створення, або: - нового ринку; - революційно нового способу виробництва; - нового сервісу.
	Універсального використання	універсальна технологія має більше шансів для: - масштабного розвитку; - переходу на інші ринки (гнучкість); - привабливості для інвесторів.
	Споживча цінність	технології повинні створювати значну цінність для потенційних клієнтів, інакше існує загроза вибору клієнтами вже існуючих пропозицій, до використання яких вони звикли.
	Захищеність	наукові розробки повинні володіти сильним захистом прав інтелектуальної власності. Відсутність патентів на винаходи являє собою ризик для спін-офф компанії та інвесторів.
2. Команда	комерційний директор	залучення в команду талановитого комерційного директора забезпечує: - розуміння цільового ринку; - пошук і залучення інвесторів; - зосередження на розвитку технології.
	Творець	наявність в команді фахівця з досвідом у розробці нових продуктів дозволить: - задовольнити потреби клієнтів; - оптимізувати виробництво.

Продовження табл.1

	менеджер	залучення талановитих висококваліфікованих фахівців, маючих бажання займатися справами, які на їх думку можуть покращити навколишнє середовище, дозволить перетворити ідею компанії на по-справжньому значущий продукт з великим потенціалом.
3. Маркетинг	клієнт	запускаючи компанію, збір і аналіз інформації відносно потреб споживачів допоможе у чіткому розумінні того, хто являється їх потенційним клієнтом.
	Продукт	створивши прототип продукту, компанія матиме зворотній зв'язок з потенційними клієнтами, який дозволить отримати потрібну інформацію від майбутніх споживачів стосовно помилок при створенні попереднього продукту, аналіз яких може бути використано для ліквідації недоліків при створенні нової версії продукту.
	Ринок	компанії повинні сфокусуватися на такому застосуванні наукових розробок, для яких існує більший за розміром ринок із найбільшим потенціалом з комерційної точки зору, так як цей критерій відіграє ключову роль у залученні майбутніх інвесторів.
4. Інвестори	державні фонди	звернення до різних державних фондів дозволяє отримати урядові субсидії на розвиток наукових розробок до того рівня, на якому вони могли б зацікавити приватних венчурних інвесторів.
	Бізнес-ангели	бізнес-ангели інвестують в спін-офф компанію на ранній стадії технологічного розвитку для того, щоб потім брати участь в процесі її подальшого розвитку, розраховуючи на меншу норму прибутку, ніж венчурні інвестори.

Продовження табл.1

	контракти	формою залучення стартового капіталу є контракти одночасного інжинірингу між спін-офф компанією і великою фірмою для якої розробляється новий продукт, після чого велика фірма купує права на використання розробленого продукту або саму компанію.
	Платформи	компанія може отримати стартовий капітал через платформи краудфандінга в наслідок зацікавленості великої кількості людей їхньою ідеєю.
5. Співтовариства	академічне	постійний обмін інформацією про результати досліджень, нові теорії та ідеї.
	Веб-спільнота	різні платформи дозволяють залучати зацікавлені сторони в процес розвитку компанії: ResearchGate, Quirky, LinkedIn та ін.

Крім цього, технології універсального використання мають більше шансів для масштабованого розвитку, ніж технології з одиничним застосуванням. Розробки, які можуть бути використані в різних областях, дають можливість творцям спін-офф компанії перейти на інший ринок у випадку неіздатності першого напрямку. Така гнучкість є дуже важливою для молодих

спін-офф компаній, які не мають інших альтернативних продуктів для зосередження на них у випадку невдачі. Крім того, спін-офф компанії, засновані на універсальній технології є більш привабливими для інвесторів, які завжди шукають шляхи для диверсифікації ризиків.

Більше шансів на успіх спін-офф компанія може мати якщо технологія створює значну споживчу цінність. Великі компанії можуть дозволити собі створення технологій, які передбачають лише незначні покращення для їх клієнтів. Одночасно, технології, що розробляються молодими спін-офф компаніями, повинні створювати значну цінність для потенційних клієнтів, інакше вони залишаться з існуючими рішеннями до використання яких вони звикли.

Інтелектуальна власність є головною конкурентною перевагою молодій спін-офф компанії в момент її створення. Саме розуміння того, що спін-офф компанія базується на наукових розробках, вимагає виконання умов з надійного захисту прав інтелектуальної власності [7,8]. Практично жодний інвестор не ризикне фінансувати спін-офф компанію з відсутністю патенту на винаходи.

По-друге, наявність команди висококваліфікованих фахівців з різним досвідом грає вирішальну роль у розвитку спін-офф компаній. Творці спін-офф компанії повинні якомога раніше залучити в команду талановитого комерційного директора – фахівця з детальним розумінням цільового ринку: його структури, конкурентів, ланцюжків поставок. Комерційний директор також стає відповідальним за пошук і залучення інвесторів на ранній стадії розвитку компанії, тим самим дозволяючи засновникам спін-офф компанії зосередитися безпосередньо на розвитку технології. Зазначимо, що велика кількість творців спін-офф компаній недооцінює важливість комерційної діяльності вважаючи, що ринок природним чином оцінить переваги створеної ними технології. Це пояснюється тим, що більшість творців спін-офф компаній протягом своєї кар'єри були зосереджені тільки на фундаментальних наукових дослідженнях і часто не мають уявлення про всі складнощі подальшого розвитку бізнесу.

Іншим важливим елементом, що визначає успіх спін-офф компанії на ранній стадії розвитку, є наявність в її команді фахівця з досвідом у розробці нових продуктів. Творці спін-офф компаній, як правило, володіють великим досвідом в фундаментальних і лабораторних дослідженнях. Однак, цього досвіду може бути недостатньо для створення продукту, який зможе задовольнити потреби клієнтів і при цьому буде оптимізований для виробництва.

Проблемою для молодого спін-офф компанії є залучення висококваліфікованих фахівців [9]. Зрозуміло, що не всі менеджери погодяться залишити свої стабільні і в більшості випадках добре оплачувані робочі місця заради молодого компанії. Для того, щоб залучити в свою команду фахівців високого рівня, творці спін-офф компаній повинні бути готові запропонувати їм пакет акцій або вигідні опціони. Мотивацією менеджерів до ризику слугує обмін на більш вигідні умови у вигляді отримання більшого прибутку, пов'язаного з успішним розвитком компанії. Крім того, щоб залучити кращих фахівців, творці спін-офф компанії повинні чітко сформулювати і донести до них цілі своєї компанії. Сьогодні, багато талановитих фахівців мають бажання займатися справами, які на їх думку можуть покращити навколишнє середовище. З цієї причини, вони повинні переконати цих фахівців, що їхня ідея має великий потенціал стати чимось по-справжньому значущим.

По-третє, у більшості випадків, наукові дослідження не спрямовані на виявлення конкретних ринків, у зв'язку з чим, в більшості спін-офф компаній виникає проблема визначеності споживчого попиту на продукти чи послуги, які вони збираються створити на базі нових наукових розробок. Однак, для успішного розвитку спін-офф компанії, її творці повинні чітко розуміти хто їх майбутні клієнти, у чому потреба цих клієнтів і як саме розроблена технологія зможе задовольнити ці потреби.

Тому запускаючи спін-офф компанію, її творцям необхідно зібрати і проаналізувати інформацію стосовно потреб майбутніх клієнтів. Спін-офф компанія повинна розробити продукт або сервіс, що володіє необхідними для споживачів функціями, навіть якщо ці функції не входять до початкової наукової розробки.

Наступна проблема, яку потрібно вирішувати творцям спін-офф компанії – це зворотній зв'язок з потенційними клієнтами. Важко отримати потрібну інформацію від майбутніх споживачів, оскільки існує не визначеність у своїх вподобаннях самими клієнтами і важкість уявлення певних технологій без візуального сприйняття. В цьому випадку спін-офф компанія змушена створювати перший прототип продукту без участі потенційних

клієнтів. У випадку, якщо технологія не вимагає значних фінансових і інтелектуальних вкладень, спін-офф компанія може використовувати стратегію максимально швидкого виведення на ринок першої версії свого продукту, перевіряючи при цьому весь ланцюг його створення. Аналізуючи помилки допущені при створенні попереднього продукту компанія в змозі вже без попередніх недоліків створити нову версію продукту.

Крім визначення потреб майбутніх клієнтів, творці спін-офф компанії повинні вибрати таке застосування наукових розробок, яке має найбільший потенціал з комерційної точки зору. Так як винахід, який лежить в основі спін-офф компанії, найчастіше є новим науковим відкриттям, їхнім засновникам може бути важко визначити вдаль застосування цього відкриття. В даному випадку творці спін-офф компанії повинні сфокусуватися на тому застосуванні, для якого існує більший за розміром ринок, так як цей критерій відіграє ключову роль у залученні майбутніх інвесторів. Пріоритетними для фінансування інвесторами вважаються ті спін-офф компанії, які розробляють продукт для великого ринку, оскільки розмір очікуваного ними прибутку виявиться набагато більший в разі успішного виведення продукту на цей ринок.

По-четверте, фінансування грає вирішальну роль в розвитку спін-офф компаній. Однак, венчурні інвестори не часто вкладають кошти в спін-офф компанії на їх ранній стадії розвитку через надвисокі ризики даних проектів тому, що на даному етапі не відомо ще яким чином технологія може бути використана, яким буде кінцевий продукт і на який ринок він буде націлений. Отже, для отримання фінансування спін-офф компанія повинна надати інвесторам наявність патенту на технологію, існування потрібного ринку, а також продукт або прототип, який зможе завоювати цей ринок [10].

Для того, щоб отримати фінансування, спін-офф компанії потрібно створити прототип, але для його створення необхідно отримати фінансування. Тобто виникає замкнуте коло. Тому на ранній стадії розвитку спін-офф компаніям часто доводиться шукати інші джерела фінансування, окрім венчурного капіталу. В першу чергу, творці спін-офф компаній можуть звернутися до різних державних фондів. Останнім часом багато країн прийняли ряд реформ з метою заохочення трансферу технологій і університетського підприємництва. В результаті, на сьогоднішній день багато спін-офф компаній отримують урядові субсидії на розвиток наукових розробок до того рівня, на якому вони могли б зацікавити приватних венчурних інвесторів [2,11].

Для отримання стартового капіталу спін-офф компанії також можуть спробувати залучити бізнес-ангела. Бізнес-ангели можуть інвестувати в спін-офф компанію на ранній стадії технологічного розвитку для того, щоб потім брати участь в процесі її подальшого розвитку при цьому, як правило, розраховують на меншу норму прибутку, ніж венчурні інвестори. Крім того, бізнес-ангели не мають часових обмежень і виявляються більш терплячими, ніж венчурні інвестори, які вкладають не свої гроші, які їм треба повернути максимум через десять років. Крім того, ще однією формою залучення стартового капіталу є контракти одночасного інжинірингу між спін-офф компанією і великим бізнесом. Великі фірми часто бувають неефективні в розробці нових інноваційних продуктів і технологій. Складна бюрократична структура ускладнює здатність великої фірми працювати в такому самому режимі, в якому може працювати спін-офф компанія. Таким чином, спін-офф компанія може укласти контракт на розробку нового продукту для великого бізнесу. Після чого ця структура купує права на використання розробленого продукту. У деяких випадках велика фірма може бути зацікавлена в покупці самої спін-офф компанії.

І, нарешті, спін-офф компанія може отримати стартовий капітал через платформи краудфандінга [12]. Як відомо, кількість таких платформ стрімко збільшується у всьому світі, при тому, що суми, які вони дозволяють збирати молодим компаніям зростають експоненціально. Тому на ряду з іншими стартапами, спін-офф компанії можуть отримати фінансування від великої кількості людей, які зацікавилися їхньою ідеєю.

По-п'яте, багато вчених недооцінюють важливість соціальних мереж при створенні спін-офф компаній. Коли мова йде виключно про наукові дослідження, між вченими, як правило, існує постійний обмін інформацією про результати досліджень, нових теоріях і ідеях. При цьому дане спілкування часто не виходить за межі університетської спільноти. Однак, як тільки вчені вирішують створити спін-офф компанію, вони повинні задуматися про розвиток зовнішнього наукового співтовариства і будувати нові соціальні мережі навколо себе.

Створення спін-офф компанії виходить далеко за межі звичайного трансферу технологій. Крім самої технології у розвитку спін-офф компаній важливу роль відіграють інвестори, перші клієнти, промислові та академічні партнери. За допомогою різних інтернет сервісів і соціальних медіа творці спін-офф компанії можуть залучити різні зацікавлені сторони в процес розвитку компанії. Створення розгалуженої соціальної мережі навколо спін-

офф компанії допоможе їй краще передбачити потреби майбутніх клієнтів, швидше створити новий продукт або сервіс, успішно вивести його на ринок, а також залучити перших інвесторів у компанію.

Сьогодні створюється все більше і більше веб-сервісів, які можуть допомогти спін-офф компаніям прискорити їх розвиток. Наприклад, такі платформи як ResearchGate роблять більш ефективним співробітництво і обмін інформацією між вченими з усього світу. Тим самим даний сервіс допомагає прискорити процес створення нових наукових розробок. На стадії розробки продукту, спін-офф компанії можуть використовувати такий сервіс як Quirky, який дозволяє залучити різних учасників в процес створення нового продукту. Творці спін-офф компаній також можуть використовувати професійні спільноти таких відомих соціальних мереж, як LinkedIn, а також різні блоги, присвячені стартапам і технологіям. Публікуючи матеріали про свою компанію, її цілі, завдання, проблеми і досягнення, а також регулярно обмінюючись думками з іншими учасниками спільнот, творці спін-офф компанії можуть знайти майбутніх співробітників, а також залучити перших інвесторів.

Наукові спін-офф компанії грають найважливішу роль в створенні нових технологій і збільшенні економічного зростання в капітало- та наукоємних галузях, а також є важливим механізмом перетворення результатів наукових досліджень в нові технології, продукти і послуги. Найбільш успішні спін-офф компанії, такі як Google або Genentech показали величезний внесок університетських досліджень в розвиток інновацій і підприємництва. Сьогодні в кожному університеті все більше студентів і аспірантів бажають створити нові компанії, засновані на результатах досліджень, отриманих ними під час навчання. Ці університетські підприємці по справжньому можуть сприяти вирішенню низки глобальних проблем, які сьогодні стоять перед людством, а також стати рушійною силою економічного розвитку своїх країн. Для того, щоб перетворити молоді спін-офф фірми в успішний бізнес, їх творці повинні прагнути до поліпшення кожного з вищевказаних елементів, які визначають майбутній розвиток їх компаній.

Список джерел

1. Романовський О.О. Вплив підприємництва, підприємницької освіти та підприємницьких університетів на національне економічне зростання (зарубіжний досвід) / О.О. Романовський // Ефективна

економіка – [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1707>

2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за і. іна. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. –336 с.

3. Кузнецова С. А. Инновационный менеджмент/ Кузнецова С. А., Кравченко Н. А., Маркова В. Д., Юсупова А. Т., М.: СО РАН – 2004. – 276 с.

4. Рогова Е. М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.-198 с.

5. Корсунський С.В. Трансфер технологій у США. – К.: УкрІНТЕІ, 2005. – 148 с.

6. Романовський О.О. Дослідницькі підприємницькі ВНЗ США як прискорювачі економічного розвитку країни / О.О. Романовський // Ефективна економіка – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1591>

7. Интеллектуальная собственность как двигатель инноваций // Innovations. Инновационный портал Новосибирского государственного университета. 27.11.2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inno.nsu.ru/news/2010-11-27.htm>

8. Олейнікова Л.Г. Особливості інтелектуальної власності як товару в сучасних умовах розвитку економіки України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2091>

9. Покідіна В. Університети та бізнес: міжнародний досвід співпраці та перспективи для України / Проект «Популярна економіка: ціна держави» (№41) 24 травня 2016 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cost.ua/files/Universities%20and%20business_report.pdf

10. Клименко В.В. Венчурне фінансування інноваційного розвитку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/2875/2864>

11. Про утворення Державної інноваційної небанківської інансво-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»: Постанова, Статут від 12.12.2011 № 1396 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1396-2011-%D0%BF>.

12. Аккерман К. Краудфандінг як фінансовий інструмент / Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/139.htm

© Чухраєва Н.М., 2017

1.6. Методологічні концепції вартісної оцінки об'єктів бухгалтерського обліку

Однією з найважливіших та, водночас, складних проблем бухгалтерського обліку та звітності є принцип грошової оцінки об'єктів в умовах ринкової економіки. Професор Г. Г. Кірейцев зазначає, що «центром методології обліку стає бухгалтерська оцінка, яка актуалізує дослідження регулюючої його функції» [1, с.7]. Але за багатовікову історію в теорії обліку не вироблено єдиної концепції оцінки. Питанням оцінки об'єктів бухгалтерського обліку присвячена велика кількість праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Слід зазначити, що значний внесок у розкриття питань оцінки зробили такі відомі в Україні та за кордоном вчені, як М.І. Бондар, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бугинець, М. Ф. Ван Бреда, С. Ф. Голов, П. Ентоні, Ю. Ідзирі, В. М. Жук, Г. Г. Кірейцев, М.В. Корягін, М. І. Кутер, В. Ф Палій, Б. Селігмен, Я. В. Соколов, Е. С. Хендріксон та багато інших. Однак незважаючи на значний доробок дослідників досі залишаються невирішеними важливі питання, які стосуються оцінки об'єктів бухгалтерського обліку. Це викликано тим, що проблема оцінки пов'язана з інтересами різноманітних користувачів. Вивчення питань історії оцінки та постановки обліку в інших країнах збагачує нашу теорію та сприяє подальшому удосконаленню облікової практики. Видатний американський економіст Б. Селігмен писав: «Не варто ставитися зі зневагою до минулого, скоріше, треба спробувати пояснити його» [2, с.6].

У багатьох розвинених країнах бухгалтери та юристи, що займаються цією проблемою, відводять їй значне місце у своїх роботах. Проблеми оцінки майнових статей балансу при поширенні макросподарських зв'язків, інтеграції національних економік в окремі економічні товариства (спілки) обумовили необхідність створення спеціального Міжнародного Комітету стандартів оцінки майна (утвореного у 1981 р.). Підкреслюючи значимість проблеми оцінки, В. Ле Кутре відзначав: «Не перебільшуючи нічого, можна сміливо сказати, що література про баланс займалася перші 40-50 років винятково питаннями оцінки, всі інші питання залишилися осторонь» [3, с.50].

У зв'язку з цим дослідження різноманітних наукових думок про оцінку активів та майна набуває до теперішнього часу особливої актуальності. Ми підтримуємо думку М.В. Корягіна, що «Вирішення теоретичних проблем оцінки активів і капіталу підприємства актуально не тільки для суто наукових цілей, але і для практики

економічних суб'єктів, оскільки від рівня обґрунтованості питань оцінювання вартості підприємства багато в чому залежить повнота та об'єктивність реалізації матеріальних інтересів» [4, с. 311]. Нами систематизовано основні оціночні методи, які застосовуються в теорії та практиці бухгалтерського обліку.

Теорія та історія практичної бухгалтерії знають декілька концепцій вартісного виміру в обліку. Причому кожна з них має свою внутрішню логіку, цільову настанову та носить багатофункціональний характер. Цією обставиною пояснюється існування різноманітних грошових оцінок (від історичних до ринкових, за якими ведуться реальні розрахунки між діловими партнерами); жодна з них не може мати абсолютного значення. Дослідження різноманітних наукових концепцій проводилося за розробленою моделлю, яка дозволяє згрупувати різноманітні наукові концепції за наступними параметрами: наукова концепція (історична, футуристична); підхід, що використовується для визначення результату: прибутки / витрати; актив / кредиторська заборгованість; ціль оцінки з точки зору результату, якого необхідно досягти; умови застосування відповідної оцінки активів та майна. У результаті проведеної систематизації всі теорії з проблем оцінки доцільно згрупувати за наступними кардинальними науковими напрямками, з точки зору управління активами: вільна оцінка власником, виходячи із принципів балансу; історична оцінка за ціною придбання; альтернативна оцінка; дисконтований грошовий потік; актуалізована й арбітражна оцінки; концепція мінімальних оцінок; теорія комплексної оцінки.

Дослідження видів оцінок, що використовуються в бухгалтерському обліку повинно вирішувати проблему визначення економічного добробуту підприємства з одного боку, і з іншого - суму доходу, яку без шкоди для підприємства та його платоспроможності може бути використано. Цю основну ідею завжди треба мати на увазі, досліджуючи систему оцінок та механізм їх функціонування. Вирішуючи на практиці конкретне завдання оцінки, бухгалтер у своїх міркуваннях засновується, насамперед, на фаховій логіці, а на його рішення впливають декілька факторів, представлених на рис. 1.

При розв'язанні питання про грошову оцінку майнових статей балансу слід визначити, за якою оцінкою конкретний майновий об'єкт надходить до обліку, залишається на балансі підприємства та вибуває з нього.

Представляється доцільним визначити наступні концепції вартісного виміру об'єктів обліку.

1. Об'єктивне валютування цінностей, якими володіє підприємство. Такий підхід до грошової оцінки є навряд чи не єдиним прийнятним у ситуації, коли підприємство знаходиться в стані ліквідації, змушеного або примусового банкрутства, а також при з'ясуванні його ділової репутації, коли передбачається купівля-продаж підприємства «за цінами дня».

У об'єктивному підході до оцінки валюти балансу, окремих статей активів та зобов'язань зацікавлені користувачі зовнішньої фінансової звітності, які змушені приймати свої поточні економічні рішення з інвестування та фінансування після того, як буде здійснено оцінку стійкості фінансового стану підприємства, визначається якість його наявних активів на основі аналізу публічної фінансової звітності. Проте така вартісна оцінка з позицій загальноекономічної кон'юнктури є можливою лише тоді, коли всі активи оцінено реально з точки зору суспільних, ринкових критеріїв, тобто за можливою ціною їх реалізації.

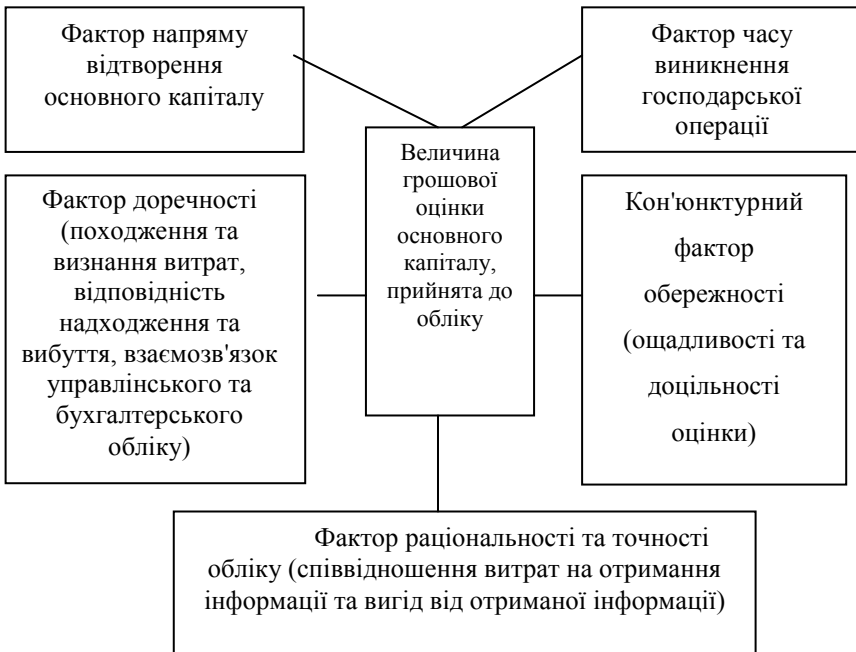


Рис. 1. Фактори, що впливають на величину оцінки об'єктів бухгалтерського обліку

Об'єктивна оцінка активів та зобов'язань підприємства - це макроекономічна оцінка цілісного майнового-технічного комплексу на мікроекономічному рівні. Зовнішня оцінка може бути встановлена щодо окремих частин його майна і зобов'язань, але, як правило, вона встановлюється до підприємства як єдиного цілого. З'ясування зовнішньої ціни окремих частин майна має важливе значення в умовах ліквідації підприємства, сплати зобов'язань за вимогами кредиторів, перед бюджетом, у розподілі чистого майна між акціонерами (пайовиками), але частіше це обумовлюється банкрутством підприємства, характерним для теперішньої економічної ситуації в Україні. Зовнішня оцінка, в цілому, передбачається при продажі підприємства на аукціоні, в порядку конкурсних торгів, у рейтингових оцінках, що при відсутності чітко визначених правил оцінки створює умови для різного роду незаконних дій. У всіх перелічених підходах до суспільної оцінки майна (за об'єктами, чистого майна) суттєвим моментом є його реальна затребуваність, дійсне визнання покупцем, а не передбачуваність оцінки.

2. Другу концепцію оцінки майна та зобов'язань підприємства побудовано на використанні суб'єктивного приватного-господарського методу оцінки. Останній багато в чому є аналогічним з об'єктивно-обумовленими оцінками майна підприємства із тією лише різницею, що така оцінка дається його власником або головним менеджером (керівником). Так, різниця між оцінкою може виникати з призначення того або іншого предмету: деякі речі мають споживче значення, інші - мінове. Варто тільки перемінити призначення речей, відразу зміниться їх оцінка. Відповідно до аналізованої концепції, майно виробничого призначення повинно оцінюватися за ціною придбання з урахуванням тієї корисності, що може бути отримано від його використання до вибуття з виробничого процесу. Майно комерційного призначення, придбане для (пере-) продажу, відчуження, збуту, повинно оцінюватися за передбачуваною ціною продажу. Так само, як і у випадку суспільної оцінки майна підприємства, концепція суб'єктивної оцінки акцентує увагу на його доходуотворюючому характері, експертному визначенні стану економічних ресурсів, призначених для досягнення цілей підприємництва.

Стосовно до постійно діючого підприємства такий метод оцінки останнім часом поширився в галузі оцінки ефективності господарських оборотів підприємства, при виборі кращих варіантів

ділових рішень з інвестування, фінансування, проведення поточних операцій щодо купівлі-продажу. На суб'єктивних оцінках активів та зобов'язань практично засновано сучасний фінансовий менеджмент, при якому зацікавленими користувачами інформації про прибутки та витрати, активи, зобов'язання та капітал підприємства виступають особи, що реалізують права оперативного управління та контролю за його діяльністю.

3. Третя базова концепція оцінки - відображення майна підприємства у відновних цінах. Її поява у складі можливих підходів до оцінки основних матеріальних активів пов'язана зі зміною купівельної спроможності національної грошової одиниці та у зв'язку з прискоренням темпів науково-технічного прогресу. Відновні ціни (або ціни відтворення) засновані на сумі витрат, необхідних для виготовлення або придбання даного предциль в даний час. Завдання відновних цін складається в номінальному збереженні капіталу, щоб уникнути втрату контролю над діловою активністю через знецінювання грошей, невідповідності цін на ті ж самі види необоротних активів, що знаходяться в господарському обороті підприємства.

4. Четверта концепція вартісного виміру заснована на використанні фактичних витрат, як засобу оцінки суми активів та зобов'язань підприємства. Ця концепція акцентує увагу на тому - «що» та «скільки» дійсно витрачено підприємством на придбання цінностей у відповідний період часу поза залежністю від того, яким чином це пов'язано із об'єктивною або суб'єктивною оцінкою (у розумінні майбутньої доходності). Щодо витратної оцінки, баланс є реальним тільки тоді, коли в активі всі цінності подано в такій оцінці, яка визначається ціною їх надходження (цей метод у вітчизняній обліковій літературі до 30-х років називався книжковим методом оцінки, пізніше - книжковою собівартістю, а в зарубіжній літературі - historical cost - принцип історичної оцінки). Такий метод оцінки потребує дотримання послідовності, встановленої основним правилом: майно та зобов'язання відображаються за фактичною оцінкою (собівартістю), яка діяла (існувала) на той час, коли було задокументовано господарську операцію.

Розглянуті концептуальні підходи до оцінки об'єктів бухгалтерського обліку можуть бути зведеними до методів: за сумою витрат (фактична вартість); за ринковою, справедливою вартістю; за експлуатаційною придатністю (відновна вартість); на основі капіталізації принесеного прибутку. Кожний із цих методів, у свою чергу, може бути деталізованим (рис. 2).

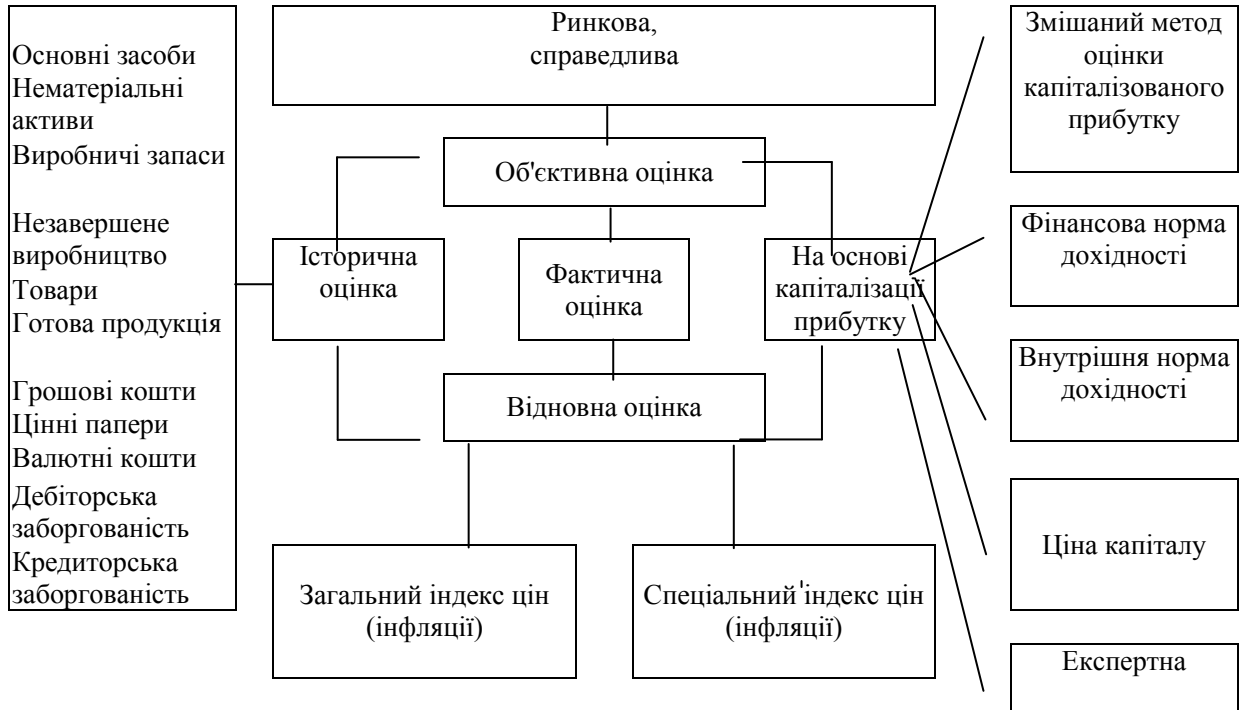


Рис. 2. Варіанти вартісної оцінки

Слід зазначити, що не всі методи оцінок мають однакове значення в практиці роботи підприємства. Так, найбільш поширеними є методи оцінок за собівартістю та за справедливою вартістю. Оцінка за експлуатаційною придатністю набуває значення в сучасних умовах при зростанні темпів інфляції або необхідності в приватному відновленні засобів підприємств. Що стосується оцінки на основі капіталізації принесеного прибутку, то вона має переважне значення для підприємств, що в цілому продаються на аукціонах або в процесі їх об'єднання у концерни, асоційовані компанії, холдінги, фінансово-промислові групи тощо.

При виборі методу оцінки необхідно мати на увазі, що не існує такої оцінки, яка б задовільняла вимогам усіх без винятку користувачів фінансової звітності. Професор Я.В.Соколов визначає, що «Традиційна бухгалтерія тримається на міфі точності своїх оцінок, так само, як католицтво на догмі папської непогрішимості. Надайте множину оцінок і міф зникне. Всім стане зрозумілим, що дані обліку так само умовні, як умовно усе у цьому світі. Але розуміння умовності й є розумінням реальної картини світу взагалі і рахівництва зокрема» [5, с.220].

У теперішній час велику увагу привертає такий вид оцінки, як справедлива вартість. Вперше з поняттям справедливої вартості (fair value) вітчизняні підприємства зіткнулися під час переведення своєї звітності на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) після прийняття П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [259, с.198]. Щоб здійснити подібну трансформацію, активи та зобов'язання згідно положень МСФЗ потрібно відображати за справедливою вартістю. Міжнародні стандарти оцінки трактують поняття «справедливої вартості» як деяку суму, за допомогою якої зацікавлені та обізнані сторони угоди можуть розраховуватися за зобов'язаннями або сплатити актив. «Однак серед вітчизняних і зарубіжних економістів не існує однозначної думки про зміст і економічну сутність вказаного різновиду вартості, її ролі та призначення в бухгалтерському обліку. Це зумовило появу різних трактувань цього поняття в навчальній і науковій літературі, в той час як в нормативних документах, регулюючих бухгалтерський облік в нашій країні, його сутнісна характеристика не наводиться зовсім.

Проф. Г.Г. Кірейцев зазначає, що «сьогодні є винятково актуальним наукове тлумачення не лише категорії «вартість», її сутності як методологічної бази бухгалтерської оцінки, але і окремих форм прояву вартості як конкретних об'єктів обліку, тобто

як субстанціональної основи вартості» [7, с. 15]. Він також підкреслює, що на даний час важливим є визнання двох «основоположних концепцій вартості – трудової теорії вартості та маржиналізму. Перша з них визначається вартістю витрат живої і уречевленої праці, друга – граничною корисністю благ» [7, с. 17]. Всі інші теорії вартості, на думку вченого, зокрема, «справедлива вартість», «...не в змозі бути основою облікової оцінки, як прийому квантифікації економічного відтворення, і тому не можуть складати основу методології вимірювання фактів господарського життя. Введення в науковий оборот та економічну практику категорії «справедлива вартість» є не більше, як визнання елемента деструктивної ідеологізації економічної науки» [7, с. 17].

У вітчизняних стандартах термін «справедлива вартість» пов'язаний в першу чергу із потребою відображення у фінансовій звітності такої вартості активів підприємства, яка наближена до реальної величини, хоча суб'єктивність та неоднозначність такого підходу не дають можливості оцінити вартість підприємства. При цьому проф. М.І. Бондар стверджує, що «оцінка підприємства за ринковою вартістю базується на двох принципових підходах: ринкової оцінки активів підприємства і поточної ринкової оцінки капіталу» [8, с. 12]. «Оцінка активів за справедливою вартістю хоча і викликає труднощі на практиці, проте має величезне значення для інвестиційної привабливості», стверджує В. М. Жук [9, с. 390].

Цей вид оцінки виникає у випадку придбання активів не за кошти та їх еквіваленти, а при товарообмінних операціях, а також при внесенні активів до статутного капіталу, при безкоштовному одержанні. У відповідності до національного стандарту бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» справедливою вартістю землі та будівель є їх ринкова вартість. Для машин, устаткування - ринкова вартість, а у випадку відсутності даних - відновна вартість, для інших основних матеріальних активів - відновна вартість за відрахуванням суми зносу на дату оцінки. Для нематеріальних активів справедливою вартістю є поточна ринкова вартість, а при відсутності такої вартості - оціночна вартість. Для цінних паперів справедливою вартістю є поточна ринкова вартість паперів на фондовому ринку, при відсутності такої оцінки - експертна оцінка.

Тобто поняття «справедлива вартість» коментується, в основному, як аналог ринкової вартості, що визначається співвідношенням попиту і пропозиції та за якою покупець і продавець укладає угоду.

«Некоректність такого підходу пов'язана з тим, що оцінка за справедливою вартістю вимагає наявності особливих умов для ринку (ринку капіталу, товарів, робіт і послуг) у тому розумінні, яке надають йому стандарти, часто відсутні в умовах звичайного ринку. Ринкова вартість вважається основою для визначення справедливої вартості при наявності активного ринку, основними ознаками якого є: здійснення торгів по однорідній продукції; наявність бажаючих як купити товар, так і продати його у будь-який момент часу; відкритість і доступність інформації про рівень цін. Однак дотримання цих умов на практиці викликає багато питань. Так, не дивлячись на розвиток інформаційних технологій, ще не вирішена проблема забезпечення необхідною інформацією про ринкові ціни об'єктів обліку, недостача якої відчувається дуже гостро як у продавців, так і у покупців» [10, с. 384]. Тобто, за термінологією справедлива та ринкова вартість є майже ідентичними, методи їх визначення також є схожими, але при цьому є низка особливостей, які варто враховувати при їх розрахунку. Що стосується ринкової вартості, то оцінювач при складанні відповідного звіту зобов'язаний застосувати (або обґрунтувати відмову від застосування) три підходи:

1. Витратний, в основі якого лежить принцип заміщення, ринкова вартість розраховується як повна відновна вартість за винятком накопиченого зносу.

2. Дохідний - ринкова вартість визначається за допомогою прогнозу грошових потоків і приведення до поточної вартості шляхом дисконтування за розрахунковою ставкою з урахуванням ризиків діяльності підприємства або з використанням методу капіталізації (ануїтету).

3. Порівняльний – ринкова вартість встановлюється або на основі ринкових даних про угоди з аналогічними об'єктами, або шляхом розрахунку цінових мультиплікаторів за фінансовими показниками аналогічних об'єктів (для підприємств) і на базі цін пропозицій / реальних угод з аналогічними об'єктами (для об'єктів майна).

Інституціональна суть розвитку методології облікової оцінки у теперішній час набуває більш чіткі характерні риси, що обумовлено айфарезом та популяризацією справедливої оцінки. Під час оцінки за справедливою вартістю вибір методів розрахунку залежить від приналежності того або іншого активу до конкретної групи. Отже, розраховувати справедливу вартість необхідно для правильного формування фінансової звітності та при реалізації наступних цілей:

1. Вихід на міжнародні ринки. Якщо підприємство приймає рішення про вихід на міжнародний ринок, йому насамперед потрібно забезпечити максимальну прозорість звітності. Причому дотримуватися принципу транспарентності потрібно, коли іноземна особа є не тільки акціонером, але й користувачем звітності – як контрагент в угоді, кредитор тощо.

2. Залучення фінансування у вигляді кредитів іноземних банків.

Якщо бізнес-структура має намір отримати позикові кошти від іноземного банку, який знаходиться за кордоном або має офіси у країні, трансформація звітності згідно МСБО обов'язкова. Це вимога кредитора, без дотримання якої фінансування неможливе.

3. Угоди при злиттях і поглинаннях. Навіть якщо мова йде про угоди на вітчизняному ринку, пов'язані з об'єднанням вітчизняних компаній, складання звітності цих компаній відповідно до принципів МСФЗ в більшості випадків необхідне – зазначені принципи дозволяють правильно консолідувати активи.

4. Підвищення капіталізації підприємства. Оцінка справедливої вартості є одним з інструментів підвищення капіталізації, оскільки дозволяє значно підняти вартість активів, а отже, і власного капіталу. При цьому на відміну від традиційної переоцінки власний капітал крім позитивного результату від переоцінки основних матеріальних активів може бути також скоригований убік збільшення за рахунок вартості нематеріального активу «гудвіл». Відповідно, при трансформації звітності на підставі даних, отриманих у процесі оцінки справедливої вартості, вартість капіталу може зрости.

На жаль, механізм визначення справедливої вартості до теперішнього часу недостатньо сформований, що стає на перешкоді її використання. Є відсутньою необхідна кількість оцінюючих фірм. У якості справедливої ціни часто виступає імовірна реалізаційна ціна, яка визначається на основі оцінки існуючих ринкових умов, поведінки покупців та продавців. Найбільш важливим та складним є формування справедливої вартості об'єктів нерухомості. Ринки нерухомості мають локальний характер, оскільки її не можна переміщати і тому на неї впливають реальні фактори: географічні, політичні, економічні. Об'єкти нерухомості створюються та функціонують довгі роки, на відміну від машин і устаткування, на формування їх вартості впливає не тільки фізичний і моральний знос, але й економічна застарілість, що виявляється в дії зовнішніх факторів, до яких належить невіддалене місце розташування

підприємств (відсутність підземних доріг, близькість житлової забудови, вплив на екологію). Економічна застарілість завжди вважається неусувною, оскільки сума потенційних витрат сприяє нераціональній купівлі навколишніх об'єктів та відповідних недоцільних елементів тільки для того, щоб збільшити вартість конкретного виділеного об'єкту. Якщо об'єкт нерухомості не перспективний, то виникає проблема не відтворення, а його заміщення, оскільки економічний фактор працює на заміщення у вигляді будівництва об'єкта, який має ту ж корисність, що й оцінюваний, але відповідає сучасним технічним стандартам та дизайну. Незалежним оцінювачем з урахуванням переліченого повинні бути встановлені норми амортизації, оскільки тільки його розрахунки зможуть надати об'єктивне обґрунтування строків використання об'єктів нерухомості з урахуванням перспектив їх функціонування.

Щодо активної частини основних матеріальних активів, то можливий підхід до самостійного встановлення норм амортизаційних відрахувань на підприємстві, оскільки машини й устаткування, як правило, у меншій ступені залежать від впливу зовнішніх факторів. Вибір методу визначення справедливої вартості об'єктів основних матеріальних активів є дуже важливим. Проте, ні в одному національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку такі методи практично не розглядаються. Для вирішення цього питання можна скористатися міжнародним досвідом на підставі МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості», у якому визначено, що «Справедлива вартість – це оцінка на основі даних ринку, а не оцінка, характерна для суб'єкта господарювання. Для деяких активів та зобов'язань може бути ринкова інформація або ринкові операції, інформація про які є відкритою. Для інших активів та зобов'язань може не бути ринкової інформації або ринкових операцій, інформація про які є відкритою. Проте мета оцінки справедливої вартості в обох випадках однакова – визначити ціну, за якою відбувалася б звичайна операція продажу актива чи передачі зобов'язання між учасниками ринку на дату оцінки за нинішніх ринкових умов (тобто, вихідну ціну на дату оцінки з точки зору учасника ринку, який утримує актив або має зобов'язання)». У міжнародному стандарті визначені поняття ринкової вартості, а також методи та особливості її формування: ринковий, витратний та дохідний підходи. Для визначення справедливої вартості основних матеріальних активів ринковий підхід використовує ціни та іншу доречну інформацію, що генерується операціями ринку з

ідентичними або зіставними (тобто подібними) активами, зобов'язаннями або групою активів та зобов'язань, такою як бізнес. Наприклад, методики оцінювання, що відповідають ринковому підходу, часто використовують ринкові показники, виведені на підставі сукупності зіставних активів, зобов'язань або груп активів та зобов'язань. В багатьох випадках такий підхід використовується для оцінки справедливої вартості основних матеріальних активів, що поєднані з іншими активами або з іншими активами та зобов'язаннями.

Витратний підхід відображає суму, яка потрібна була б на конкретний момент часу, щоб замінити експлуатаційну потужність актива, що називається поточною вартістю заміщення. З погляду продавця – учасника ринку, основою ціни, яка була б отримана за актив, є вартість для покупця – учасника ринку придбання або спорудження актива-замінника зіставної корисності, скоригована з урахуванням старіння. Поняття «старіння» охоплює погіршення фізичного стану, функціональне (технологічне) старіння та економічне (зовнішнє) старіння і є ширшим, ніж амортизація для цілей фінансової звітності (віднесення історичної собівартості) чи для цілей оподаткування (з використанням визначених строків експлуатації).

Дохідний підхід перетворює майбутні суми (наприклад, грошові потоки або доходи та витрати) в одну поточну (тобто дисконтовану) величину. Якщо використовується дохідний підхід, то оцінка справедливої вартості відображає теперішні ринкові очікування стосовно таких майбутніх величин. Це, наприклад, такі методики оцінювання: а) методики на основі теперішньої вартості; б) моделі опціонного ціноутворення, такі як Формула Блека-Шоулза Мертона або біноміальна модель (тобто решіткова модель), які включають методики теперішньої вартості та відображають як часову вартість, так і внутрішню вартість опціону; в) метод надлишкових доходів протягом декількох періодів, який використовується для оцінки справедливої вартості деяких нематеріальних активів.

Як показують проведені дослідження, оцінка витратним методом застосовується практично до всіх об'єктів нерухомості, оскільки при цьому використовується розрахунок вартості нового будівництва подібного об'єкта за елементами конструкцій будинків та споруд із наступним вирахуванням розрахованої суми накопиченого зносу. Проте розрахована вартість характеризує вартість будівництва, але вона не може вважатися ринковою,

оскільки повинна бути порівняна з цінами продажів і прибутками від подібних об'єктів.

Оцінюючи нерухомість дохідним методом, необхідно акцентувати увагу на тому, що вартість залежить від двох основних показників: від чистого операційного прибутку та від загального коефіцієнту капіталізації. При цьому, здійснюючи оцінку дохідним методом, дані, отримані з бухгалтерської звітності, не завжди можуть застосовуватися і збігатися з даними, отриманими під час оцінки, оскільки не всі об'єкти нерухомості завантажені на 100% і приносять максимальний прибуток. Загальний коефіцієнт капіталізації, у свою чергу, залежить від питомої ваги власного та позикового капіталу, землі та будинків і не може бути однаковим для різноманітних видів нерухомості. Тому, дохідний метод застосовується тільки до об'єктів нерухомості, які приносять прибуток. Вартість, визначену дохідним методом, не можна назвати ринковою, оскільки є невідомими вартість будівництва і ринкові характеристики об'єкта оцінки.

Застосовуючи ринковий метод необхідно мати достовірну інформацію про ціни продажів об'єктів, подібних об'єкту оцінки. Оцінка за ринковими методами у теперішній час можлива тільки для об'єктів нерухомості невеликих розмірів, таких як котеджі, крамниці, офіси, дачі, квартири, гаражі тощо. Оскільки вартість нерухомості залежить від особливості та господарської діяльності, то розрахована ціна не відображає реальної вартості об'єкта оцінки.

Таким чином, підходи до вирішення проблеми надання суттєвої та достовірної інформації про оцінку об'єктів успішно реалізуються в системі МСФЗ, де методи оцінки придбання об'єктів більш диференційовані в порівнянні з українськими стандартами. Узагальнення основних методів визначення вартості матеріальних активів за GAAP у результаті різноманітних транзакцій надано в таблиці 1.

Вибір варіанту документального підтвердження ринкових цін матеріальних активів залежить від конкретних об'єктів (наприклад, ринкова вартість будівель і споруд може бути визначена тільки витратним методом спеціалізованими підприємствами оцінювачів), наявності таких об'єктів або їх аналогів на ринку, можливості отримання довідкових даних від організацій, які мають право підтвердження ринкової вартості об'єктів

Таблиця 1

Методи визначення вартості матеріальних активів

№	Канали надходження	Метод
1	2	3
1	Придбання за гроші	1. Історичні витрати; 2. Метод поточної вартості; 3. Метод чистої вартості реалізації; 4. Метод витрат на заміну
2	Придбання матеріальних активів у кредит	1. За ринковою ціною 2. Поточна вартість майбутніх виплат щодо погашення боргових зобов'язань, пов'язаних із придбанням активів
3.	Придбання активів шляхом оплати їх акціонерним капіталом	1. 1. За ринковою вартістю активів, відданих замість акцій компанії; 2. За ринковою вартістю придбаних активів; 3. Метод незалежної оцінки (різноманітні методи, у тому числі метод дисконтованого доходу від використання активів)
4	Бартерний обмін	1. За ринковою вартістю придбаних активів 2. За ринковою вартістю активів, переданих замість активів отриманих
5	Метод господарського будівництва	1. Шляхом підсумовування всіх прямих і частини накладних витрат, що мають безпосереднє відношення до будівництва
6.	Даріння активів	За ринковою вартістю переданих у дар активів

.Щоб продемонструвати інформаційні потоки підприємства, потрібний, як відомо, стійкий грошовий вимірник. Якщо він є, то за допомогою моделі витрат, використовуючи загальний принцип оцінки матеріальних цінностей за собівартістю, можливо адекватно визначити весь процес виробництва цінностей від їх закупівлі до реалізації готової продукції. Якщо стабільного грошового вимірника немає, що має місце в умовах інфляції (теперішній момент в Україні), то модель обліку витрат варто модифікувати одним із двох засобів: будувати весь облік подій господарського життя за поточними ринковими цінами; проводити постійну переоцінку матеріальних цінностей.

Список джерел

1. Кірейцев Г.Г. Бухгалтерський облік та науковці, що генерують ідеї його розвитку [Текст] / Г.Г. Кірейцев // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – № 20. – С. 3-10.
2. Селигмен Б. Сильные мира сего: бизнес и бизнесмены в американской истории [Текст] : [пер. с англ.]; [Под ред. С.Н. Вишневецкого] / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1976. – 308 с.
3. Ле Кутре В. Основы балансоведения [Текст] : [пер. с нем.] / В. Ле Кутре. – М., Маркиз, 1925. – 248 с.
4. Корягін М. В. Оцінка як методологічна складова системи бухгалтерського обліку [Текст] / М.В. Корягін // Фінанси, облік і аудит.- 2012.- № 20.- С. 309-314.
5. Соколов Я. В. Основы бухгалтерского учета [Текст] / Я.В.Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – С.220.
6. Практичне керівництво «Топ-документи з бухобліку: закон, План рахунків, стандарти». [Текст] : Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб». – 2015. – 288 с.
7. Кірейцев Г. Г. Глобалізація економіки і уніфікація методології бухгалтерського обліку: [наук. доповідь]; [вид. 2-е, перероб. и доп.] / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 76 с.
8. Бондар М.І. Вартісне оцінювання підприємства і його вплив на формування облікової інформації : [наук. доповідь] / М.І. Бондар: матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції «Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення підприємством», (м.Луцьк, 29-30 червня 2010 р.). – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. – С. 12-13.
9. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки [Текст] : [монографія] / В.М. Жук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.
10. Камінська Т.Г. Облік і контроль кругообороту капіталу [Текст] : [монографія] / Т.Г. Камінська. – Житомир: ПП «Рута», 2013. – 448 с.

© Грінько А.П., Кваша О.О., 2017

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ ТА НЕВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ

2.1. Розвиток підприємства: зв'язок з іншими поняттями

Жодне підприємство не залишається протягом свого існування без змін: зміни відбуваються у відповідь на вплив зовнішнього середовища, відповідно до вибраної стратегії, рішень керівництва тощо. В такому разі розвиток є комплексною характеристикою інтенсивності, швидкості та якісного вектору таких змін, комплексним індикатором змін, що відбуваються в діяльності підприємства.

Розвиток підприємства пропонується розуміти як безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якіснішим за попередній, завдяки чому у підприємства виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово нові завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища.

Розвиток підприємства як фундаментальна категорія його діяльності пов'язаний з низкою інших понять, що характеризують її та описують. Місце поняття розвитку підприємства в системі економічних категорій уточнено за допомогою розробленої карти зв'язків (рис. 1).

Поняття розвитку підприємства доволі часто змішується з іншими поняттями, які близькі йому, але не тотожні за змістом (зростанням, поліпшенням, удосконаленням), що не можна визнати коректним.

Найчастіше розвиток ототожнюють зі зростанням. Поняття «розвиток» не є синонімічним поняттю «зростання». Ще Р. Акофф зазначав, що зростання є збільшенням розмірів або числа, а розвиток (з економічних позицій) – процесом, в якому збільшується можливість задовольняти свої бажання та бажання інших, яка визначається внутрішніми характеристиками об'єкта, його потенціалом та здібностями [1, с. 114].

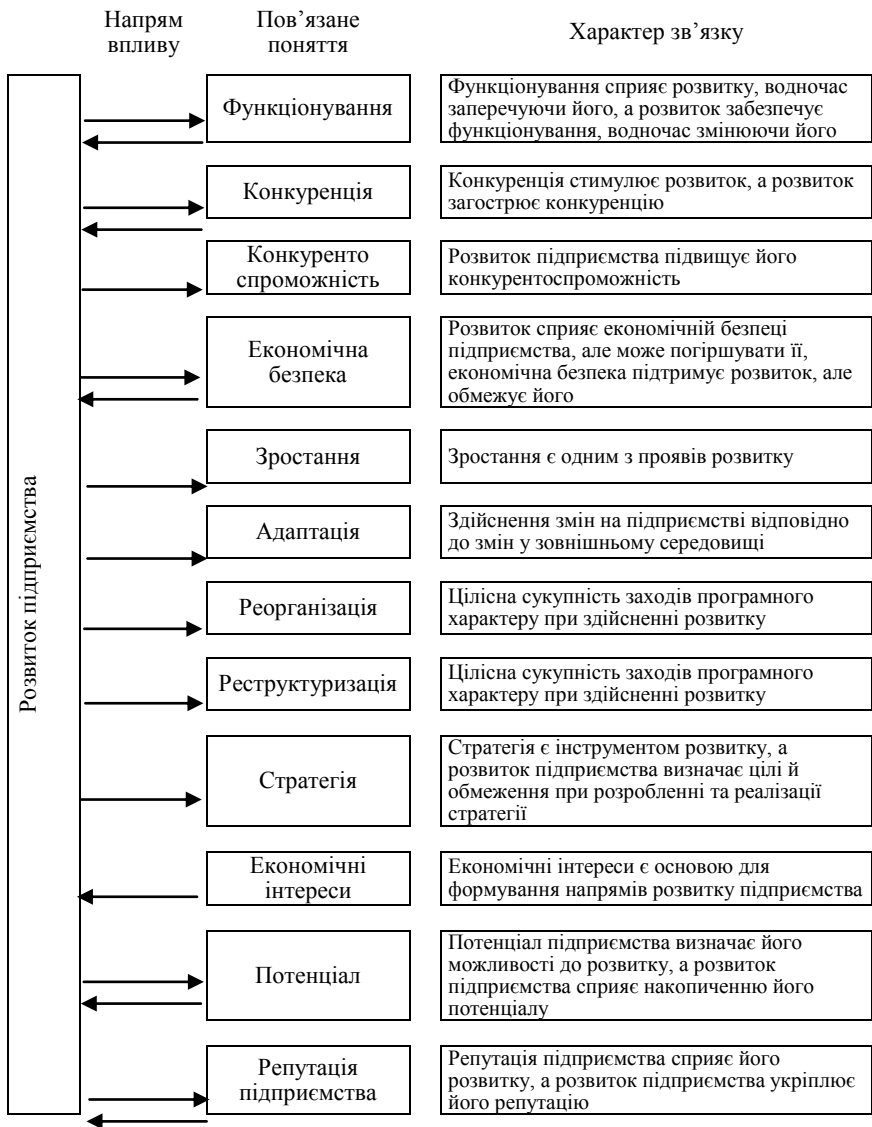


Рис. 1. Карта зв'язків розвитку підприємства з економічними поняттями і категоріями

Принципова різниця між зростанням та розвитком безпосередньо впливає з наукових праць Й. Шумпетера, який іманентною рисою розвитку вважав створення нових явищ, тобто зростання, що не породжує якісно нових явищ, а лише збільшує масштаб або кількість вже існуючих, не є розвитком [2, с. 294].

Зростання базується лише на кількісних змінах об'єкта, а розвиток забезпечують як кількісні, так і можливі якісні зміни. Зростання підприємства розуміється як збільшення результатів його діяльності (випуску продукції, доходу, прибутку) або як збільшення його ресурсів (основних засобів, коштів в обігу, чисельності персоналу тощо). Оскільки результати підприємства прямо залежать від використовуваних ресурсів, то часто у процесі зростання результати і ресурси підприємства зростають паралельно. Зростання є частковим випадком розвитку: його лише у тому разі можна визнати розвитком, якщо зміни, що відбуваються, мають позитивний для підприємства характер, адже лише у такому разі витримуються нгл. ний аж розвитку в цілому (зміни, удосконалення, єдність, зумовленість наступного етапу попереднім).

Заперечуючи ототожнення понять «розвиток» та «зростання», не можна не бачити зв'язок цих понять: зростання є одним з виявів розвитку підприємства, а розвиток підприємства створює передумови для його зростання.

Розвиток підприємства руйнує його рівновагу, але ще Й. Шумпетер відзначав, що рівновага веде до стагнації, тому справжні системи, на відміну від ідеальних є статично нерівноважними, але в них може підтримуватися динамічна рівновага. У такому разі завданням підприємства є творче руйнування рівноваги [2, с. 137]. У продовження думки Й. Шумпетера слід зауважити, що динамічна рівновага є основою довгострокової діяльності підприємства в різних станах зовнішнього середовища, а підтримування статичної рівноваги в довгостроковому періоді викликатиме руйнацію, тобто і з цих позицій слід підтримувати розвиток підприємства.

З поняттям рівноваги підприємства пов'язано питання типового стану підприємства: типовий стан значною мірою впливає на можливість й доцільність розвитку підприємства та його перебіг. У класичній економічній теорії з певними припущеннями нормальним станом економічної системи вважається рівновага, а нормальним станом підприємства – стабільність. Ця точка зору фактично є експлейнарною експансією теоретичної механіки до розуміння складних економіко-соціальних явищ, відповідно до якої вони подаються у вигляді моделі, де співвідношення між

елементами та динаміка їхньої зміни описуються певними ідеальними залежностями.

Типовий стан підприємства в економіці розглядається в межах теорії економічної нерівноваги. Її представники (Ф. Перу, Д. де Берніс, А. Загаме, А. Паргез) довели, що нормальним (або типовим) станом економіки є нерівновага, незбалансованість окремих частин економічної системи, диспропорції між вартісними і матеріальними потоками та невизначеність динаміки окремих показників стану економічної системи [3, с. 333], а окремі моменти статичної рівноваги є лише проекцією загальної нерівноваги в певній точці часу, що відображає прагнення системи подолати нерівновагу, яке, однак, в довгостроковому періоді все одно не дозволяє сформувати довготривалу статичну рівновагу [4]. Втім, це положення ніяк не суперечить феномену динамічної рівноваги, коли сукупність нерівноважних станів протягом певного періоду часу формує стан мінливої динамічної, але все ж таки рівноваги системи.

Зі сказаного зовсім не випливає, що нгЛ. ний ажн неможлива для підприємства. Окремі випадки рівноваги в діяльності підприємства існують, що має свої пояснення. З позиції взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем за умов розвинутого ринку та монополістичної конкуренції доволі ймовірно є рівновага за Нешем-Курно. З позицій підприємства як квазізамкненої системи у встановленні мети діяльності доцільно користуватися ефективністю за Парето, однак комбінація критеріїв не є аксіоматичною, й тому ефективність за Парето для однієї комбінації критеріїв може бути невірною при зміні хоча б одного критерію. У разі спрощення початкових передумов, визнаючи інтенсивну взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем, у визначенні мети діяльності підприємства слід враховувати рівновагу за Вальрасом (якщо є можливість побудувати аналогічну модель) – підприємство є одним з елементів рівноважної (або квазірівноважної, статичної у окремий момент, але динамічної за своєю природою, як це довела французька школа економічної нерівноваги) системи. Тому спроби підприємства зруйнувати таку рівновагу будуть «покарані» зовнішнім середовищем. Причому «дії» зовнішнього середовища в такому разі будуть об'єктивними, тобто не персоніфікованими. Якщо підприємство не може суттєво вплинути на зовнішнє середовище, «відповідь» зовнішнього середовища на можливі спроби порушити рівновагу буде відповідати принципу Ле-Шательє, що описаний у [5].

В аналізі питання типового стану підприємства слід згадати точку зору А. Сливозького, який довів, що зміни безпосередньо впливають на міграцію капіталу і визначив основні сценарії змін в різних галузях. Його висновки показали, що розвиток підприємства, з одного боку, є обов'язковим для його тривалої діяльності в умовах змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, тобто певною мірою є нав'язаним підприємству зовнішнім середовищем, а, з іншого боку, розвиток зумовлений особливістю діяльності підприємства як відкритої системи та суб'єкта ринку, оскільки підприємство відокремлено (і підприємства однієї галузі незалежно один від одного) вибирає певний сценарій, відповідно до якого в його діяльності відбуваються зміни, що веде до розвитку підприємства [6].

Наявність в діяльності підприємства рівноважних та нерівноважних областей принципово не суперечить тому, що загальнішим станом для підприємства є все ж таки нестабільність і нгль. ний ажною, оскільки в певний момент часу під впливом сукупності внутрішніх та зовнішніх чинників за умов повної адаптації підприємства до зовнішнього середовища може спостерігатися рівновага, але вона є більш частковим, ніж загальним випадком.

Таким чином, рівновагу в діяльності як суто підприємства, так і у відносинах підприємства із зовнішнім середовищем, радше, можна вважати частковим випадком, окремим станом в конкретний момент діяльності підприємства або достатньо нетривалим станом протягом часу функціонування підприємства. Це зумовлено двома причинами: по-перше, зовнішнє середовище підприємства в сучасній економіці постійно змінюється і тому потребує відповідної реакції підприємства; по-друге, підприємство не є нгль. ний ажною системою, тобто без певного впливу не може самостійно відновлювати порушену рівновагу.

Розвиток підприємства безпосереднім чином пов'язаний зі стратегічним управлінням підприємством, що цілком зрозуміло: і розвиток, і стратегія підприємства спрямовані у майбутнє, тобто саме бажаний розвиток підприємства визначає його стратегію. Тісний зв'язок розвитку підприємства та його стратегії безпосередньо впливає з наукових праць І. Ансоффа, який розглядаючи розвиток підприємства як сукупність змін, показав, що «тип, сутність та характер таких змін безпосередньо визначається вибраними стратегією підприємства та моделлю стратегічного менеджменту» [7, с. 193]. Зв'язок стратегії підприємства та його

розвитку є настільки тісним, що це зумовило виникнення окремої стратегії – розвитку підприємства та галузі стратегічного управління розвитком підприємства.

Розвиток підприємства як загальноекономічна категорія пов'язаний з іншими поняттями та економічними категоріями, і тому місце розвитку підприємства в системі економічних категорій потрібно уточнити.

Перш за все, слід зазначити на тісний зв'язок розвитку підприємства та його потенціалу. Розвиток безпосередньо пов'язаний з конкуренцією. Він загострює конкуренцію в групі, причому, чим сильнішим, але рівномірним є розвиток в групі, тим гострішою є конкуренція. Ця залежність прямо впливає з організаційної екології М. Ханнана, Дж. Фрімена та Г. Керрола [8,9]. Але й конкуренція, що загострюється, в цілому стимулює розвиток. Розвиток підприємства безпосереднім чином пов'язаний з його конкурентоспроможністю: розвиток дозволяє випередити конкурентів, а, може, й створити, певні тенденції на ринку.

Безпосереднім чином розвиток підприємства пов'язаний з його економічною безпекою. Характер такого зв'язку є діалектичним взаємним причинно-наслідковим. З одного боку, розвиток підприємства сприяє удосконаленню його можливостей, отриманню якісно нових характеристик, що в цілому позитивно впливає на діяльність підприємства у довгостроковому періоді та можливість його спротиву негативному впливу зовнішнього середовища, тобто підвищує економічну безпеку підприємства. З іншого боку, прагнення забезпечити економічну безпеку збільшує сталість діяльності підприємства, тобто не просто сприяє конструктивним змінам в діяльності підприємства, а й виступає певним регулятором, який дозволяє такі зміни зробити не лише конструктивними, але й безпечними для підприємства. Але зв'язок економічної безпеки та розвитку підприємства не слід вважати лінійним та надто простим. З цього приводу М.М. Моїсєєв відзначив, що «сталість, доведена до своєї межі, припиняє будь-який розвиток. Вона суперечить принципу мінливості... Надмірна адаптація є такою ж небезпечною..., як і неспроможність до адаптації» [10, с. 42-43].

Розвиток підприємства тісно пов'язаний з його адаптацією до зовнішнього середовища, реорганізацією та реструктуризацією.

В умовах мінливого зовнішнього середовища адаптація є одним з основних понять, яке пояснює поведінку підприємства у його довготривалому функціонуванні. Обмежена адаптація є

обов'язковою умовою функціонування підприємства у довгостроковому періоді за умов збереження певних ключових цінностей: стратегія та тактика підприємства мають змінюватися відповідно до змін у зовнішньому середовищі, але ключові цінності, ідеологія підприємства мають зберігатися [11, с. 251]. Адаптація має доволі складну архітектуру, що має враховуватися в управлінні розвитком підприємства. Дія скоординованих між собою пристосувальних механізмів архітектури адаптації може прискорювати або, що вірніше, уповільнювати розвиток підприємства, оскільки адаптація є спроможністю системи знаходити цілеспрямовану поведінку з пристосування в складних середовищах, а також сам процес такого пристосування з метою утримання наявних змінних, що характеризують стан системи, збереження в певних межах основних якостей системи [3, с. 12-13].

Поняття «реструктуризація» та «реорганізація», як і близькі до них за змістом поняття «трансформація», часто використовуються для характеристики змін в підприємстві. Через однаковість призначення понять їх доволі часто застосовують як синонімічні. Одностайності думок щодо змісту понять «реструктуризація» та «реорганізація» в сучасній науковій літературі немає, хоча більшість авторів визнає, що реструктуризація позиціонується як поняття більш широке, ніж реорганізація та реінжиніринг, оскільки останні виступають лише окремими видами реструктуризації. Реструктуризація підприємства (комплексні перетворення підприємства, що пов'язані зі змінами іманентних йому структур, сукупність заходів організаційно-економічного характеру (організаційний підхід), процес трансформаційних змін підприємства (нгл. ний підхід), на основі якого відбувається вдосконалення різних сфер підприємства та структурна перебудова всього підприємства (ситуаційний підхід) [12]) та реорганізація як окремий вид реструктуризації в контексті змін, які є змістом процесу розвитку, значною мірою сприяють розвитку підприємства і навіть за певних умов можуть розглядатися як його організаційні форми.

Зв'язок розвитку підприємства з його адаптацією, реорганізацією та реструктуризацією виявляється в тому, що адаптація визначає вектор змін на підприємстві, а реорганізація та реструктуризація є заходами програмного характеру щодо цих змін. Але при цьому хоча основою розвитку і адаптації підприємства є зміни, розвиток і адаптація не є тотожними. Реорганізація та реструктуризація підприємства – це, радше, глобальні інструменти

розвитку, оскільки в їхньому перебігу відбувається багато взаємопов'язаних змін.

Розвиток підприємства тісно пов'язаний з його економічними інтересами. Оскільки діяльність підприємства є певною мірою керованою, то ідентифікація економічних інтересів підприємства дозволяє вибирати напрями та форми його розвитку відповідно до стану внутрішнього середовища підприємства, очікуваних змін та їхньої відповідності інтересам підприємства. Процес розвитку підприємства передбачає ув'язування та узгодження інтересів чотирьох основних суб'єктів: власників, менеджерів, працівників та держави.

Нарешті слід визнати зв'язок розвитку підприємства з такою важливою характеристикою його діяльності як репутація: з одного боку, розвиток підприємства зумовлює поліпшення його репутації, але, з іншого боку, добра репутація підприємства спрощує його подальший розвиток. З цього приводу Р. Селтен зазначав, що сама репутація може бути визначена як ясне і деталізоване на рівні підсвідомості й уяви представлення періодів розвитку підприємства і підсумкова думка респондента на момент спогади про підприємство та його продукцію [13].

Список джерел

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. — М.: Прогресс, 1985. — 327 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; [пер. с англ.]. — М.: Прогресс, 1982. — 456 с.

3. Экономико-математический энциклопедический словарь / [гл. ред. В. И. Данилов–Данильян]. — М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский дом «ИНФРА-М», 2003. — 688 с.

4. Маевский В. И. Эволюционная макроэкономика и неравновесные процессы / В. И. Маевский. — В кн. Эволюционная экономика и Мэйнстрим. — М.: Наука, 2000. — С. 15–30.

5. Принцип Ле_Шателье [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ntes/3745/> ПРИНЦИП Ле_Шателье

6. Сливоцкий А. Міграція капіталу: як у замислах на кілька кроків випередити своїх конкурентів / А. Сливоцкий; пер. З нгл.. — К.: Пульсари, 2001. — 296 с.

7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. С нгл.. — СПб: Питер, 1999. — 416 с.

8. Carroll G. R. Organizational Ecology / G. R. Carroll // Annual Review of Sociology. — 1984. — № 10. — P. 71–93.

9. Hannan M. T. *Organizational Ecology* / M. T. Hannan, J. Freeman. — Cambridge: Harvard University Press, 1989. — 284 p.
10. Моисеев Н. Н. *Алгоритмы развития* / Н. Н. Моисеев. — М.: Наука, 1987. — 303 с.
11. Collins J. *Built to Last* / J. Collins, J. Porras. — N.Y.: Harper Books, 1994. — 396 p.
12. Гарафонова О. І. Підходи до детермінізації категорії «реструктуризація підприємств» / О. І. Гарафонова // *Стратегія економічного розвитку України. Зб. Наук. Праць Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. Вип. 19.* — К.: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2006. — С. 126–133.
13. Selten R. *The Chain-store paradox* / R. Selten // *Theory and Decision.* — 1978. — №9. — P. 127-159.

© Погорелов Ю.С., 2017

2.2. Акціонерні товариства в системі підприємництва

Економіка України в усіх офіційних документах визначається як ринкова. Тому в методологічному плані у вирішенні питань ефективності економічних організацій та суб'єктів господарювання України необхідно орієнтуватися на економічні ринкові структури західних країн.

Структуру сучасної ринкової економіки складають перш за все одноосібні підприємства на основі приватної власності, тобто приватні підприємства і господарські товариства, серед котрих найбільш значущими організаційно-правовими формами є товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) і акціонерні товариства (АТ) або корпорації. Розглядаючи структуру сучасної ринкової економіки треба також враховувати те, що в сучасних умовах держава є суб'єктом економічних відносин. В ракурсі економічних функцій вона виступає стабілізатором соціально-політичної обстановки та визначає умови економічного розвитку.

Основна частина приватних підприємств західних країн відноситься до групи малого бізнесу або малого підприємництва. Теорія та аналіз історії розвитку капіталізму доводять, що приватні підприємства з наймом робочої сили виступають основою капіталістичного способу виробництва. Саме свобода підприємництва та свобода особистості в результаті буржуазних революцій зняли гальма в розвитку підприємництва і створили умови для перетворення ринкової економіки в типову форму організації суспільного виробництва. Необхідно підкреслити, що

свобода підприємництва для широких верств населення породили таку його рису як конкурентність. А зміни в податковій системі під впливом перемоги буржуазії таким чином, що основна частина додаткового продукту стала залишатися у товаровиробників, перетворили ринкову економіку в динамічну систему суспільного виробництва.

В умовах вільної конкуренції приватні підприємства являлися домінуючою силою у виробництві і на ринках. Ринкові ціни на товари формувалися об'єктивно (в даному випадку ми абстрагуємося від розгляду цін на ринку праці); товаровиробники в силу малих обсягів виробництва не мали можливостей впливати на ринкові ціни і таким чином отримувати додаткові прибутки. Єдиним джерелом додаткових прибутків виступало удосконалення технічної основи виробництва, технологій та кваліфікації зайнятих, що вело до підвищення продуктивності праці та зниження витрат виробництва. Підприємства як суб'єкти ринку, що діють в умовах свободної конкуренції, під дією націленості на виробництво прибутку і конкуренції внутрішньо орієнтовані і стимулюють розвиток науково-технічного прогресу, що підтверджують промислові революції і каскад технологічних революцій в ХХ ст..

В сучасних умовах малі приватні підприємства в західних країнах відіграють важливішу роль в структурі національної економіки. Без малого підприємництва неможливо провести ефективну структурування виробництва, ефективно вирішувати питання зайнятості та підвищення рівня життя населення. У більшості розвинутих держав не менше половини всіх зайнятих працюють на підприємствах малого бізнесу. Мале підприємство також сприяє становленню середнього класу в суспільстві, частка якого у розвинутих країнах світу сягає понад 50% від загальної кількості економічно активного населення. Крім того, мале підприємство є запорукою демократизації економіки і громадського життя, чинником підтримки соціальної справедливості в суспільстві, формування широкого кола власників. За даними зарубіжних спеціалістів, стабільність ринкової системи забезпечується у тому випадку, коли 20-30% громадян держави мають власну справу [1, с. 122]. Мале підприємство сприяє виробництві окремих видів продукції та послуг. Вони являються найбільш динамічною організаційною формою економічної діяльності. Однак головною перевагою малого підприємства є те, що воно є носієм підприємницького духу. Підприємці малого

бізнесу заряджають енергією активності не тільки себе, але й всю націю.

Необхідно підкреслити, що в сучасних умовах панування ринків недосконалої конкуренції мале підприємництво не є домінуючою ринковою силою. Тому ефективно воно може розвиватися тільки за умов державної підтримки. За умов державної підтримки малий бізнес в розвинутих країнах в даний час являє собою основу для стабільного розвитку економіки. Навіть колишні країни, що розвиваються, саме з розвитком малого, середнього бізнесу здійснили великий економічний ривок (Тайвань, Сінгапур, Індонезія і т.д.) Якщо простежити темпи розвитку малих підприємств в цих країнах, то видно залежність розвитку всієї економіки в цілому.

Товариства з обмеженою відповідальністю відносяться до групи партнерств або господарських товариств, широкий розвиток яких прийшовся на початок II промислової революції. Поява принципово нових дорогих технічних засобів праці стимулювала підприємців до об'єднання власних зусиль і капіталів. Основна частина ТОВ відноситься до підприємств середнього бізнесу. Треба відмітити, що господарські товариства мають тривалу історію свого розвитку. Римське право вже сформувало основні риси повного товариства, особливо його внутрішню організацію. В середні віки появилася колективна форма підприємництва, яка стала прототипом товариства на вірі. Цей вид товариства дозволяв дворянству, без шкоди для свого титулу і станової ієрархії, приймати участь у торгових справах, а для підприємців відкрив доступ до дворянських капіталів і надав можливість одержувати проценти на капітал, що раніше заборонялось церковною владою. В сучасних умовах товариства з обмеженою відповідальністю пов'язані перш за все з розвитком спеціалізованого виробництва, диференціацією товару, що веде до зростання якості продукції, його унікальності та підвищує його конкурентоспроможності. В свою чергу це надає можливості до підвищення цін та отримання додаткових прибутків. В сучасних умовах ТОВ є активними провідниками інноваційних розробок.

В контексті економічної сили найбільш могутніми організаційними структурами сучасної ринкової економіки є акціонерні товариства або корпорації – найбільш складні організаційні структури бізнесу. Акціонерне товариство – це таке господарське товариство, яке створюється за визначеною процедурою, спеціальним законом на основі підписки на капітал. Засновники та ті, хто підписуються на капітал, про внесений капітал

в товариство, що створюється, отримують нотаріально засвідчені документи – акції. За типом корпорації поділяються на закриті або приватні і відкриті або публічні. В закритих АТ акції розподіляються серед засновників. В разі, коли акціонер бажає вийти з товариства, він продає акції товариству або іншим особам, однак за рішенням товариства. В відкритих товариствах акції розповсюджуються і рухаються вільно, утворюючи первинний і вторинний ринок цінних паперів. В контексті динамізму розвитку продуктивних сил, економіки особливе значення мають відкриті корпорації. Саме на них і зосереджено дослідження.

Корпорація має множинну особливостей, серед яких в контексті розвитку національної економіки, прогресу продуктивних сил вагомішими є:

1. Статус юридичної особи. А.Т. набуває юридичного статусу, коли реєстраційний орган видає їй державний документ про інкорпорацію, тобто про створення. Як юридична особа А.Т. має найменування, юридичну адресу, статутний капітал, поділений на акції, відокремлено майно, яким відповідає по своїм зобов'язанням. Корпорація може бути як позивачем, так і відповідачем у судах; діє в межах повноважень, що визначені законами. Як юридична особа А.Т. виступає суб'єктом господарської діяльності і господарських зв'язків, відносин. Статус юридичної особи також передбачає визначення суспільної мети створення, що не перечить тому, що як комерційна структура А.Т. орієнтовано на здобування прибутків.

На відміну від усіх інших форм економічної діяльності А.Т. мають необмежений термін дії. При періодичних відновленнях технічної основи, технологій, асортименту продукції, що випускається, реструктуризації соціально-економічної форми в контексті досягнення загальних цілей А. Т. перетворюються на біокорпорації [2, с. 18-19], знаходять вічне життя.

2. Обмежена відповідальність. На відміну від підприємців розвинутих країн, які по борговим обов'язкам несуть відповідальність не тільки майном своїх підприємств (виробничих структур), але й власним, особистим майном. А в разі, коли для покриття боргів недостатньо власного майна, вони можуть бути посаджені і в тюрму. В А.Т. акціонери відповідають за боргами тільки в межах суми оплачених ними акцій. Кредитори не можуть скласти позов на майно акціонерів, капітал, який не був вкладений в А.Т. В американському Модельному законі про підприємницькі корпорації зазначено, що «акціонери не відповідають за зобов'язаннями корпорації... за винятком тих випадків, коли їх

відповідальність настає у зв'язку з їх власною поведінкою чи дією» [3, с. 22].

Засновницький принцип обмеженої відповідальності зменшує ринкові ризики і стимулює активність інвестиційної діяльності власників грошових коштів і капіталів, що в цілому сприяє розвитку корпорацій, ринку цінних паперів та економічній діяльності.

3. Централізація в короткі терміни значних ресурсів для організації та здійснення економічної діяльності. Підписка на капітал корпорації, як правило, триває біля 6 місяців. Організація масштабного виробництва потребує значних коштів. Наскільки вдало буде реалізованим проект з розміщення акцій, то це залежить від множини факторів, в тому числі і від номінальної ціни акції. Чим менше передплатна ціна на акцію, тим більша ймовірність швидкого продажу великої кількості акцій. Людей, які можуть витратити 10 або 100 доларів на покупку акцій набагато більше, ніж тих, хто зможе купити акцію за номінальною ціною 1000 доларів.

Необхідно підкреслити, що активну роль у формуванні фінансового портфелю корпорацій відіграє випуск корпоративних облігацій. Облігація – це свідоцтво про надання позики, що дає її власнику право на отримання щорічного фіксованого доходу в формі твердого проценту. Випуск А.Т. облігацій робить неможливим скупку контрольного пакету акцій і зміну таким чином керівництва товариства. Про важливість корпоративних облігацій як джерела фінансових ресурсів А.Т. свідчать наступні дані. У 1960 – 1990-х рр. емісія корпоративних облігацій забезпечувала від 70 до 90 % фінансових ресурсів А.Т. Останнім часом щорічний випуск облігацій, наприклад в США, складає 300 – 400 млрд. дол. І залежить від циклічних коливань попиту і пропозиції [4, с. 27, 25].

4. Корпоративна форма містить важливіші механізми щодо узгодження інтересів учасників внутрішньо корпоративних відносин, зняття антагоністичних та гальмуючих протиріч в розвитку як соціально-економічної форми корпорації, корпоративного процесу праці, що забезпечує ефективну прогресивну еволюцію А.Т.

5. Корпоративна форма організації бізнесу надає унікальну уяву про зв'язок, поєднання асоційованої форми власності на майно, капітал А.Т. і персоніфіковане володіння нею, можливість індивіда, акціонера впливати на її формування, використання, розвиток і нести реальну відповідальність. Ця можливість має своїм підґрунтям ряд положень з питань організації та управління А.Т. (процедури інкорпорування, прийняття стратегічних рішень стосовно розподілу

чистого прибутку загальними зборами акціонерів, звіти внутрішнього аудиту й т.д.), а також надання публіці широкої інформації стосовно діяльності корпорацій за законами. Безумовно, мова йде тільки про форму. Суттєва різниця по відношенню до асоційованої власності акціонерів, один із яких має акції, наприклад, на суму в 1 млн. дол., а інший – на 100 дол. Але форму, коли в цьому виникає потреба, можна зробити змістовою на підставі законодавства або внутрішньо корпоративних актів. Саме на підставі законодавства в після воєнний період була вирішена проблема розвитку власності персоналу на основі акцій по програмі СУПВП.

В умовах сучасної ринкової економіки корпорації являються найпотужнішими структурами бізнесу. З приблизно 60 млн. фірм, зареєстрованих в світі, лише 10% - корпорації, однак вони виробляють більше половини світового ВВП [5, с. 14]. Сучасні корпорації (ТНК), будучи формою вираження процесів транснаціоналізації виробництва і капіталу, стали основою і рушійною силою глобалізації світової економіки. Вони є головним структурним елементом світового господарства, валютно-кредитних і фінансових відносин. Транснаціональні структури об'єднують національні економіки не за географічним принципом, а на осевої глибинних відтворювальних зв'язків в тій чи іншій сфері або галузі господарства. Вирішальна роль ТНК на світовому ринку визначається тим, що вони займають панівне положення не тільки у виробництві та комерційному експорті, але й в торгівлі патентами і ліцензіями, наданні технічних послуг, здійсненні підрядних робіт, тому що в їх руках зосереджена основна частина науково-технічних досягнень та передового виробничого досвіду. Головною стратегічною метою ТНК є не тільки максимізація прибутку, але й створення умов, за якими під їх впливом буде відбуватися формування майбутньої політики світових економічних відносин. Даний фактор сприяє створенню інтегрованої міжнародної системи виробництва, в якій, за оцінками експертів ООН, доля ТНК в загальному обсязі складає більше 30 % [6].

Діяльність транснаціональних корпорацій тісно пов'язана з інтересами держав їх походження. Транснаціональні компанії підкріплюють позиції своєї держави на території інших країн, створюючи там анклавні власності. І така система власності за кордоном забезпечує економічну силу та реальний міжнародний вплив держави. У 2010 р. із списку 100 найбільших не фінансових ТНК на частку США припадало 18%, Великобританії – 15%, Францію – 15%, Німеччини – 13%, Японію -9%, інші країни – 30%

[7]. Серед цих 30 % корпорацій українських ТНК немає. Що ж стосується розвитку українських ТНК, то тут ще зарано казати про будь-який прогрес. На сьогоднішній день найвищою формою господарської діяльності, яка існує всередині країни, є фінансово-промислові групи (ФПГ), які мають за мету подальше розширення своєї діяльності і перетворення у транснаціональні корпорації. Однак ФПГ не завжди навіть за формальними ознаками відповідають загальноприйнятим критеріям формування ТНК. Говорити про первинне розміщення капіталу (ІРО) у вітчизняному бізнесі стало модним, а проводити ІРО не квапляться. У більшості випадків українські ФПГ часто не мають легально утворених зарубіжних філій. Їх зв'язок із зарубіжною економікою здійснюється через афілійовані активи, переважно через офшори.

Серед об'єктивних причин, що гальмують розвиток українських ТНК, - проблема інкорпорування, тобто створення А.Т. за дійсними законами ринкової економіки, та їх розвитку як форм розвитку суспільного виробництва, суб'єктів ефективного господарювання. Розвиток українських ТНК сьогодні є однією із негайних завдань стратегічного розвитку національної економіки України.

Становлення корпорації як специфічної форми економічних організацій, розвитку економічної діяльності займає тривалий час, проходить декілька етапів, на кожному з яких висвічуються її сутнісні характеристики і розкриваються нові можливості практичного забезпечення соціально-економічного розвитку та вирішення виникаючих економічних та соціальних проблем. Уже в стародавньому світі мали місце зачатки майбутніх корпорацій. Наприклад, прибуток від заморської торгівлі розподілявся пропорційно вкладам між власниками корабля, вантажу та іншими підприємцями, що брали участь своїми капіталами в справі. У римлян вважалося за загальне економічне правило, що краще брати участь невеликими частками в декількох справах, ніж починати самостійні операції на свій особистий ризик.

Безпосереднє виникнення перших корпорацій відноситься до початку XVII століття і пов'язано з великими географічними відкриттями пізнього середньовіччя. Нові масштаби міжнародної торгівлі зумовили становлення акціонерних товариств – голландських, англійських, а потім і французьких торгових компаній по торгівлі з Ост-Індією, Африкою, Гудзонової затоки. Вже до середини XVII століття Ост-Індські акціонерні компанії зайняли одне із перших місць в економіці своїх країн і стали в авангарді накопичення капіталу. Голландська Ост-Індська Компанія була

першою в історії корпорацією з постійним капіталом та акціями в обігу на амстердамській біржі (до цього головним об'єктом операцій на європейських біржах – Антверпена і Ліона – були урядові цінні папери і векселі). Сам термін «акція» вперше вжито в документах саме голландської Ост-Індської Компанії (1610 р.). В англійській мові одне з найбільш ранніх згадок терміна «капітал» (capital) – це теж документи Ост-Індської Компанії (1614 р.) [8].

У Росії акціонерні товариства з'явилися з другої половини XVIII ст. Першою компанією вважають засновану 24 лютого 1757 р. «Російську в Константинополі торговельну компанію», яка була створена з дозволу російського уряду. Капітал компанії складався з 200 часток, які називалися акціями. Номінальна вартість акції становила 500 рублів; одна половина акцій розподілялася між засновниками, а друга – виставлялася на відкриту підписку для всіх бажаючих. Акції вільно відчужувалися; управління фактично здійснювалося засновниками компанії, які мали щорічно, а також у разі потреби, складати «генеральні рахунки», що могли бути перевіреними. За принципом Константинопольської торговельної компанії у 1758 р. була створена Компанія перського торгу, у 1762 р. – Акціонерний емісійний банк, у 1798 р. – Російсько-американська компанія та ін. Процес інкорпорування орієнтував на створення реально діючих суб'єктів підприємницької справи.

З розвитком капіталізму в 30-ті роки XIX ст. корпорації проникають в сферу виробництва. Їх розвиток був зумовлений перш за все залізничним будівництвом, що розгорнулося на той час. Залізничне будівництво було не під силу індивідуальному капіталу, тому необхідна була централізація ресурсів. Добре відоме висловлювання К.Маркс, що світ до сих пір залишався б без залізниць, якби доводилося чекати, поки накопичення не приведе деякі окремі капітали до таких розмірів, що вони могли б впоратися з будівництвом залізниці. Навпаки, централізація за допомогою акціонерних товариств здійснила це в одну мить.

З другої половини XIX в. починається етап більш швидкого промислового розвитку корпорацій. В цей період виявилися великі можливості акціонерної форми і для зняття антагоністичних протиріч між найманими працівниками і підприємцями, що на той час коливали суспільний порядок і загрожували існуванню самої капіталістичної системи. Одними з перших в цій справі стали англійські підприємці сер Френсіс і Джон Грослі. Цим двом підприємцям належала величезна фабрика, яка займала 18, 5 акрів землі з капіталом в 1650000 фунтів стерлінгів і з 4500 робітниками.

Свою фабрику вони перетворили в акціонерну компанію, і для того щоб зробити доступним для робітників придбання акцій, Френсіс і Грослі призначили номінальну ціну їх не в 50 або 100 фунтів стерлінгів, як це робилося зазвичай у той час, а в 15. П'яту частину акцій вони утримали за собою, а 4/5 були розібрані робітниками на умовах термінової оплати. Три роки поспіль акціонери отримували по 15% і зібрали запасний капітал у 11 284 фунтів стерлінгів. За прикладом Френсіса і Грослі пішли інші підприємці, у тому числі в Німеччині, США та інших країнах [9, с. 157-158]. Акціонерна форма бізнесу дозволяє не тільки зняти антагонізм у відносинах між працею і капіталом, але й перетворити їх на партнерів.

З переростанням капіталізму в монополістичну стадію корпорації відкритого типу стають провідною формою підприємницької діяльності майже у всіх сферах промисловості, кредиту, транспорту, торгівлі, потіснивши одноосібне підприємництво. Корпоративна форма забезпечила появу і панування нового виду капіталу – фінансового, панування гігантських економічних структур у вигляді трестів, концернів, конгломератів, фінансово-промислових груп, консорціумів. Але якщо раніше створення корпорацій диктувалося насамперед обмеженими можливостями індивідуального капіталу, то тепер на перше місце виходять проблеми вдосконалення виробництва (організація масового виробництва і збуту, здешевлення продукції, підвищення її якості, забезпечення якості життя). Корпорації в розвинених країнах стали локомотивами розвитку національних економік та їх позиціонування на світових ринках.

У післявоєнний період розвиток корпорацій характеризується новими особливостями. Утворення світової системи соціалізму поряд з руйнуванням системи колоніалізму суттєво зменшили простір економічної діяльності транснаціональних і національних корпорацій. Виходом стало обрання моделі розвитку на основі конкурентоспроможності, що в свою чергу стало додатковим стимулом до розвитку науково-технічної революції, яка, в свою чергу, зумовила перебудову технічної основи розвитку корпорацій. За 1945 – 1965 роки видатки американських фірм в області НДДКР виросли в 15 разів (ВВП США лише потроївся). Нова науково-технічна основа корпорацій зумовили нові вимоги до професійної підготовки персоналу і зростаюче прагнення громадян даних країн до отримання освіти. В середині 60-х років число вступників у вузи США збільшилося в порівнянні з початком 30-х років більш ніж в 3 рази. Самі корпорації при цьому ставали демократичнішими: в 1900

р. в США близько половини їх керівників були вихідцями з вищих верств суспільства, а до 1976 р. – лише 5,5%. Все більш високу оцінку отримували інтелектуальний потенціал працівників. Так, у 1998 році понад 60% вищих менеджерів 500 найбільших американських компаній мали докторську ступінь (половина з них – в економічних чи юридичних науках) [10]. Цей період також характеризується розвитком корпорацій на основі або за участю державного капіталу.

Швидкий розвиток галузей, пов'язаних з інформаційними технологіями, внесли нові зміни в портрет економіки та корпорації. Наприклад, в 1999 р. в США середня роздрібна ціна нового персонального комп'ютера на копіювання інформації протягом 90-х років скоротилися майже в 900 разів, а частка американців, які підключилися до мережі Інтернет, збільшилася за 1996-2000 роки в 5 разів. Розвиток інформаційної економіки привів до виникнення та широкого розповсюдження принципово нових дрібних підприємств, які можуть бути організовані з мінімальними інвестиціями і основним надбанням яких є інтелект і таланти їх засновників. На їх основі народилися креативні корпорації, що склали одну з найважливіших особливостей сучасної корпорації. Відмінними рисами цих корпорацій стали:

- креативне мислення та організація виробництва принципово нової послуги, продукції, інформації або знання;

- вона будується навколо творчої особистості, яка гарантує її стійкість і процвітання. Для таких підприємств характерно ставлення до бізнесу як до свого творіння, і, отже, прихильність цілям організації виявляється більш стійкою, ніж ставлення до неї як до своєї власності;

- подібні господарські структури найчастіше не дотримуються поточної господарської кон'юнктури, а формують її.

Крім того, корпорація має для суспільства освітянське значення. Вона привчає людей, особливо молодь, студентів до економічного аналізу, самостійного мислення, господарського розрахунку, розумінні переваг взаємодії суспільних і приватних форм власності, об'єднаності нації, чесності у комерційних і суспільних відносинах, довіри до керівників.

Таким чином, корпорація як організаційно-правова форма бізнесу є результатом еволюції господарської діяльності, виробничих відносин і культури. У корпоративній формі закладений також механізм встановлення балансу інтересів між суспільством, виробниками, споживачами, інвесторами, приватними власниками,

роботодавцями і найманими працівниками. Вагоме значення має і те, що корпорація ув'язує в один механізм продуктивність асоційованої (суспільної) власності на засоби виробництва і в формі норм, процедур, органів (наглядова рада, ревізійна комісія, незалежний фінансовий аудитор, інвестори) зберігає персоніфікований контроль. Саме за цим ракурсом йде шлях зняття антагонізмів в суспільстві та забезпечення прогресивного розвитку продуктивних сил. Корпоративна форма організації економічної діяльності має надзвичайні конкурентні переваги і втілює в собі прогресивний розвиток економічної та підприємницької діяльності, суспільних і приватних форм власності. Здатність в стислі терміни централізувати значні фінансові і інші ресурси перетворює корпорації в організаційні механізми проривних стратегій економічного зростання. Корпоративна форма виробництва спотворює також умови для національної згуртованості і розвитку індивідуальності громадян. Особливе значення корпоративна форма економічної діяльності, бізнесу має під час економічних криз і реформ.

Аналіз підприємницьких структур сучасної ринкової економіки в контексті їх історичного розвитку показує, що:

по-перше, підприємницькі структури – це форми розвитку економічної діяльності, організаційні форми виготовлення та продажу матеріальних благ і послуг;

по-друге, ефективність національної економіки, прогресивний її розвиток потребують різних за організаційно-правовими і за формами власності множини економічних організацій, які в сукупності утворюють її цілісність;

по-третє, розвиток підприємницьких структур пов'язан з законодавчою діяльністю держави і для ефективного розвитку потребує відповідної правової політики держави.

Однак треба звернути увагу на те, що створення корпорацій може мати і шахрайські наміри. Причому авантюризм і шахрайства при створенні корпорацій можуть носити національний масштаб. Можливості обману, масштабних зловживань засновників чітко виявилися вже на першому етапі розвитку акціонерних товариств. На початку XVIII ст. англійці авантюристичні і шахрайські компанії прозвали «мільними бульбашками». Ці компанії, зловживаючи довірою публіки, збирали гроші громадян під обіцянки фантастичних доходів. В якості джерел цих доходів фігурували найнеймовірніші прожекти, від створення вічного двигуна, до компанії «для здійснення дуже вигідного підприємства, характер

якого поки не підлягає оприлюдненню», про цілі якого передбачалося, наприклад, оголосити через місяць після підписки на акції та внесення авансу. Безумовно, були і такі проекти, які торкалися реальних проблем виробництва необхідних для громадян товарів, але це не було гарантією реального інвестування в ці проекти. Метою засновників було одержання неймовірних надприбутків шляхом привласнення грошей громадян. Після підписки на акції компанії лопалися як «мильні бульбашки», а засновники-шахраї зникали.

Після того, як лопнула головна «мильна бульбашка» - Компанія Південних морів уряд Англії звернув увагу на проблеми законодавства та моральних норм в сфері інкорпорування. Зокрема, вже в червні 1720 році вступив в силу закон, який під загрозою штрафів і тюремного ув'язнення забороняв без офіційної ліцензії займатися засновництвом акціонерних компаній. Цей закон, що став відомим як Акт про «мильні бульбашки» (Bubble Act), був в силі більше ста років [11]. Недопущення шахрайських компаній переслідував і французький декрет 29 Жерміналь II (1793 р.).

В окремі періоди зловживання у справі засновництва корпорацій можуть носити масштабний характер із значними негативними психологічними і соціально-економічними наслідками. Мова йде насамперед про фінансові піраміди на руїнах Радянського Союзу, побудованих компаніями ВАТ «МММ», «Російський будинок Селенга», «Хопер Інвест» та їм подібними. У 90-ті роки хвиля шахрайських інкорпорацій не обійшла і Україну. До найбільш відомих розкритих пірамідальних схем, що діяли в країні, треба віднести перш за все споживче товариство «Меркурій», з якого все почалося. У результаті цієї афери було ошукано близько 25 тис. осіб на загальну суму 20 млн. дол. США. [12, с. 230-231].

Треба підкреслити, що шахрайське інкорпорування не просто обікрало мільйони громадян колишнього союзу і непродуктивно використало мільйони грошового капіталу, але й дискредитувало акціонерні товариства як нові, ринкові структури організації економічної діяльності.

Для ефективного розвитку корпорацій як форм розвитку суспільного виробництва необхідні чотири умови:

1. Наявність в суспільстві необхідних ресурсів.
2. Законодавство та державні органи, що визначають правила с Наявність в суспільстві причин для їх створення.
3. творення, реєстрації і контролю за діяльністю акціонерних товариств та ринку цінних паперів.

4. Спеціалізовані організації, що займаються інкорпоруванням.

І раніше і на передодні ринкових реформ в Україні, як і інших республік колишнього СРСР, існував дефіцит товарів. По окремих продуктах дефіцит був надзвичайно гострим. Вже у середині 50-х років для керівництва СРСР стало очевидним, що багато питань у забезпеченні населення продовольством суспільний сектор у повному обсязі не може вирішити. Держава приступила до роздачі працівникам підприємств дачних ділянок, що дозволило поліпшити забезпечення країни овочами і фруктами. Після не однократних невдалих спроб були зняті (у визначених межах) обмеження на особисті підсобні господарства.

Дефіцит супроводжував виробництво продуктів харчування, одягу, взуття, житла, послуг, товарів довгострокового користування, автомобілів й т.д. Дефіцит товарів був абсолютним і відносним. Абсолютний дефіцит товарів – це коли продукції за визначеними нормами на всіх не вистачало. Відносний дефіцит – це характеристика продукції підвищеного попиту. Люди не могли вільно придбати, наприклад, не просто взуття, одяг, а те, яке їм подобається, відповідає критеріям їх краси, моди тощо.

Особливим дефіцитом, тобто фактично повною відсутністю, характеризувався ринок спеціалізованої малогабаритної сільськогосподарської техніки для особистих господарств, старанних артілей, дачних господарств. Суттєве відставання СРСР було також в сфері інформаційних технологій, які уособлюють розвиток сучасної науково-технічної революції і перехід до інноваційної економіки. Вирішити вказані проблеми соціалістичний сектор економіки не міг. На момент розпаду СРСР виробничий апарат вже в кінець постарів і знаходився в стані стагнації не менше 20 років. У 1986-1990 р. тільки 25 % інвестицій спрямовувалися на відновлення виробничих фондів. Основна частина інвестицій використовувалася на підтримку в робочому стані діючих фондів. Базовий рівень виробництва з великими труднощами підтримувався обсягами капітальних ремонтів. Потреби економіки у відновленні основних фондів задовольнялися лише на 50%. На початок 90-х років термінової заміни вимагали більш чверті загального обсягу основних фондів, у тому числі – близько 40 % машин і устаткування. Характерною рисою економіки було перевищення показника зносу діючих основних виробничих фондів над показником уведення нових. Подібного стану не було ні в одній розвинутій країні світу [13, с. 11].

Вирішення вказаних питань можливо було тільки за рахунок створення мережі нових підприємств в формі різного типу одноосібних та колективних підприємств, тобто товариств, в тому числі і корпорацій, оскільки необхідних приватних капіталів (офіційно) ще не було, і до того ж населення психологічно позитивно сприймало саме форми господарської діяльності на основі колективних, асоційованих форм власності.

Для створення акціонерних товариств, як і інших господарських товариств в країні були необхідні фінансові та трудові ресурси. До того ж в країні вже активно у формі ярмарків, виставок розвивався ринок технічних нововведень. Таким чином, в контексті подальшого прогресивного розвитку суспільного виробництва на основі корпоративних структур в країні були всі необхідні соціально-техніко-економічні умови.

Наприкінці 80-х – початку 90-х рр.. були прийняті і створені перші інституціональні основи для розвитку приватного бізнесу, розвитку акціонерних і пайових товариств. 19 червня 1990 за № 590 вийшла Постанова Кабінету Міністрів СРСР «Про затвердження Положення про акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю» та «Положення про цінні папери». У Положенні було дано визначення акціонерного товариства, розглянуті питання його засновництва, учасників, їх прав і зобов'язань, державної реєстрації, майна, прибутку, цінних паперів, ліквідації, які і нині складають ядро закону про акціонерні товариства. 11 жовтня 1990 було опубліковано лист міністерства фінансів СРСР, в якому викладалися правила реєстрації випуску акцій і облігацій. У 1991 р., ще до розпаду Союзу, Україна на рівні республіки прийняла власні закони «Про власність», «Про підприємництво», «Про підприємства», «Про господарчі товариства», у яких червоною ниткою проходить теза про необхідність і рівноправ'я в економіці різних форм власності на засоби виробництва, у тому числі про необхідність інтелектуальної власності, про різні організаційно-правові форми економічної діяльності. При цьому в стаття 3 «Про власність в Україні» передбачала можливість об'єднання майна, що належало правах власності громадянам, юридичним особам і державі. Закон передбачав створення на основі об'єднання майна підприємств з змішаними формами власності, у тому числі власності спільних підприємств за участю юридичних осіб і громадян інших держав.

У руслі теорії Р.Коуза зміна правових норм, їхня специфікація щодо вимог нового етапу в розвитку продуктивних сил визначає

умови трансформації економічної системи, удосконалення системи виробничих відносин до потреб прогресивного розвитку продуктивних сил і економічних організацій. Однак для широкого розвитку корпорацій як нових форм подальшого розвитку економіки та задоволення суспільних потреб за допомогою об'єднання коштів громадян не вистачало детального опрацювання деяких питань. Мова йде, насамперед, про механізми, інститути гарантій збереження та цільового використання коштів за передплатою, а також спеціалізованих організацій, предметом діяльності яких є інкорпорування, тобто створення акціонерних товариств. Спеціалізовані організації повинні створюватися і діяти на підставі спеціального закону.

Світовий досвід показує, що створення ділових корпорацій на основі широкого застосування ресурсів громадян повинно передбачати механізми, інститути гарантій схоронності та цільового використання цих ресурсів. Збереження майна та підписки на капітал при інкорпоруванні та додаткових емісіях корпорацій можуть забезпечуватися різними механізмами. У розвинених країнах сьогордні сформована досить розгалужена і взаємопов'язана система інститутів, які забезпечують захист корпорації від розкрадань і інших зловживань. У США на етапі створення ділових корпорацій та додаткових випусків акцій для широкої публіки в якості гаранта виступає фізична або юридична особа, яка за певну плату бере на себе зобов'язання по цільовому використанню коштів підписки та відшкодуванню збитку інвесторам, якщо кошти за передплатою вкрадені. Як правило, в якості гаранта виступає банк, який веде контроль фінансової діяльності корпорації з реалізації проекту емісії. Важливу роль грає також інститут страхування, а також законодавчі норми надання суспільству, інвесторам широкої інформації про діяльність корпорації.

В контексті співробітництва та вступу України до Європейського Союзу інтерес в сфері створення акціонерних товариств представляє досвід Німеччини.

Створення акціонерного товариства на підставі грошових внесків і майна відповідно до Акціонерного закону Федеративної Республіки Німеччини від 6 вересня 1965 року включає наступні етапи:

1) укладання установчих договорів про внески (грошові, майнові);

2) нотаріальну реєстрацію уставу. В уставі вказуються засновники, фірмове найменування і місцезнаходження товариства,

предмет діяльності, а для промислових і торгових підприємств – предмети виробництва і торгівлі, величина основного капіталу, номінальний розмір акцій, сума, на яку випускаються акції, і якщо випускаються акції різного виду, то види акцій, які отримує кожний засновник й ін.;

3) призначення тимчасової наглядової ради, правління та ревізорів, що здійснюють контроль за інкорпоруванням реального акціонерного товариства.

Процес створення акціонерного товариства (від підписки на акції до серійного випуску продукції) займає не більше двох років. Контроль із звітами здійснює один або декілька ревізорів в тих випадках, коли:

1) коли член правління або наглядової ради являється одним із засновників;

2) при інкорпоруванні товариства за рахунок члена правління або наглядової ради були отримані акції;

3) член правління або наглядової ради зумовив для себе особливу перевагу або відшкодування витрат і оплату, пов'язаних з інкорпоруванням товариства.

Ревізорів (фізичних осіб або організацій) призначає суд за відбором промислово-торговельної палати. Ревізори повинні бути досвідченими та свідомими в бухгалтерії. Ревізорами не можуть бути особи, на яких засновники можуть впливати.

Заробітну плату ревізорам призначає і сплачує суд [14].

Саме відсутність в Україні інститутів гарантування і спеціалізованих підприємств по створенню акціонерних товариств за підтримки корумпованих чиновників на початковому етапі ринкової трансформації економіки сприяло поширенню рукотворних фінансових пірамід і негативних поглядів на розвиток приватної власності та приватного підприємництва. Однак не відсутність в Україні інститутів гарантування і спеціалізованих підприємств по створенню А.Т. стали причиною того, що зняття гальм в розвитку продуктивних сил на підставі реструктуризації системи виробничих відносин, забезпечення свобод і норм права для громадян і органів влади, вищих посадових осіб відповідно до законів сучасної ринкової економіки було зведено до вузько, ціле направлених реформ «шокової терапії». Проблема переходу до ринкової економіки як забезпечення умов прогресивного розвитку продуктивних сил, економічних організацій в формі різних типів підприємств, організаційно-правових форм і на підставі цього вирішення проблеми підвищення добробуту населення

трансформувалася в форму роздержавлення економіки, легалізації прав приватної власності чиновниками і привласнення окремими приватними особами основної частки державної власності.

Акціонерні товариства, що були створені в процесі приватизації державних підприємств, стали формами не розвитку виробництва, економічної діяльності, а формами роздержавлення власності, механізмами передачі державної власності в руки приватних осіб. В умовах відсутності реальної відповідальності органів державної влади і посадовців вищих рангів масова приватизація підприємств замість обіцяних ринковими реформаторами підвищення ефективності використання засобів виробництва державних підприємств і підвищення добробуту населення закономірно спровокувала системну кризу економіки і соціального розвитку, зумовила втрату десятків, сотень тисяч висококваліфікованих робочих місць, виробництво багатьох видів товарів, злидні працюючого населення і швидке зростання кланових, олігархічних структур. При цьому фінансові піраміди, в незмірно менших масштабах, продовжують існувати. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, розробила проект Закону України «Про заборону фінансових пірамід в Україні». Він був ухвалений Верховною Радою України у першому читанні 19 листопада 2013 року, але до остаточного прийняття цього законопроекту справа так і не дійшла.

Цікаво також відмітити, що на сьогодні основна частина національного капіталу на підставі різних механізмів реструктуризації перекачувалася з акціонерних товариств до товариств з обмеженою відповідальністю, так сказати, захистила себе від недружніх поглинань і злиттів.

Однак ситуація в сфері створення корпорацій наприкінці першого 10-ти річчя XXI століття змінилася. У 2008 році після більш ніж 10-річного періоду обговорення Закон України «Про акціонерні товариства» прийнято. В законі докладно визначено характер та етапи створення акціонерного товариства в пункті першої підписки на акції. Інкорпорування здійснюється на підставі приватного розміщення акцій серед засновників. Закон орієнтує на створення реальних акціонерних товариств і, безумовно, вимоги гарантій схоронності та цільового використання коштів в такому разі не потрібні, оскільки контроль повністю здійснюється самими засновниками. Але відносно наступних випусків акцій, які пропонуються широкій публіці, механізми гарантій обов'язково необхідні. Відсутність норм контролю за схоронністю та цільовим

використанням коштів за підпискою на капітал товариства, на наш погляд, не буде сприяти розвитку акціонерних товариств як форм розвитку економічної діяльності.

Україні сьогодні необхідні акціонерні товариства не тільки в контексті вступу до ЄС і розвитку глобальних процесів, алей в контексті відродження та прогресивного розвитку національної економіки, в контексті розвитку підприємництва як основи ринкової економіки. За роки свого падіння економіка України не тільки кількісно втратила свій потенціал, але й якісно (структурно) деградувала. Академік НАН України Ю.М.Пахомов у 2002 році так охарактеризував ситуацію: «Всі десять реформаторських років відбувалося витиснення наукоємної (високотехнологічної) продукції і її заміщення продукцією з низьким ступенем обробки, що представляє в більшому ступені сировинні і напівсировинні галузі» [15, с. 29]. Деградація проявляється перш за все в зменшенні кількості інноваційно активних підприємств, що особливо важно для переходу до інноваційної економіки. У розвинутих країнах кількість інноваційно активних промислових підприємств досягає 70-80%, в Україні цей показник постійно зменшується від 26 % у 1994 році до 14,2 % у 2007 році. На світовому ринку високих технологій частка продукції США становить 32%, Німеччини – 18%, вітчизняна продукція займає менше 1 % . Міжнародна практика свідчить, якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. В Україні зростання ВВП на основі нових технологій сягає лише 0,7 % .

Стимування інноваційної діяльності промислових підприємств України, на наш погляд, пояснюється перш за все слабкістю ринку цінних паперів, тобто слабкістю розвитку саме корпоративної форми організації економічної діяльності. Але підняття корпоративної форми до рівня потреб прогресивного розвитку продуктивних сил, становлення інноваційної економіки пов'язано не просто з введенням інститутів гарантування схоронності та цільового використання коштів, зібраних по підписці на акції, а з суттєвим удосконаленням базових відносин системи виробничих відносин. Проведені ринкові реформи економіки в Україні, як і інших країнах СНД, не тільки не зняли гальма в розвитку продуктивних сил, економічних організацій, але й привели до сутнісних деформацій в системі виробничих відносин, вагомішими формами прояву яких стали:

- тінізація економіки. Оцінки рівня тінізації нац економіки України за різними підходами радикально відрізняються. Обсяг

економіки, яка безпосередньо не спостерігається, за розрахунками Державної служби статистики України у останні роки становить у середньому від 15 до 18 % ВВП. Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку торгівлі України обсяг тіньової економіки в Україні протягом кризи збільшився з 28 до 39 % ВВП та у період відновлення дещо знизився до 37 %.

Відповідно до розрахунків відомого австрійського економіста Фрідріха Шнайдера рівень тіньової економіки в Україні складає понад 52 % від офіційного ВВП, а за даними Міжнародної організації праці – 9% [16];

- корупція. У світовому індексі сприяння корупції за 2016 рік Україна отримала 29 балів зі 100 можливих, що на 2 бали більше за показник минулого року. Покращенню позиції у світовому рейтингу СРІ сприяло просування антикорупційної реформи, але відсутність дієвої судової системи та фактична безкарність корупціонерів, на думку виконавчого директора Transparency International Україна Ярослава Юрчишина, не дають Україні зробити потужний ривок і подолати 30-бальний бар'єр, що зветься «ганьбою для нації». У світовому рейтингу країн за рівнем корупції за 2016 р. Україна посіла 131 місце серед 176 країн світу. Цю сходинку із показником 29 балів з Україною розподілили Казахстан, Росія, Непал та Іран. [17];

- відтік капіталу за кордон. В нещодавно опублікованій доповіді Global Financial Integrity «Незаконне вивезення капіталу з країн» стверджується, що за 10 років (2004-2013) з України за кордон було виведено більше 116 млрд. ол.. Варто відзначити, що активність виведення капіталів та коштів за кордон безпосередньо залежить від політичної та соціально-економічної ситуації в країні. За дослідженнями Г. Мельник, найбільша активність виведення українських капіталів за кордон збігається з періодом різкого підвищення рівня зовнішнього боргу країни. Наприклад, в 2008 році державний борг України збільшився на 20 млрд. дол..., у 2011 році – на 14 млрд. дол..., у 2012 році – на 9 млрд. дол.. Це не є прямим, але все ж підтвердженням того, що частина виведених активів – це вкрадені бюджетні кошти [18].

Ефективний розвиток корпорацій в Україні, як і інших суб'єктів господарювання, пов'язан перш за все з подоланням системної кризи, вирішенням загального завдання приведення характеру виробничих відносин у відповідність до потреб прогресивного розвитку продуктивних сил, економічних організацій. Виробничі відносини в організаційних формах виступають як інститути. Тому

вдосконалення виробничих відносин приймає форму введення нових та вдосконалення існуючих інститутів на підставі державних законодавчих норм (формальні інститути). В цьому напрямку необхідно провести перш за все інституційні реформи, метою яких є:

1. Реструктуризація природи влади відповідно до умов сучасної ринкової економіки та демократичної організації життя суспільства, громадян. Результати 30-ти-річного періоду ринкових реформ у контексті суб'єктів влади можна охарактеризувати наступним чином: примарні права громадян, підприємців, найманих працівників; примарна відповідальність владних чиновників, політиків за результати своєї діяльності, у тому числі і за проведення ринкових реформ, демократизацію влади. Природа влади в Україні у своїх сутнісних рисах зберігає зв'язок з природою радянської влади, яка своїми коріннями уходить в специфіку російської царської влади (абсолютистська монархія). Саме це дозволяє вищим посадовим особам у своїй діяльності переслідувати свої власні інтереси, інтереси команди і нехтувати інтересами громадян, суспільства, країни. Саме у цьому знаходяться причини непомірно високого рівня корупції, формаційного характеру кризи.

Потрібні зміни в судовій системі. Суд повинен бути незалежним. За визначеними показниками (наприклад, за показними «магічного чотирикутника») вищі посадовці повинні нести реальну відповідальність (імпічмент). В основній частині виборні програми повинні представлятися в рамках розгляду питань бюджетів (наприклад, хто, які і скільки буде сплачувати податків, хто буде мати пільги і які, за якими напрямами будуть використовуватися доходи бюджетів).

2. В контексті вище зазначених реформ потрібне сутнісне підвищення якості підприємницького середовища. За показником легкості здійснення підприємницької діяльності Україна останнім часом покращує свої позиції. Однак вона суттєво програє окремим республікам колишнього союзу. Так, за рейтингом легкості бізнесу протягом II півріччя 2014 – I півріччя 2015 року Україна піднялася на 4 сходинки і зайняла 83 місце, тоді як Грузія – 24, Казахстан – 44, Білорусь – 44, Росія – 51, Молдова – 52, Киргизія – 67. В контексті ефективного розвитку підприємницьких структур, в тому числі і акціонерних товариств як форм розвитку економічної діяльності потрібне вдосконалення механізмів специфікації прав власності та легальних інститутів їх захисту.

3. Реформування характеру трудових відносин, що в першу чергу пов'язано з сутнісним підвищенням заробітної плати.

Заробітна плата повинна відповідати умовам відтворення робочої сили, бути формою ефективного використання праці, фактором формування ємності національного ринку та розвитку вітчизняного виробництва. Попит формує пропозицію. Сьогодні вкрай потрібне внесення змін в Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності». Членами профспілкових організацій не можуть бути роботодавці, оскільки профспілки – це організації найманих працівників, захисту їх інтересів.

Таким чином, в системі підприємництва сучасної ринкової економіки акціонерні товариства є невід’ємним і могутнішим суб’єктом господарської діяльності. В Україні на сучасному етапі ринкової трансформації економіки розвиток акціонерних товариств не відповідає той ролі, яку вони грають в економіках розвинутих країн, процесах транснаціоналізації виробництва і капіталу. Вирішення проблеми їх ефективного господарювання та розвитку лежить в площині сутнісного удосконалення характеру виробничих відносин, приведення природи влади, законодавства з питань підприємництва та послуг найманої праці до економічних законів сучасної ринкової економіки, демократичного устрою держави.

Список джерел

1. Попело О.В. Мале підприємництво як джерело економічного розвитку у високорозвинених країнах. / О.В. Попело // Вісник Чернігівського державного технологічного університету, 2014. - № 3 (75). – С. 122 – 134.
2. Гуияр, Ф. Ж. Преобразование организации : пер. англ. / Ф. Ж. Гуияр, Дж. Н. Келли. — М. : Дело, 2000. — 375 с.
3. Батлер У. Э. Корпорации и ценные бумаги по праву России и США. / У.Э. Батлер, М.Е. Гаши-Батлер. – М.: Зерцало, 1997. – 128 с.
4. Рынок ценных бумаг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Е.Ф. Жукова. – 3-е изд., перераб. И доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 567 с.
5. Простаков В. Заказ принят /Г. Простаков. Эксперт, 2006. - №8. – С. 14-20.
6. Светлова М.С. Деятельность транснациональных корпораций в мировом хозяйстве/ М.С. Светлова, Е.В. Булюк. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.irbis-nbuv.gov.ua

7. Пучков А. Крупнейшие ТНК в современном мире.— [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.slideshare.net/AlexeyPuchkov/ss-11875759>
8. Фурсов К.А. Европейские Ост-Индские Компании: двигатель и тормоз капитализма. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.hse.ru/data/249/
9. Тарасов, И. Т. Учение об акционерных компаниях / И. Т. Тарасов. — М. : Статут, 2000. — 666 с.
10. Ермолаева Н. Корпорация: жизнь по законам «большого размера» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.connect.ru/article.asp?id=5363>
11. Мыльные пузыри (Англия, 1720-1721) — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [finlit.online/ ekonomicheskikh-ucheniy-istoriya-kniga/myilnyie-puzyiri-angliya-54097.html](http://finlit.online/ekonomicheskikh-ucheniy-istoriya-kniga/myilnyie-puzyiri-angliya-54097.html)
12. Прокопенко В.Ю. Особливості функціонування фінансових пірамід та їх вплив на розвиток ринку фінансових послуг України / В.Ю. Прокопенко, М.В. Дубина, К.О. Коваленко //Бізнесінформ, 2015. - № 5. – С. 226 – 232.
13. Борщ, Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л. М. Борщ. — К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. — 318 с.
14. Акционерное общество и товарищество с ограниченной ответственностью: сб. заруб. законодательства / сост., отв. Ред. И автор вступ. Ст. В. А. Туманов. — М. : БЕК, 1995. — 290 с.
15. Пахомов, Ю. Спрос и монетизация как предпосылки и факторы качественного роста / Ю. Пахомов // Економічний часопис – ХХІ. — 2002. — № 10. — С. 29–34.
16. Прес-реліз до засідання «круглого столу» «Гіньова економіка в Україні: масштаби на напрямки подолання. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.niss.gov.ua/public/.../1201_reliz.pdf
17. Україна за рівнем корупції дорівнялася до Росії й Ірану. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.pravda.com.ua/news/2017/01/25/7133397/
18. Мельник Г. Великий вихід: як з України вивели 116 млрд дол.. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: attomeys.ua/uk/publications/the-great-withdrawal-how-116-bin-were-withdrawn-from-ukraine/

© Чернявська Є.І., 2017

2.3. Динамическая имитационная модель взаимодействия производителя и региона

Вопросы взаимодействия хозяйствующего субъекта в регионе с государством и регионом как социально-экономической системой актуальны как с точки зрения государства, региона так и самого производителя. Только гармоничное взаимодействие этих трех составляющих может обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие региона, эффективность производства и бюджетной составляющей государства.

Реформирование экономики регионов требует перестройки системы регионального управления, основой которого должно стать сочетание интересов предприятий как самостоятельно хозяйствующих субъектов с интересами регионов и государства в целом, для обеспечения социально-экономического развития. Именно этот принцип определяет новые подходы к организации системы управления регионом и формированию механизма регионального управления [1].

Поиск новых путей социально-экономического развития в настоящее время часто ограничивается рамками общеэкономических условий [2] и, лишь отчасти, совершенствованием количественного анализа социально-экономических условий работы предприятий и организаций [3]. При этом проблеме эффективности регионального управления уделяется недостаточно внимания, что не вполне обоснованно.

Рассмотрим систему Производитель – Регион – Государство. Полагаем, что Производитель реализует производство с валовым выпуском продукции $x(t)$. С учетом рентабельности r , его валовый доход составляет $rx(t)$. Полученный доход производитель распределяет на:

- отчисления в бюджет государству в соответствии с установленной нормой налога - g_1 ;
- отчисления в региональный бюджет в соответствии с установленным налогом - g_2 ;
- инвестиции в социально-экономическое развитие инфраструктуры региона - g_3 ;
- собственные накопления в банковской системе с долей - g_4 ;

- инвестиции $i(t)$ в развитие производства - g_5 .

Таким образом, можно записать систему уравнений, описывающих динамику накопления средств государством, регионом и производителем:

$$\left\{ \begin{array}{l} \dot{y}(t) = g_1(t)rx(t), y(0) = 0; \\ \dot{m}(t) = g_2(t)rx(t), m(0) = 0; \\ \dot{s}(t) = g_3(t)rx(t), s(0) = 0; \\ \dot{B}(t) = \beta B(t) + g_4(t)rx(t), B(0) = B_0; \\ i(t) = g_5(t)rx(t); \\ \sum_{i=1}^5 g_i = 1. \end{array} \right. \quad (1)$$

где: $y(t)$ – суммарные отчисления в налоговый бюджет;

$m(t)$ - суммарные отчисления в бюджет региона;

$s(t)$ – объем инвестиций в социальную сферу региона;

$B(t), \beta$ – банковские накопления и банковский процент.

Для производственного блока воспользуемся моделью Солоу с производственной функцией (ПФ):

$$x(t) = AK^\alpha(t), \quad (2)$$

где: $K(t)$ – объем основных производственных фондов (ОПФ);

α – константа, $0 < \alpha < 1$;

A – параметр, зависящий от внутренних факторов производства.

В выражении (2) мы полагаем, что второй параметр стандартной ПФ – трудовые ресурсы $L(t)$ достаточно жестко связан с технологией производства и поэтому можно записать

$$L(t) = aK(t), \quad (3)$$

где a - константа, а уравнение динамики ОПФ, описывается уравнением:

$$\dot{K}(t) = -\mu K(t) + i(t), \quad K(0) = K_0, \quad (4)$$

где μ - норма амортизации ОПФ и для упрощения ситуации полагаем, что инвестиции $i(t)$ реализуются в производство без временного лага.

Тогда для оптимизации взаимоотношений производителя и государства положим, что цель государства – получить максимальную величину $y(T)$, где T – планируемый период работы производителя. Зафиксируем значения g_2, g_3, g_4, g_5 с тем, чтобы найти рациональное значение g_1 , обеспечивающее максимизацию $y(T)$. Полагаем, что $g_5 = q - g_1$, где $q = 1 - (g_2 + g_3 + g_4)$.

Решение уравнения (4) с учетом (1) имеет вид:

$$K(t) = [(K_0^{1-\alpha} - K_s^{1-\alpha})e^{-\mu(1-\alpha)t} + K_s^{1-\alpha}]^{1/(1-\alpha)}, \quad (5)$$

где $K_s = (g_5 r A / \mu)^{1/(1-\alpha)}$ – величина стационарного уровня величины $K(t)$ при $t \rightarrow \infty$, а значение $y(T)$ определяется соотношением:

$$y(T) = g_1 r A \int_0^T [(K_0^{1-\alpha} - K_s^{1-\alpha})e^{-\mu(1-\alpha)t} + K_s^{1-\alpha}]^{\alpha/(1-\alpha)} dt. \quad (6)$$

График зависимости $y(T)$ от параметра g_1 имеет характер, представленный на рис.1.

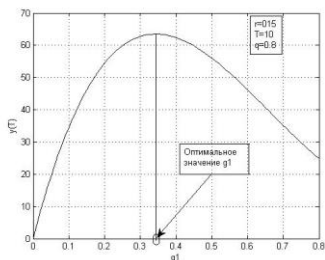


Рис. 1. Зависимость $y(T)$ от уровня налогообложения g_1

Из поведения $y(T)$ следует, что существует оптимальный уровень налогообложения g_1^* , который обеспечивает максимум накопленных отчислений в бюджет при данном периоде работы производителя T .

Относительно взаимодействия производителя с регионом введем следующие элементы:

- региону в виде налога в единицу времени поступает в бюджет ресурс $\dot{m}(t)$;

- для социальной инфраструктуры темпы выделения ресурсов региону $\dot{s}(t)$.

Полагаем, что ресурс $s(t)$ вкладывается в специальное образование для повышения уровня специалистов в производстве и регионе в целом.

Уровень подготовки трудовых ресурсов региона $v(t)$ будем оценивать по шкале $[0,1]$.

Тогда можно записать:

$$v(t) = v_0 + (1 - v_0) \frac{s(t)}{\delta + s(t)}, \quad (7)$$

где v_0 – начальное значение уровня подготовки;

δ - эмпирическая константа.

Одновременно в уравнении (2) будем полагать, что $A = A(v)$:

$$A(v) = \underline{A} + (\bar{A} - \underline{A})v^{k_1}, \quad 0 < k_1 < 1, \quad (8)$$

где \underline{A} и \bar{A} - минимальное и максимальное значение параметра ПФ.

Для средней ставки заработной платы $w(t)$ можем положить зависимость от уровня профессиональной подготовки в виде:

$$w(v) = \underline{w} + (\bar{w} - \underline{w})v^{k_2}, \quad 0 \leq k_2 \leq 1, \quad (9)$$

где \underline{w}, \bar{w} - нижний и верхний уровень ставки, соответственно, а для k_2 должно выполняться условие опережающего роста темпов производства по отношению к темпам роста ставки заработной

платы, т.е. $\frac{dA(v)}{dv} \geq \frac{dw(v)}{dv}$.

Тогда структура взаимодействия в системе Производитель – Регион принимает вид, как представлено на рис.2, где блок системы поддержки принятия решений (СППР), реализуемый в реальности взаимодействием местных органов управления и руководством производителя, и отвечает за выработку управляющих воздействий, обеспечивающих устойчивую эволюцию системы в целом.

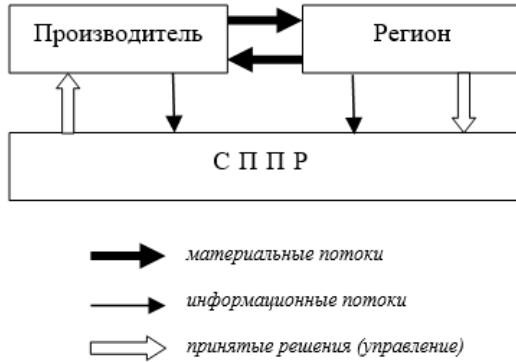


Рис. 2. Схема взаимодействия подсистем

Для подсистемы «производитель» фазовым вектором состояния является вектор $(K(t), B(t))$, а структура подсистемы и входные и выходные потоки представлены на рис. 3.

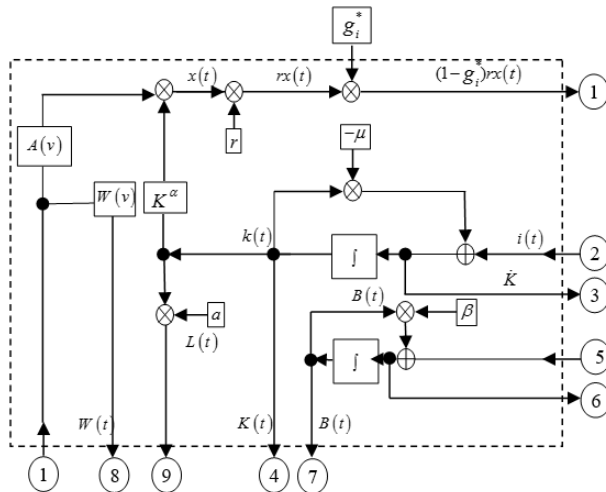


Рис.3. Структура подсистемы «Производитель»

Полагаем, что задача оптимального обложения государственным налогом региона решена, т.е. оставшийся доход предприятия составляет величину

$$x_1(t) = (1 - g_1)rx(t).$$

Теперь задача состоит в рациональном распределении оставшейся части дохода с учетом интересов производителя и региона.

С учетом упомянутых выше фазовых координат производителя, динамику его эволюции описывает система уравнений :

$$\left\{ \begin{array}{l} \dot{K}(t) = -\mu K(t) + P(t), K(0) = K_0; \\ P(t) = \int_0^t i(\tau) \mathcal{G}(t - \tau) d\tau; \\ i(t) = g_5 x_1(t); \\ \dot{B}(t) = \beta B + b(t), B(0) = B_0; \\ b(t) = g_4 x_1(t); \end{array} \right.$$

где: $B(t)$ - накопления производителя в банковской системе со ставкой β , $b(t)$ - темпы пополнения счета из доходов, $i(t)$ - темпы инвестиций в развитие производственной сферы, $P(t)$ - темпы внедрения инвестиций в производство, $\mathcal{G}(t)$ - функция плотности распределения для внедрения вложенных средств,

$$\int_0^{\infty} \mathcal{G}(\tau) d\tau = 1.$$

Индивидуальной целью производителя является максимизация величины

$$Q_1(t) = \psi_1 K(t) + B(t),$$

где ψ_1 - коэффициент, учитывающий позиции товара производителя на рынке, т.е. рыночная стоимость ОПФ.

Очевидно, что для «успешного» предприятия $\psi_1 \geq 1$, а для обратной ситуации $0 < \psi_1 < 1$.

Для подсистемы «регион» фазовым вектором состояния является вектор $(m(t), M(t), V(v(t)))$, где $V(v(t))$ является экономической оценкой эффекта от достигнутого уровня профессиональной подготовки трудовых ресурсов региона, а $M(t)$ - темпы поступления финансовых ресурсов в регион в виде зарплаты.

Структура подсистемы и входные и выходные потоки представлены на рис. 4.

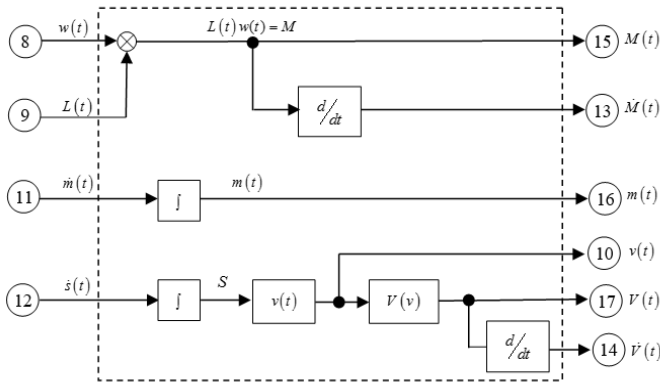


Рис. 4. Структура подсистемы «Регион»

Фазовые координаты подсистемы "Регион" формируются следующим образом :

- из налоговых поступлений:

$$\dot{m}(t) = g_2 x_1(t), m(0) = 0 ,$$

- заработной платы, занятых на производстве:

$$\dot{M}(t) = w(v(t))L(t), M(0) = 0 ,$$

где: $v(t)$ - уровень квалификации рабочей силы;

$w(t)$ - значение средней заработной платы.

Обе величины определяются соотношениями (7) и (9), а объем трудовых ресурсов из (3).

Таким образом, для региона целевой функцией является линейная свертка

$$Q_2(t) = m(t) + \psi_2 M(t) + \psi_3 S(t) ,$$

где $\psi_2, \psi_3 > 0$ и являются субъективно назначаемыми регионом оценками «вкладов» составляющих.

Для всей системы Производитель - Регион можно также воспользоваться критерием в виде линейной свертки

$$D(t) = \psi_4 Q_1(t) + Q_2(t) ,$$

где ψ_4 - также субъективный параметр, устанавливаемый на основании эффективного компромисса [4], который должен быть реализован в модуле СППР (рис.5).

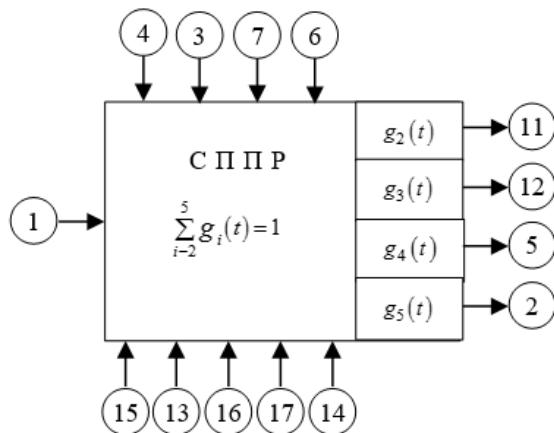


Рис.5. Схема модуля СППР

Таким образом, задачей блока СППР является выработка стратегических решений и оперативного управления взаимодействием двух подсистем, т.е. формирование оптимальных значений координат вектора $(g_2(t), g_3(t), g_4(t), g_5(t))$, обеспечивающих устойчивое развитие системы в целом.

Для реализации рассмотренной модели взаимодействия в системе Производитель – Регион и оценки ее качественной адекватности были использованы имитационные возможности пакета SIMULINK системы MATLAB [5].

На рис. 6 представлена головная модель системы, в которой основные подсистемы отображают динамику производственной части (Subsystem2) (рис. 7), региона (Subsystem1) (рис. 8) и блок формирования принятия решений (Subsystem) (рис. 9).

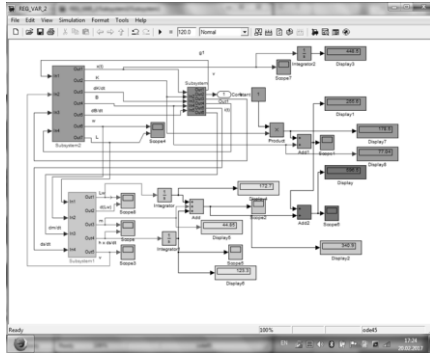


Рис. 6. Головной блок модели

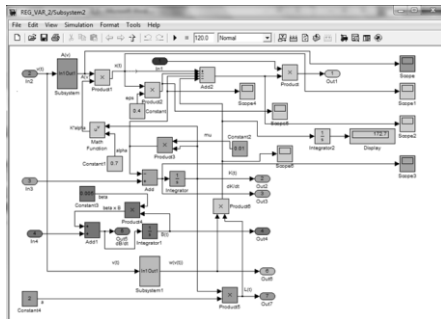


Рис. 7. Подсистема «Предприятие»

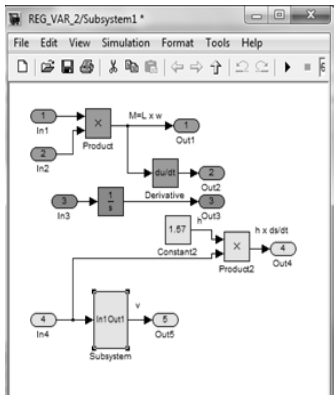


Рис. 8. Подсистема «Регион»

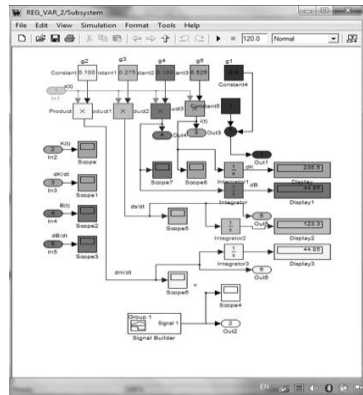


Рис. 9. Подсистема формирования решений

В блоке Subsystem2 внутренний блок Subsystem1 решает задачу формирования средней зарплаты $W(v(t))$ (рис. 10), а блок Subsystem (рис. 11) решает задачу расчета параметра $A(v(t))$ в (8).

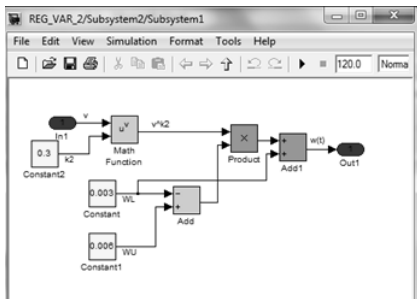


Рис. 10. Блок формирования средней зарплаты

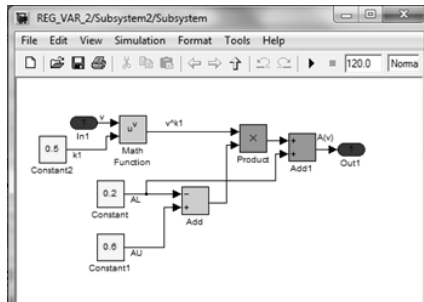


Рис. 11. Блок формирования параметра $A(v)$ в ПФ

В блоке Subsystem1 внутренний блок Subsystem* выполняет расчет уровня профессиональной подготовки специалистов $v(t)$ (рис. 12).

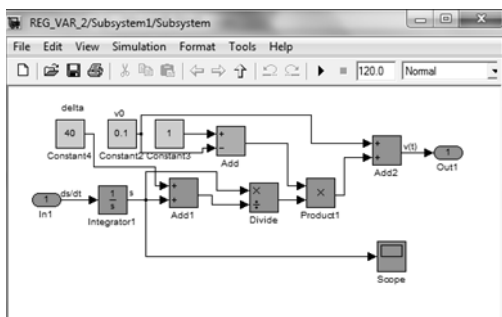


Рис. 12. Блок расчета показателя $v(t)$

Для модельных расчетов использованы следующие значения параметров:

$$\begin{aligned}
\varepsilon &= 0.4, \mu = 0.01, \alpha = 0.7, \beta = 0.005, K_0 = 100 \text{ млн.грн.}, \\
B_0 &= 10 \text{ млн.грн.}, k_1 = 0.5, k_2 = 0.3, \underline{A} = 0.2, \bar{A} = 0.6, \\
\underline{W} &= 0.003 \text{ млн.грн.}, \bar{W} = 0.006 \text{ млн.грн.}, v_0 = 0.1, \delta = 40, \\
\psi_1 &= \psi_2 = \psi_3 = \psi_4 = 1, [t] = 1 \text{ месяц}.
\end{aligned}
\tag{10}$$

Для оценки качественного поведения модели системы выполнены расчеты для двух «противоположных» решений:

- первое соответствует «жадности» региона:

$$g_2 = 0.5, g_3 = 0.2, g_4 = 0.1, g_5 = 0.2;$$

- второе соответствует более «рациональному» подходу к

распределению ресурсов: $g_2 = 0.1, g_3 = 0.5, g_4 = 0.05, g_5 = 0.35$.

Результаты первого расчета представлены на рис. 13, где слева направо и вниз представлены динамики показателей: $K(t), X(t), M(t)/\dot{M}(t), m(t)$. Чтобы была более очевидна динамика процесса и пагубность принятого решения использована большая величина временного интервала $T = 240$.

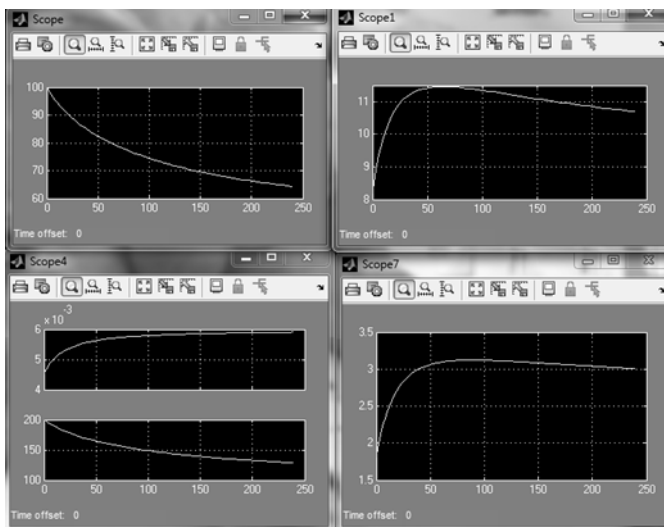


Рис. 13. Результаты расчетов для $g_2 = 0.5, g_3 = 0.2, g_4 = 0.1, g_5 = 0.2, T = 240$

Результаты расчета по второму варианту представлены на рис. 14 ($T = 60$), которые показывают положительную динамику всех процессов в системе, касающихся как производителя так и региона.

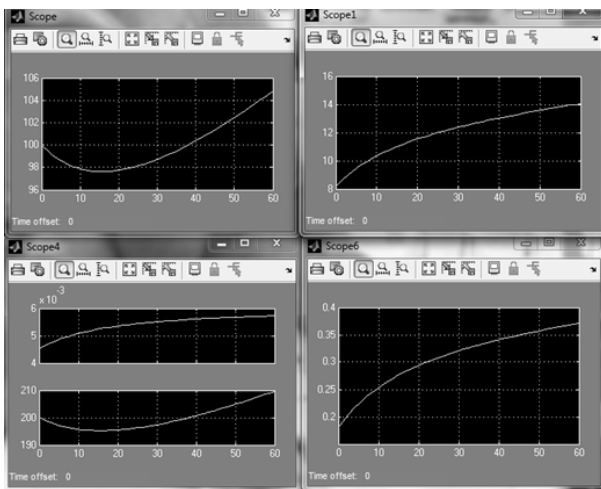


Рис. 14. Результаты расчетов для $g_2 = 0.1, g_3 = 0.5, g_4 = 0.05, g_5 = 0.35, T = 60$

Очевидна необходимость поиска оптимального варианта распределения ресурсов, т.е. соотношения значений g_2, g_3, g_4, g_5

при условии $\sum_{i=2}^5 g_i = 1$.

С этой целью были выполнены расчеты для различных соотношений $g_i, i = \overline{2,5}$, результаты которых представлены в табл. 1 (колонки 2-6).

Далее, на основании полученных результатов расчета была построена поверхность отклика

$$S = S(g_3, g_3, g_5),$$

где g_2 принималась как $g_2 = 1 - \sum_{i=3}^5 g_i$.

Таблица 1

Результаты модельных расчетов

№	g_2	g_3	g_4	g_5	$F_{\text{факт}}$	$F_{\text{расч}}$	Delta
1	0.50	0.30	0.10	0.10	271.3	271.1282	-0.1718
2	0.30	0.30	0.10	0.30	285.5	285.6943	0.1943
3	0.20	0.20	0.10	0.50	269.6	269.5432	-0.0568
4	0.20	0.20	0.20	0.40	265.5	265.8799	0.3799
5	0.20	0.10	0.30	0.50	239.2	239.0319	-0.1681
6	0.10	0	0.30	0.70	204.8	204.9482	0.1482
7	0.00	0.30	0.10	0.20	278.3	278.4567	0.1567
8	0.40	0.30	0.10	0.40	292.8	292.8410	0.0410
9	0.20	0.30	0.10	0.45	296.5	296.3804	-0.1196
10	0.15	0.20	0.20	0.45	268.3	268.0043	-0.2957
11	0.15	0.25	0.20	0.40	280.2	280.1093	-0.0907
12	0.15	0.35	0.10	0.40	306.6	306.6313	0.0313
13	0.15	0.30	0.15	0.40	293.6	293.5306	-0.0694
14	0.15	0.30	0.15	0.45	297.4	296.9242	-0.4758
15	0.10	0.35	0.20	0.30	300.1	300.3543	0.2543
16	0.15	0.35	0.10	0.45	310.7	310.7323	0.0323
17	0.10	0.40	0.10	0.40	320.0	320.2459	0.2459
18	0.05	0.45	0.10	0.40	333.2	333.6848	0.4848
19	0.10	0.50	0.10	0.30	335.7	335.3082	-0.3918
20	0.10	0.50	0.05	0.35	340.2	340.0711	-0.1289

Далее, на основании полученных результатов расчета была построена поверхность отклика

$$S = S(g_3, g_4, g_5),$$

где g_2 принималась как $g_2 = 1 - \sum_{i=3}^5 g_i$.

В качестве поверхности отклика использовался квадратный многочлен трех переменных. В итоге была получена поверхность вида:

$$\begin{aligned}
 Q = & 200.8825 + 207.0123g_3 + 34.7095g_4 + 13.0812g_5 \\
 & - 35.1235g_3^2 + 17.5827g_3g_4 + 224.6599g_3g_5 \\
 & - 11.4440g_4^2 - 58.3291g_4g_5 - 4.5405g_5^2; \quad (11)
 \end{aligned}$$

расчеты по которой и отклонения от фактических данных представлены в табл.1 (колонки 7-8), а среднее квадратическое

отклонение составляет величину $\sigma = 0.2413$, что свидетельствует об относительной погрешности менее 1%.

Следующим шагом является решение задачи квадратичного программирования на полученной поверхности

$$\begin{aligned} Q(g_3, g_4, g_5) &\rightarrow \max \\ g_3 + g_4 + g_5 &\leq 1, \\ g_i^l &\leq g_i \leq g_i^u, i = \overline{3,5} \end{aligned}$$

где g_i^l, g_i^u - нижние и верхние границы допустимых значений параметров.

Задача была решена с помощью программы `quadprog` пакета MATLAB с использованием данных, полученных на предыдущем этапе (11):

```
AF=[ 35.12 -17.58 -224.66;
     -17.58 11.44 58.33;
     -224.66 58.33 0.08];
C=-[ 207.01; 34.71; 13.08];
H=0.5*AF
f=C
A=[1 1 1]
b=0.9
x1=[0.1; 0.05; 0]
xu=[0.5; 0.7; 0.7]
[x,p]=quadprog(H,f,A,b,[],[],x1,xu)
Optimization terminated.
x = [0.5000 0.0500 0.3500]
p = -126.9810
```

Таким образом полученное оптимальное решение (для принятых условий (10)) равно $g_2 = 0.1, g_3 = 0.5, g_4 = 0.05, g_5 = 0.35$.

Анализируя полученные результаты, можно утверждать, что разработанная на основе пакета SIMULINK системы MATLAB имитационная модель социально-экономического взаимодействия производителя и региона в дополнении с оптимизационными средствами пакета, позволяет выполнить оптимизацию параметров этого взаимодействия при распределении ограниченных ресурсов.

Следует также подчеркнуть, что результаты исследования динамики предложенной имитационной модели показали, что она качественно адекватно описывает динамику реальных процессов в

системе Предприниматель – Регион, а включение в работу предложенного подхода к поиску оптимального варианта распределения ресурса обеспечивает решение основной задачи – оптимизации взаимоотношений хозяйствующего субъекта и региона с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития системы в целом . Основной проблемой является – построение и достижение разумных условий компромисса. По принципу Парето компромисс должен быть эффективным, а для этого он должен быть и устойчивым по Нэшу [4].

Список источников

1. Калинин О.И. Управление социально-экономическим потенциалом региона: Учебное пособие.-СПб.: Питер, 2009,-240с.
2. Соколов А.А. Социально-экономический анализ взаимодействия предприятия и региона. Дис. на соиск. уч. степени канд. соц. наук. МГУ.:М. 2002,-128с.
3. Манохин А.Ю. Кластерные модели взаимодействия предпринимательских структур в экономике региона. Вестник Тамбовского ун-та. Серия: Гуманитарные науки. №12-2. 2007, с.462-466.
4. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа.-М.: Наука, 1981,-488с.
5. Ануфриев И.К., Смирнов А.Б., Смирнова Е.И.МАТЛАБ 7.- СПб.: БХВ-Петербург,2005. – 1104 с.

© Істомін Л.Ф., 2017

2.4. Системний підхід до організаційного моделювання інноваційних підприємств

Організаційне моделювання підприємств сьогодні визначають як впорядкованість та процес упорядкування їх організаційних структур з метою досягнення або підвищення адаптивності, ефективності, результативності та стійкості. З одної сторони, предмет організаційного моделювання – це система сталих характеристик підприємств (переважно апарату управління), їх моделей. З іншої – у складній економічній системі важливими є і процес, і результат її організаційного моделювання. На відміну від проблем упорядкування процесів реалізації окремих робіт (з допомогою оптимізації документообігу, затрат часу, збагачення та розширення робіт, технічного забезпечення тощо) щодо моделювання на «мікрорівні», складнішою постає проблема «мезо-» та «макромоделювання» підприємств загалом та їхніх підрозділів, яка охоплює проблемами аналізу та синтезу, поділу праці, її

контролювання, координування тощо. Щодо мезо- та макромодельовання актуальними є дві проблеми: по-перше - якими мають бути організаційні характеристики підприємств, передовсім його оргструктури, що відповідали б реальним ринковим, соціально-економічним та іншим умовам; по-друге - якими мають бути організаційні характеристики підприємств щодо поведінки людей, відповідно до об'єктивних ринкових, соціально-економічних та інших умов. Тому організаційна модель має охоплювати планування основних змінних організацій та бути тим засобом, яким управлінці мають надавати необхідного окреслення поведінці працівникам підприємств та впливу на них. До основних організаційних змінних можна віднести організаційну структуру (у вигляді організаційних блок-схем та посадових інструкцій), систему показників (інформаційні системи організаційного управління, системи обліку, математичні моделі оцінювання та прогнозування результатів, прийняття рішень тощо); практику компенсацій (грошові винагороди, оплату праці, просування по службі тощо). Все це зумовлює актуальність системного підходу до організаційного моделювання, який охоплював би усі рівні організації інноваційних підприємств (ІІ) у їх взаємодії із зовнішнім середовищем.

Аналізуючи дослідження та публікації з проблем організаційного моделювання Большакова А.С. (2000), Євенка Л.І. (1983), Лавінського Г.В. (1988, 1989), Б.З. Мільнера (1975), Ц. Петрі (Pétrie, 1992), Г.Фаделя, М.Фокса, М.Грунінгера (Fadel, Fox, Gruninger, 1994), Р. Густаса (Gustas, 2003), Д. Крогсті (Krogstie, 2008) та інших авторів можна дійти висновку, що сучасні підходи до моделювання ІІ зумовлюють: моделювання системи управління підприємств, як завдання аналізу та синтезу їх організаційної структури з деяких первинних елементів; моделювання системи управління підприємств, як завдання оптимізації організаційних процесів, до яких належать процеси прогнозування, формування інноваційних цілей, планування, стимулювання, контролювання, регулювання, інформаційні процеси, процеси комунікацій, прийняття рішень, нововведень, оперативного управління тощо; вивчення варіантів щодо вирішення проблеми удосконалення організацій, їхньої гнучкості, стійкості та адаптогенності до змін у зовнішньому середовищі; розроблення напрямів та підходів до ситуаційного вибору характеристик системи організаційного управління. Таким чином, організаційне моделювання ІІ має ґрунтуватися на використанні відповідних моделей об'єкта управління (ОУ), суб'єкта управління (СУ) та зовнішнього

середовища (ЗС) у їх взаємодії при досягненні цілей, що зумовлює системність моделювання.

У системах управління ІП (рис. 1) пропонується виділяти такі групи взаємозв'язаних та взаємозалежних об'єктів [6,9]: ОУ, СУ та ЗС. Щодо ІП, то ОУ можуть виступати інновації, інноваційні проекти, інноваційні процеси (науково-дослідна робота (НДР), проектно-конструкторська робота (ПКР), дослідно-експериментальна робота (ДЕР), виробництво, систему маркетингу інновацій, як складові інноваційного процесу), інноваційну діяльність та економічні відносини на ринку інновацій, а СУ – підрозділи організаційного управління та органи управління, що здійснюють координаційну та управлінську діяльність в ІП.

Відділення організаційного управління здійснюватиме моніторинг станів ОУ на основі контролю: вхідних та процесних ресурсних потоків; поточних станів технологій та вихідних продуктових потоків, з метою прийняття оптимальних рішень з управління ОУ, тому доцільно його включати у зворотний зв'язок: ОУ → СУ. У дане відділення також має надходити інформація про стани на ринку та стани ЗС загалом, тому останнє зумовлює залучення у структуру ІП системи маркетингу, яка б здійснювала маркетингові дослідження.

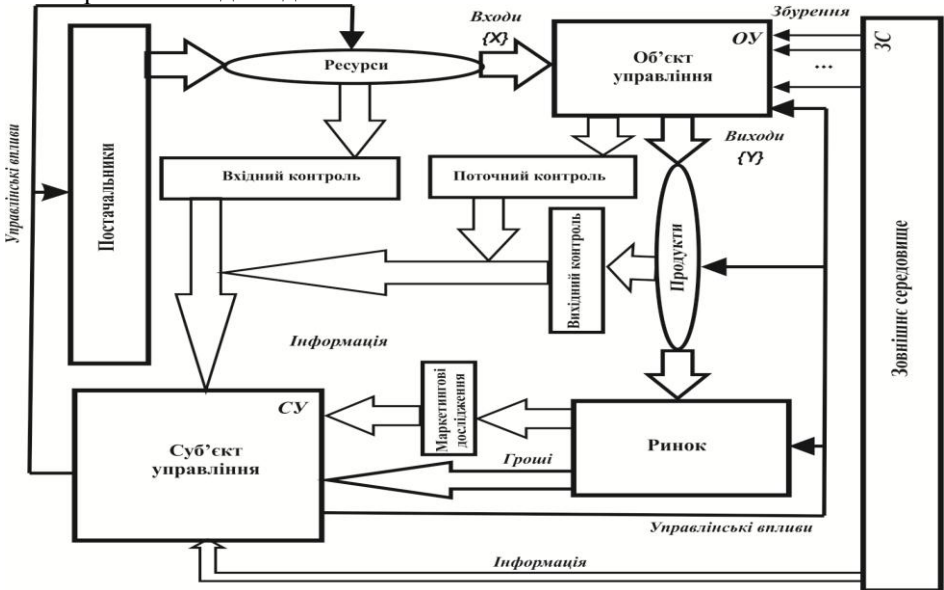


Рис. 1. Структура системи управління ІП

Джерело: Власна розробка автора (Source: Own elaboration)

Зазначені об'єкти системи управління ІІ пропонується описувати вісьмома множинами системних компонент, а саме: E – множина об'єктів; V – множина параметрів, притаманних елементам множини E , для множини V доцільно виділити дві підмножини: Vi – підмножина імен параметрів; Zi – підмножина значень параметрів, що змінюються у часі; W – множина станів об'єкта, елементи якої визначаються значеннями параметрів (підмножина Zi), згідно їх імен (підмножина Vi), у фіксований момент часу – множина T ; O – множина функцій (дій, операцій), що забезпечують перехід об'єкта від початкового стану до головної мети; Π – множина цілей функціонування об'єкта; R – множина відносин, що містить підмножини відносин між самими множинами та між елементами кожної із вказаних множин. Між даними множинами системної моделі існують наступні види відносин: $R_1(E, Vi)$ – відповідності, яке ставить у відповідність кожному елементу множини E деяку вибірку із Vi ; $R_2(Vi, Viz)$ – рівності між параметрами, заданими іменем та конкретними значеннями у момент часу t ; $R_3(Viz, W)$ – відповідності, яке ставить у відповідність кожному елементу множини Viz підмножину значень елементів множини W у момент часу t ; $R_4(W, O)$ – порядку, яке задає послідовність виконання функцій (дій, операцій) у процесі досягнення головної мети Π . Мета, своєю чергою, може формуватися як вимога щодо досягнення конкретних значень параметрів чи станів ефективності системи управління, СУ, ОУ та ефективного виконання певних функцій ІІ. Тобто, моделюючи систему управління S , необхідно виділити такі обов'язкові множини компонент, які б забезпечували повноту моделі (рис. 2):

$$M_s = \{E^{oy}, E^{yo}, E^{zc}, V^{oy}, V^{yo}, V^{zc}, W^{oy}, W^{yo}, W^{zc}, O^{oy}, O^{yo}, O^{zc}, \Pi^{oy}, \Pi^{yo}, \Pi^{zc}, R^{oy}, R^{yo}, R^{zc}, R(3C, OY), R(3C, YO), R(OY, YO)\}. \quad (1)$$

Наведені закономірності структуризації та функціонування систем управління є початковими правилами щодо виділення системи об'єктів та атрибутів організаційної моделі системи управління як серцевини ІІ. Таким чином, з точки зору повноти системної моделі ІІ, на верхніх рівнях декомпозиції обов'язковим є розгляд у взаємозв'язку таких об'єктів:

$$E = \{E^{oy}, E^{cy}, E^{zc}\}. \quad (2)$$

При декомпозиції елементів системної моделі E , для кожного елемента (E^{ov} , E^{oy} , E^{oz}) із множини (2), пропонується виділити весь набір системних компонент – $\{V, Z, W, O, Ц, R\}$. Наступна декомпозиція елементів (2) та їхніх компонент залежить від виду досліджуваної системи управління. Спільною для них усіх є ієрархічність структуризації. Це можна формалізувати описом на теоретико-множинній мові у вигляді дерева взаємовідносин, яке може бути абстрактним рівнем ієрархічної моделі системи управління будь-якого підприємства, де задаються одиниці їх характеристик та взаємовідносини між ними. Тому це буде шестиверствне дерево (рис. 2), де перший граф (Γ_E) – граф елементів, другий (Γ_V) – граф атрибутів, третій (Γ_Z) – граф значень атрибутів, четвертий (Γ_W) – граф станів, п'ятий (Γ_O) – граф функцій, шостий (Γ_U) – дерево (граф) цілей.

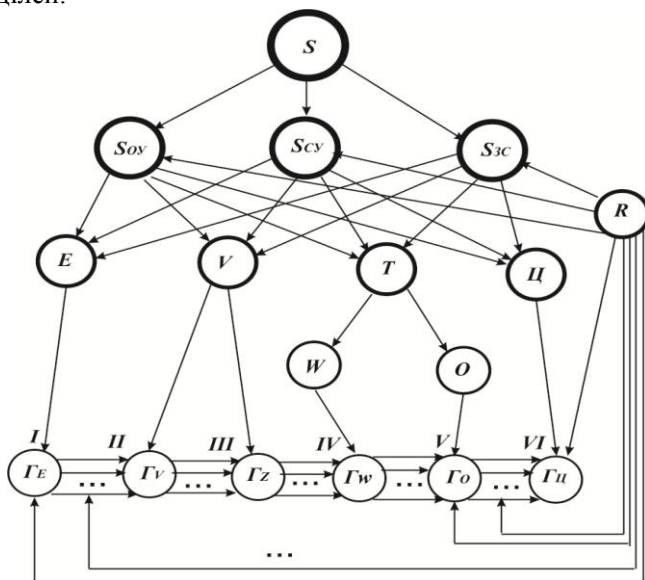


Рис. 2. Граф декомпозиції системи управління ПІ
 Джерело: Власна розробка автора (Source: Own elaboration)

Даний шестиверствний граф може задавати правила формування системної моделі будь-якого підприємства. Тому системну модель ПІ пропонується подавати у вигляді дерева, де на рівні першої верстви можуть розміщуватися ієрархічні структури СУ, ОУ та ЗС [4,6,9,10].

Для графічного подання верств дерева ІІ пропонуються графи макро-, мезо- та мікрорівня ІІ. Об'єкти E^{oy} , E^{cy} та E^{3c} (граф Γ_E , рис. 2) вказують на верхній рівень декомпозиції ІІ та, своєю чергою, можуть бути описані тривірневими графами, поданими на рис. 3, рис. 4 та рис. 5, відповідно.

Рівні:

1. Макро-

2. Мезо-

3. Мікро-

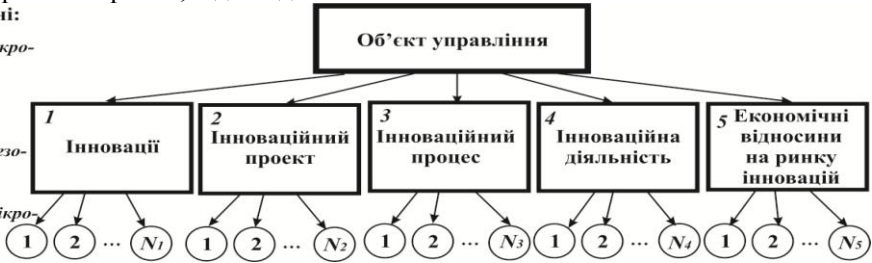


Рис. 3. Тривірнева ієрархічна структура об'єкта управління ІІ

□ – технології; ○ – технологічні операції

Джерело: Власна розробка автора (Source: Own elaboration)

Оцінювання ефективності ОУ ІІ пропонується проводити на основі оцінювання ефективності управління: персоналом; інноваційною діяльністю (інноваціями, інноваційними проектами, інноваційним процесом (НДДКР, виробничими та маркетинговими операціями), економічними відносинами на ринку інновацій); інвестиційною та фінансовою діяльностями.

Рівні:

1. Макро-

2. Мезо-

3. Мікро-

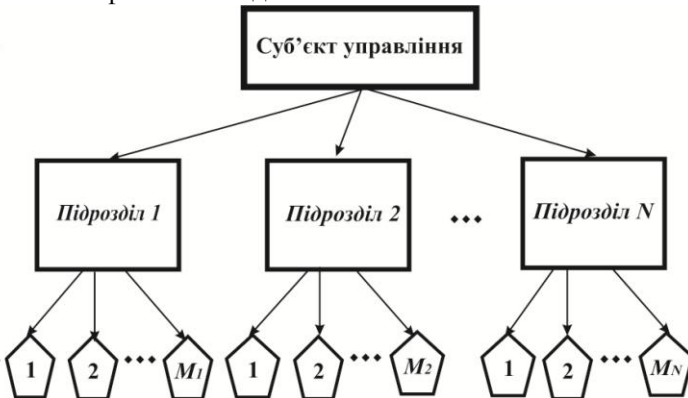


Рис. 4. Тривірнева ієрархічна структура суб'єкта управління ІІ

□ – координуючі елементи; ◇ – управляючі елементи

Джерело: Власна розробка автора (Source: Own elaboration)

Оцінювання ефективності СУ ІІ доцільно проводити на основі оцінювання ефективності: інноваційного потенціалу; управлінського персоналу; технологій управління; організаційної структури та культури управління.

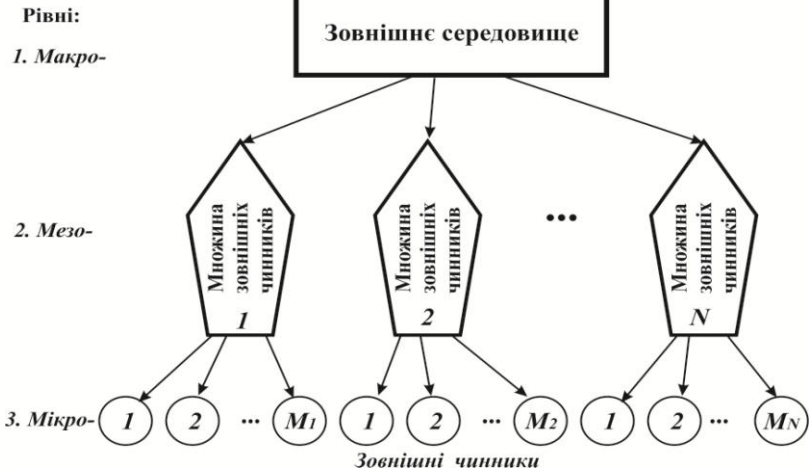


Рис. 5. Трирівнева ієрархічна структура ЗС ІС

□ – зовнішнє середовище; \diamond – множини зовнішніх чинників;
 ○ – чинники

Джерело: Власна розробка автора (Source: Own elaboration)

Оцінювання ефективності взаємодії ІІ із ЗС пропонується проводити на основі таких показників, як збалансованість інтересів між ІІ та інвесторами, постачальниками, споживачами, конкурентами, структурами, що виробляють інноваційну політику й регламентують інноваційну діяльність.

Таким чином, другий (Γ_v) – граф атрибутів та третій (Γ_z) – граф значень атрибутів можуть представляти граф ефективностей системи управління (рис. 6) та граф значень ефективностей системи управління ІІ.



Рис. 6. Граф ефективностей системи управління ІП

Джерело: Власна розробка автора (Source: Own elaboration)

Четвертий рівень (граф Γ_w) становлять стани системи управління ІП, зокрема: ОУ, СУ та ЗС, чи стани ефективностей системи управління ІП (ефективностей: СУ, ОУ та взаємодії ІП із ЗС) (рис. 7).

алгоритм розв'язку систем лінійних диференціальних рівнянь (3) з допомогою методів наближених обчислень та комп'ютерної техніки можна записати у вигляді:

$$P_{i,k+1} = P_{ik} + H / 6 \cdot (K_{1i} + 2 \cdot K_{2i} + 2 \cdot K_{3i} + K_{4i}), \quad (7)$$

де

$$K_{1i} = \sum_{j=0}^n a_{ij} \cdot P_{jk}, i = 0, 1, 2, \dots, n;$$

$$K_{2i} = \sum_{j=0}^n a_{ij} \cdot (P_{jk} + K_{1j} \cdot H / 2), i = 0, 1, 2, \dots, n;$$

$$K_{3i} = \sum_{j=0}^n a_{ij} \cdot (P_{jk} + K_{2j} \cdot H / 2), i = 0, 1, 2, \dots, n;$$

$$K_{4i} = \sum_{j=0}^n a_{ij} \cdot (P_{jk} + K_{3j} \cdot H), i = 0, 1, 2, \dots, n;$$

$$H = \Delta t.$$

Дослідження об'єктів з ієрархічною структурою у стаціонарному режимі, коли $t \rightarrow \infty$, а $dP/dt = 0$, проводиться на основі розв'язування з допомогою чисельних методів та комп'ютерної техніки системи алгебраїчних рівнянь:

$$\begin{aligned} & -\lambda_{i,j,S_1,S_2} \cdot P_{i,j,S_1} + \lambda_{i,j,S_1} \cdot P_{i,j,S_2} = 0, \\ & \dots \dots \dots \\ & -\lambda_{i,j,S_{l-1},S_l} \cdot P_{i,j,S_{l-1}} - (\lambda_{i,j,S_l,S_{l-1}} + \lambda_{i,j,S_l,S_m}) \cdot P_{i,j,S_l} + \lambda_{i,j,S_m,S_l} \cdot P_{i,j,S_m} = 0, \quad (8) \\ & -\lambda_{i,j,S_l,S_m} \cdot P_{i,j,S_l} + (\lambda_{i,j,S_m,S_l} + \lambda_{i,j,S_m,S_{m+1}}) \cdot P_{i,j,S_m} + \lambda_{i,j,S_{m+1},S_m} \cdot P_{i,j,S_{m+1}} = 0, \\ & \dots \dots \dots \\ & -\lambda_{i,j,S_{n-1},S_n} \cdot P_{i,j,S_{n-1}} + \lambda_{i,j,S_n,S_{n-1}} \cdot P_{i,j,S_n} = 0, \end{aligned}$$

отриманої для j -го елемента i -го рівня ієрархії з системи диференціальних рівнянь (3), оскільки $dP/dt=0$.

Для побудови алгоритму розв'язку з допомогою чисельних методів та комп'ютерної техніки даної системи алгебраїчних рівнянь зведемо її до вигляду:

$$\begin{aligned} & a_{00} \cdot P_0 + a_{01} \cdot P_1 + a_{02} \cdot P_2 + \dots + a_{0n} \cdot P_n = 0, \\ & a_{10} \cdot P_0 + a_{11} \cdot P_1 + a_{12} \cdot P_2 + \dots + a_{1n} \cdot P_n = 0, \\ & a_{20} \cdot P_0 + a_{21} \cdot P_1 + a_{22} \cdot P_2 + \dots + a_{2n} \cdot P_n, \quad (9) \\ & \dots \dots \dots \\ & a_{n0} \cdot P_0 + a_{n1} \cdot P_1 + a_{n2} \cdot P_2 + \dots + a_{nn} \cdot P_n = 0. \end{aligned}$$

Шостим рівнем декомпозиції ІІІ буде дерево мети ІІІ, яке показано на рис. 9.

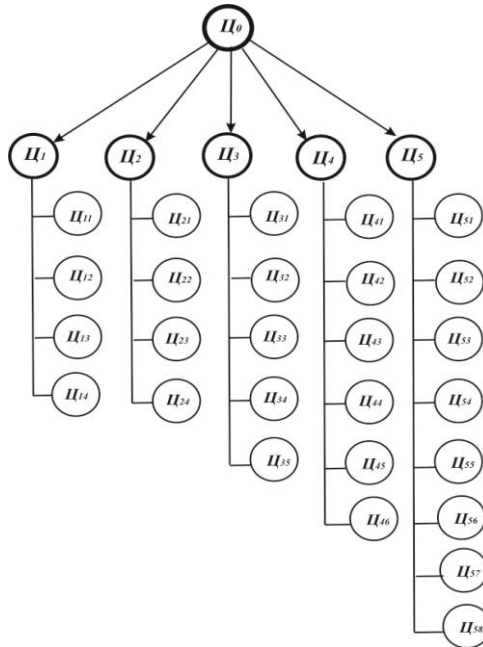


Рис. 9. Дерево цілей ІІІ

Джерело: Власна розробка автора (Source: Own elaboration)

Дане дерево цілей визначає основну мету ІІІ та шляхи її досягнення, тобто включає цілі ОУ, СУ та ЗС, де: U_0 – підвищення ефективності ІІІ – становить головну мету ІІІ, яка безпосередньо залежить від рівня ефективності СУ та ОУ ІІІ; U_1 – виробництво інтелектуального продукту; U_{11} – генерування ідей; U_{12} – науково-дослідна робота; U_{13} – дослідно-конструкторська робота; U_{14} – дослідно-експериментальна робота; U_2 – виробництво інтелектуальної продукції; U_{21} – освоєння виробництва; U_{22} – виробництво; U_{23} – збут; U_3 – навчання; U_{31} – знанням; U_{32} – вмінням (діям та операціям); U_{33} – надання предметних довідок; U_{34} – використання інноваційних технологій; U_{35} – дослідження навчального процесу та прийняття рішень про його стани; U_4 – впровадження та використання інновацій; U_{41} – ресурсних; U_{42} – процесних; U_{43} – продуктових; U_{44} – ринкових; U_{45} – управлінських; U_{46} – організаційних; U_5 – управління; U_{51} – прогнозування; U_{52} – формування цілей; U_{53} – планування; U_{54} – координування; U_{55} –

організування; C_{56} – стимулювання; C_{57} – контролювання; C_{58} – регулювання.

До основних відмінностей системного підходу при оцінюванні ефективності ІІ, як економічних систем, можна віднести: розгляд ІІ як відкритих та керованих систем; поділ та дослідження станів характеристик їхньої зовнішньої та внутрішньої ефективності; цільовий підхід до обґрунтування оцінок ефективності, які охоплюють всі основні компоненти системи (перш за все входи, перетворення, виходи та зворотний зв'язок); перехід від однокритеріального до багатокритеріального (за вертикалями та горизонталями ієрархії) оцінювання ефективності; використання загальносистемних та часткових характеристик: критеріїв та показників очікуваних результатів (мінімальних, максимальних тощо), показників станів системи, наприклад, щодо розвитку та досягнення головної мети ІІ, пошук шляхів узгодження критеріїв ефективності ІІ; порівняльний аналіз фактичних інформаційних та економічних показників ефективності одних ІІ з характеристиками інших ІІ, а також суб'єктивнооцінкових та документальних джерел інформації про ефективність; ситуаційний підхід до відбору критеріїв та показників ефективності, згідно з яким, тип системи організаційного управління диктує основний тип критеріїв ефективності.

Таким чином, запропонований системний підхід до моделювання ІІ вказує на те, що ІІ необхідно розглядати як соціально-економічну систему із сукупністю взаємозалежних елементів, до яких належать СУ та ОУ, їх структура, стратегічна та операційна діяльність, що зорієнтовані на досягнення проміжних цілей та головної мети ІІ в умовах ринку та постійних впливів ЗС, яке змінюється.

Список джерел

1. Большаков А. С. Моделирование в менеджменте : учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / Большаков А. С. – М. : Инф.-изд. дом «Филинь», 2000. – 363 с.
2. Евенко Л. И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США. Теория и практика формирования / Евенко Л. И. – М. : Наука, 1983. – 352 с.
3. Корн Г. Справочник по математике для научных работников и инженеров / Г.Корн, Т.Корн. – М. : Наука, 1984. – 832 с.
4. Курінний О. В. Аналіз методів проектування організаційних структур [Електронний ресурс] / Курінний О. В.// Режим доступу: http://www.confcontact.com/2007may/8_kurin.htm

5. Лавинский Г. В. Построение и функционирование сложных систем управления / Лавинский Г. В. – К. : Вища шк. Головное изд-во, 1989. – 336 с.

6. Лавинский Г.В. Теоретические основы автоматизации управления экономическими системами / Г. В. Лавинский, А. Д. Шаранов. – К. : В.ш., 1988. – 180 с.

7. Методи побудови та вдосконалення організаційних структур [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://library.if.ua/book/32/2125.html>

8. Организационные структуры управления производством / [Под ред. Б. З. Мильнера]. – М. : Экономика, 1975. – 320 с.

9. Рубан В. Я. Интеграция АСУ на основе баз данных / В. Я. Рубан, Т. Г. Дрогаль. – К. : Тэхника, 1988. – 192 с.

10. Цыгичко В. Н. Руководителю – о принятии решений / Цыгичко В. Н. . – М. : Ф. и С., 1991. – 236 с.

© Одрехівський М.В., 2017

2.5. Конкуренентоспроможність продукції в системі показників оцінки економічної безпеки підприємств

Як відомо, останнім часом в економічній літературі підвищену увагу вчені та практики приділяють категорії безпеки. І це не випадково, бо в умовах ринкового виробництва особливо під час загострення фінансово-економічних криз, які чим далі, тим більше і частіше виникають, особливо в період панування у світі системи олігархічного монополізму і загальнолюдської кризи, загострюються конкурентною боротьбою у всіх сферах людської життєдіяльності. Тому саме безпека є запорукою зростання економічного потенціалу господарюючих суб'єктів, його ефективного використання та зберігання їх від руйнацьких процесів, тобто небезпеки.

Відповідно відомим класифікаційним ознакам, до безпеки відносять такі її види, як: військова безпека, транспортна, економічна, технологічна, інноваційна тощо. Але найбільш визначальним видом безпеки, який охоплює різноманітний прояв діяльності господарського суб'єкту, є економічна або фінансово-економічна безпека, яка поєднує наслідки комплексної взаємодії всіх із зазначених вище видів безпеки або їх більшості.

Сутність цієї економічної категорії визначають такі її складові, як: фінансова, інтелектуальна, кадрова, техніко-технологічна, організаційна, політико-правова, інформаційна, екологічна складова тощо. Звідси сутність економічної безпеки підприємства можливо визначити як рівень фінансово-економічного стану виробництва, за

яким виникає гарантована впевненість в управлінській сфері підприємства на всіх його виробничих ланках в випереджальній прибутковості в протистоянні відносно економічних загроз як до тепер, так і в майбутньому.

Отже, економічна наука розробила, а господарська практика випробувала загальну методологію оцінки рівня економічної безпеки підприємств. Його пропонується оцінювати на підставі визначення сукупного критерію через зважування й підсумовування окремих функціональних критеріїв, які обчислюються з допомогою порівняння можливої величини шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання цій шкоді. Зокрема, сукупний критерій економічної безпеки підприємства (I_{e6}) рекомендовано розраховувати за формулою 1 [2, С. 469]:

$$I_{e6} = \sum_{i=1}^n K_i d_i, \quad (1)$$

де K_i – рівень окремого критерію за i -ою функціональною складовою;

d_i – частка значущості її функціональної складової;

n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Відповідно до формули 1, як відомо, в систему складових економічної безпеки включено наступні з них [2]:

1. Фінансова функціональна складова, яка вважається провідною і до якої, перш за все, відносять фінансове планування, управління активами, ринкову стратегію, цінову і кадрову політику, цінову конкуренцію, обставини форс-мажорних подій, техніко-технологічний, економічний та ціновий стан конкурентної політики на ринку товарів та цінних паперів.

2. Кадрова складова і кадрова структура, професіоналізм, інтелектуальна власність, планування та управління персоналом.

3. Техніко-технологічна та економічна складова, що впливає безпосередньо на конкурентоспроможність продукції і підприємства.

4. Інформаційна складова, яка забезпечує інформаційну базу до аналізу конкурентоспроможності і економічної безпеки та прийняття заходів до усунення їхніх загроз.

5. Екологічна складова. Вона забезпечує дотримання екологічних норм відповідно до її функцій, які вимірюються за формулою:

$$F(z, q, m) \rightarrow \min.$$

де z – витрати на заходи відносно дотримання екологічних норм;

q – витрати за штрафними санкціями;

m – втрати від закриття ринків збуту через невідповідність товарів нормам екологічної чистоти.

6. Силова складова забезпечує усунення конфліктних ситуацій з конкурентами, підпорядковує співробітників тощо.

Але визначення рівня економічної безпеки за формулою 1 вимагає використання надто значної кількості складових економічної безпеки, методи розрахунку яких недостатньо ґрунтовно визначено, що отримує оперативність реагування на прояви небезпечних симптомів погіршення економічного становища підприємств.

Тому в аналізі надто важливим в сучасних умовах глобалізації господарського стану світової економічної системи, як і національних економік, є визначення і врахування найбільш впливового важеля ефективності використання економічного потенціалу з підвищення економічної безпеки, що дає можливість своєчасного втручання в поліпшення економічної ситуації з метою оперативного виправлення становища. Зокрема, як свідчать наші дослідження, до такого чинника в умовах ринкового господарювання можливо віднести конкурентоспроможність виробленої продукції, рівень якої визначає якість продукції та її ціна. В свою чергу, категорія ціни виробів поєднує вплив таких чинників, як собівартість продукції та її прибутковість або рентабельність. Отже, чим вище якість продукції і нижче ціна, тим вище конкурентоспроможність продукції, а чим вища конкурентоспроможність продукції, тим більший обсяг продукції може бути реалізований у сфері внутрішньої і зовнішньої торгівлі держави, тим більший шанс реалізації і конкурентоздатності на ринку товарів.

Тому методологічно система взаємодії різних чинників конкурентоспроможності підприємств і їхньої економічної безпеки виражає відповідний механізм, який у наочному вигляді наведено і рекомендовано нами на рис. 1.

Як свідчать взаємозв'язки чинників конкурентоздатності, зазначені на рис. 1, конкурентоспроможність продукції стає основним важелем, що забезпечує економічну безпеку підприємства і в кінцевому разі економічну безпеку підприємства і держави. Та в економічній літературі цим зв'язкам приділяється незначна увага. У більшості випадків категорія конкурентоспроможності і економічної безпеки розглядається окремо в незалежності одне від одного, а це заважає спотворенню методичного підходу комплексного

кількісного визначення залежності економічної безпеки від конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, проблема конкурентоспроможності розглядається в працях Н. Я. Янковського, Ю. В. Макогона [1], С. Ф. Покропивного [2] та н..; економічної безпеки – О. О. Адлера, Г. А. Андрощука [3], О. В. Ареф'євої [4], І. А. Бланка [5], Е. Н. Валентиної [6], Т. Г. Васильціва [7], М. Г. Чумаченка [8] та н..



Рис. 1. Принципова структура механізму управління конкурентоспроможністю і економічною безпекою підприємств

Тому поєднання двох напрямів дослідження – конкурентоспроможності виробництва та забезпечення його економічної безпеки є не тільки метою нашого дослідження, а і дає змогу визначити методи комплексної оцінки взаємодії двох економічних категорій в досягненні єдиної мети – забезпечення життєдіяльності підприємств, їх соціального та економічного розвитку і стратегічної перспективи держави.

Як відомо, найбільш застосовним методом оцінки рівня конкурентоспроможності продукції в промисловості є індексний метод за інтегральним показником, який передбачає зіставлення технічних і економічних параметрів порівняно з параметрами конкурента. Розрахунок індексу конкурентоспроможності за технічними і економічними параметрами окремого підприємства порівняно з показниками конкурента ($I_{кт}$) здійснюється за формулою:

$$I_{кт} = \sum_{i=1}^n \frac{\Pi_{тп}}{\Pi_{тк}} \times q, \quad (2)$$

де n – кількість показників, які характеризують технологічні параметри продукції, яка оцінюється;

$\Pi_{тп}$ – технічні параметри продукції підприємства конкурента;

q – коефіцієнт вагомості показника оцінки.

Розрахунок індексу конкурентоспроможності за економічними параметрами ($I_{ке}$) виконується за формулою:

$$I_{ке} = \sum_{i=1}^n \frac{\Pi_{епп}}{\Pi_{епк}}, \quad (3)$$

де $\Pi_{епп}$ – економічні параметри продукції підприємства-виробника;

$\Pi_{епк}$ – економічні параметри виробів підприємства-конкурента.

Сукупний вплив технічних і економічних параметрів на загальний рівень конкурентоспроможності ($\sum I_{ктке}$) визначається за формулою:

$$I_{ктке} = \sum_{i=1}^n \frac{I_{кт}}{I_{ке}} \times 100 - 100, \quad (4)$$

Розглянемо можливості використання наведених методів розрахунку на прикладі декількох варіантів за умовними показниками. Вихідні дані наведені в табл.1.

Таблиця 1

Вихідні показники для розрахунків конкурентоспроможності виробників продукції порівняно з конкурентами

Показник	Продукція виробника	Продукція конкурента	Коефіцієнт вагомості
Варіант 1			
Гарантійний строк служби, тис. годин	30000	28000	0,5
Якість товару, %	80	75	0,2
Привабливість, %	60	65	0,3
Ціна, грн	300	320	-
Витрати на використання, грн	19	16	-
Варіант 2			
Гарантійний строк служби, тис. годин	50000	60000	0,3
Якість товару, %	90	70	0,5
Привабливість, %	60	70	0,2
Ціна, грн	320	340	-
Витрати на використання, грн	29	25	-
Варіант 3			
Гарантійний строк служби, тис. годин	80000	72000	0,4
Якість товару, %	50	50	0,3
Привабливість, %	29	30	0,3
Ціна, грн	280	290	-
Витрати на використання, грн	43	45	-

Розрахунки за варіантом 1

$$1. I_{кт} = \frac{30000}{28000} \times 0,5 + \frac{80}{75} \times 0,2 + \frac{60}{65} \times 0,3 = 1,025.$$

За розрахунком виявляється, що $I_{кт}$ (за технічними параметрами) у виробника перевищує $I_{кт}$ у конкурента на 2,5 % $[(1,025 - 1,0) \times 100]$, що характеризує товар виробника як більш конкурентоспроможний порівняно з товаром конкурента.

$$2. I_{ке} = \frac{300+19}{320+16} = 0,949.$$

Отже, за економічними параметрами товар виробника на 5,1 % більш конкурентоспроможний, ніж у конкурента $[(1 - 0,949) \times 100]$.

4. Звідси підсумковий коефіцієнт дорівнює:

$$\sum_{i=1}^n I_{\text{ктке}} = \frac{1,025}{0,949} \times 100 - 100 = 8\%.$$

Тобто, загальна конкурентоспроможність продукції виробника перевищує конкурентоспроможність конкурента на 8 %.

Розрахунки за варіантом 2

$$1. I_{\text{кт}} = \frac{50000}{60000} \times 0,3 + \frac{90}{40} \times 0,5 + \frac{60}{70} \times 0,2 = 1,064.$$

Результат розрахунку свідчить про те, що за технічними параметрами виробника, його продукція перевищує конкурентоспроможність продукції конкурента на 6,4 % $[(1,064 - 1,0) \times 100]$.

$$2. I_{\text{ке}} = \frac{320 + 29}{340 + 25} = 0,956.$$

Отже, за економічними параметрами, рівень конкурентоспроможності продукції виробника на 4,4 % вище, ніж у конкурента $[(1 - 0,956) \times 100]$. Звідси підсумковий коефіцієнт дорівнює:

$$3. \sum_{i=1}^n I_{\text{ктке}} = \frac{1,064}{0,956} \times 100 - 100 = 11,3\%.$$

Таким чином, виявлено, що за технічними і економічними параметрами конкурентоспроможність продукції виробника перевищує конкурентоспроможність продукції конкурента на 11,3%.

Розрахунки за варіантом 3

$$1. I_{\text{кт}} = \frac{80000}{72000} \times 0,4 + \frac{50}{50} \times 0,3 + \frac{29}{30} \times 0,3 = 1,03.$$

Тобто, конкурентоспроможність продукції виробника за технічними параметрами перевищує такий же показник у конкурента на 3 % $[(1,03 - 1,0) \times 100]$.

2. За економічними параметрами:

$$I_{\text{ке}} = \frac{280 + 43}{290 + 45} = 0,964.$$

5. Загальний коефіцієнт конкурентоспроможності продукції виробника:

$$\sum_{i=1}^n I_{\text{ктке}} = \frac{1,03}{0,964} \times 100 - 100 = 6,58\%.$$

За результатами розрахунків виявлено н. важність конкурентоспроможності продукції виробника над продукцією конкурента на 6,85 %.

Таким чином, порівнюючи результати розрахунків за наведеною методикою рівня конкурентоспроможності виробів у підприємства-виробника з підприємствами-конкурентами за різними варіантами виявлена принципова можливість оцінки економічної

безпеки виробника продукції за показником $\sum_{i=1}^n I_{\text{ктке}}$. Але слід мати

на увазі, що через існуючу комерційну таємницю у конкурентів підприємство може одержати вихідні показники для порівнянь лише на ринку товарів, а це унеможливує своєчасне реагування на перебудову власного виробництва у виробника. Крім того, у відповідності до зазначеного на рис. 1 механізму взаємодії конкурентоспроможності продукції виробника в порівнянні з конкурентами до економічних параметрів, крім ціни виробу і витрат на використання, треба враховувати ще обсяг виробництва, складові ціноутворення – її рентабельність та резерви зниження собівартості продукції.

Зважаючи на динамічність економічного розвитку виробничої і соціальної сфери, економічну безпеку потрібно розглядати також і в часі, в результаті чого виявляються закономірності зміни її рівня. Отже, виникає потреба вдосконалення формули 1, визначивши її як розрахунок індексу зміни загального рівня економічної безпеки підприємства ($\Delta I_{\text{еб}}$). Таким чином, рекомендована формула може мати наступний вигляд:

$$\Delta I_{\text{еб}}^1 = \sum_{i=1}^n \left[\left(I_{\text{еб}}^1 - I_{\text{еб}}^2 \right) \times I_{\text{ктке}} \right] \quad (5)$$

де $I_{\text{еб}}^1$ – індекс рівня економічної безпеки звітного періоду;

$I_{\text{еб}}^2$ – індекс рівня економічної безпеки базисного періоду.

Припустимо, якщо $I_{\text{еб}}^1 = 1,05$; $I_{\text{еб}}^2 = 1,02$; $I_{\text{ктке}} = 1,06$,

то $\Delta I_{\text{еб}} = (1,05 - 1,02) \times 1,06 = 0,03$.

Тобто, у підприємства не виявлено симптому виникнення економічної небезпеки і воно може міркувати про подальші заходи з укріплення свого економічного становища.

Таким чином, виявлено, що в системі управління економічною безпекою підприємств першочерговим заходом стає діагностика

коливань і закономірностей зміни рівня безпеки в залежності від її функціональних складових і зміни конкурентоспроможності з урахуванням існуючого механізму управління економічними процесами. Тому вдосконалення методів визначення змінного рівня економічної безпеки підприємств дає змогу науково обґрунтовано прогнозувати розвиток соціально-економічних процесів сьогодення і майбутнього, що, зокрема, забезпечує оперативність і своєчасність виконання управлінських рішень.

Список джерел

1. Янковский Н. А. Управление конкурентоспособностью предприятия на мировых рынках: макро- и микроуровни / Н. А. Янковский, Ю. В. Макогон. – Донецк: ДонНУ, 2004. – 398 с.
2. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник / С. Ф. Покропивний, М. Г. Грещак, В. М. Колот та ін. – Вид. 2-ге. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
3. Андросук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны / Г. А. Андросук, П. П. Крайнев. – К.: Видавничий дім «ІнЮре», 2000. – 398 с.
4. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: Збірник матеріалів наук.-практ. конф., Київ, 16–17 травня 2001 р. – К.: Вид-во Європейського ун-ту фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 49–53.
5. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600с.
6. Валентинова Э. Н. Инновационная деятельность предприятия в системе экономической безопасности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-34-34211/item/692-2011-10-15-07-45-34>.
7. Васильців Т. Г. Соціально-корпоративна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення : монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
8. Чумаченко Н. Г. Економічний аналіз / Н. Г. Чумаченко – ред. та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.

© Атаєва О.А., 2017

2.6. Методичні засади ефективної діяльності підприємства в сфері енергозбереження

Обґрунтування управлінських рішень щодо запровадження енергозберігаючих проектів на основі використання альтернативних джерел є особливо актуальним в умовах виживання суб'єкта господарювання в умовах національної енергетичної залежності промислових підприємств та підприємств сфери ЖКГ від вичерпних традиційних джерел енергії. На наш погляд, головною проблемою відновлюваної енергетики є невизначеність щодо обсягів використання та залучення інвестицій, встановленої потужності й кількості станцій, а також можливостей приєднання до електромереж, науково-технологічного розвитку та інших питань, що потребує розробки і прийняття загальної стратегії розвитку альтернативної енергетики. У всьому світі спостерігається підвищений інтерес до використання в різних сферах економіки нетрадиційних відновлюваних джерел енергії. Рушійною силою цього процесу є зміни в енергетичній політиці країн із структурною перебудовою паливно-енергетичного комплексу, пов'язаною з екологічною ситуацією і переходом на енергозберігаючі і ресурсозберігаючі технології в енергетиці, промисловості, житлово-комунальному господарстві тощо.

Ш. Хенсен, Дж. Вейсман [1, с. 6] при прогнозуванні нових горизонтів фінансування проектів з енергоефективності розглядають особливості формування глобальних змін на ринку інноваційних енергозберігаючих технологій під впливом створення інформаційного інтерактивного супроводу з використанням Інтернет-технологій. О. В. Полякова [2, с. 163] при розгляді механізму керування просуванням пропонує концептуальну модель організаційно-економічного механізму маркетингового просування послуг, методологічний підхід якої, на наш погляд, можливо застосувати при розробки механізму управління енергозберігаючими технологіями. Т. Сааті [3, с. 134-138] при формуванні стратегії майбутньої енергосистеми, яка являє собою зворотний процес, буде п'ять ієрархічних рівнів: фокус, бажані сценарії, проблеми, актори, політики. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому та практичному аспектах.

Безперечно у підприємств існує обмеженість у фінансових ресурсів, що спрямовуються на запровадження проектів з

енергозбереження, при завданні максимізації економічного ефекту – відбір проектів доцільно проводити на основі математичної моделі:

$$\begin{cases} LCC_i < B_i, \\ E_i^{Ec} + E_i^S + CoD_i > LCC_i, \\ \text{при умовах: } LCC_i \rightarrow \min, \\ E_i^{Ec}, E_i^S, CoD_i \rightarrow \max, \end{cases} \quad (1)$$

де: LCC_i – витрати «часу життя» i -того проекту з енергозбереження, грн; B_i – бюджет на реалізацію проектів з енергозбереження у t -тому році, грн; E_i^{Ec} – екологічний ефект, що пов'язаний з реалізацією i -того проекту з енергозбереження, грн; E_i^S – соціальний ефект, що пов'язаний з реалізацією i -того проекту з енергозбереження, грн; CoD_i – вартість відкладених рішень, що пов'язаний з реалізацією i -того проекту з енергозбереження, грн.

На наш погляд, необхідно врахувати вартість відкладених рішень і відхилення від витрат. Необхідно розкрити особливості показника розрахунку часу для повернення інвестицій в енергозберігаючі проекти – витрати «часу життя» (проекту) (LCC). Саме показник LCC представляє собою темпоральну складову оцінки капіталовкладень енергозберігаючих проектів. Включення всіх витрат та заощаджень, які витрачені протягом «часу життя» обладнання, – це можливість оцінки рентабельності проектів.

Витрати «часу життя» (проекту) розраховуються за формулою:

$$LCC = I - S + M + R + E \quad , \quad (2)$$

де: I – капітальні витрати (інвестування); S – ліквідаційна вартість; M – витрати на експлуатацію; R – витрати на заміну; E – витрати на енергію.

Дана формула враховує ліквідаційну вартість, строк служби обладнання, податки, відсоток та ін. Врахування ліквідаційних витрат має суттєве значення: по-перше, використання різних методів амортизації відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» по-різному формує суми річних амортизаційних відрахувань; по-друге, особливості строків експлуатації обладнання при різних альтернативних джерел потребує різних підходів до формування

ліквідаційної вартості об'єктів основних засобів тощо. Тобто при розрахунку собівартості одиниці електроенергії необхідно врахувати ліквідаційні витрати за рік. LCC – це трудомісткий розрахунок, але всі зусилля підприємства виправдані у випадку великих покупок та/або в умовах обмеженого капіталу. Витрати «часу життя» (LCC) допомагають оцінити чистий прибуток за час експлуатації проекту з урахуванням всіх основних витрат і заощаджень протягом терміну служби устаткування, дисконтованих до поточної вартості грошей. Так, додаткові питання (розрахунок дисконтованої вартості, факторів і норм дисконтування, LCC) вимагають детального аналізу. Наприклад, ці деякі додаткові питання розглянуті у «Керівництві з витрат часу життя» Федеральної Програми Енергоменеджменту, що запропоновано Національним інститутом стандартів і технологій Міністерства торгівлі США [1, с. 7].

Вартість відкладених рішень враховують потенційні заощадження, що дорівнюють таким же потенційним втратам, якщо підприємство не застосовує енергозберігаючі технології:

$$\text{CoD} = - (E_n + O\&M_n) + I, \quad (3)$$

де: CoD – вартість відкладених рішень; E_n – заощадження витрат за енергію за період часу; $O\&M_n$ – заощадження витрат на обслуговування і експлуатацію за період часу проекту.

При цьому, на наш погляд, критеріями успішності проектів з енергозберігаючих технологій, є: зменшення енерговитрат підприємства ($C_e \rightarrow \min$), збільшення енергоефективності ($E_n \rightarrow \max$), збільшення енергобезпеки підприємства ($S_e \rightarrow \max$) Головний критерій успішності проектів інноваційних енергозберігаючих технологій обирається за допомогою експертної оцінки для кожного підприємства окремо, залежно від стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання.

Щодо екологічного та соціального ефектів, що пов'язані з реалізацією *i-того* проекту з енергозбереження, то можливо виділити інтернальні та екстернальні ефекти. Так, інтернальні екологічний ефект – це зменшення суми екологічних платежів, скорочення екологічних збитків підприємств, соціальний – збільшення рівня умотивованості персоналу щодо проблем енергозбереження, зменшення виплат по випадкам виробничого травматизму тощо.

Прийняття рішень щодо запровадження проекту потребує проведення структурного аналізу витрат операційної діяльності

підприємства за стадіями життєвого циклу продукції [4]. Для цього витрати операційної діяльності структуровано таким чином: довиробничі (розробка формування виробу, виготовлення технологічної оснастки, відпрацювання виробу на технологічність, пуско-налагоджувальні роботи, придбання необхідного обладнання); виробничі витрати (прямі витрати на виробу, непрямі витрати виробництва); позавиробничі витрати (адміністративні та комерційні витрати на збут); післявиробничі витрати (утилізація відходів та технологічної оснастки). За результатами цього аналізу формується інформація про зіставність витрат, що визнаються на виробничій стадії життєвого циклу асортиментної позиції, та інших операційних витрат, що визнаються на довиробничій, позавиробничій та післявиробничій стадіях життєвого циклу асортиментної позиції.

Пошук резервів зниження витрат операційної діяльності можливо здійснювати на основі ідентифікації джерел конкурентних переваг у ланцюжку створення вартості продукції. Для виявлення джерел конкурентної переваги необхідно проаналізувати дев'ять взаємопов'язаних видів діяльності підприємства, що у стратегічному менеджменті утворюють ланцюжок створення вартості: п'ять основних (вхідна логістика, виробництво, вихідна логістика, маркетинг і збут, післяпродажне обслуговування) і чотири допоміжних (інфраструктура підприємства, управління персоналом, технологічний розвиток, матеріально-технічне забезпечення). Стратегічний аналіз операційних витрат за ланцюжком створення вартості продукції здійснюється з використанням порівняльного аналізу ланцюжка створення вартості підприємства з прямими конкурентами та у галузі функціонування.

При цьому методологічна платформа формування планування та прогнозування витрат проектів з енергозбереження, особливо стратегічного, повинно будуватися на концепції альтернативності витрат.

Ще в 1817 році, Давид Рікардо був близьким до розробки концепції альтернативних витрат у такому ж вигляді, проте його принцип мав назву «порівняних переваг» [5, с. 340]. Рікардо вважав, що саме через порівняні переваги виражається ефективність того чи іншого явища [5, с. 360]. Концепція альтернативних витрат була розроблена в XIX ст. Фрідріхом фон Візером, який створив принцип «імпутації» [6, с. 1610], тобто присвоєння ціни та корисності одного товару іншому за умови, що ці товари економічно пов'язані. Альтернативні витрати – це економічний термін, який визначає втрачений зиск в результаті альтернативного використання певного

ресурсу. При цьому величина втраченого зиску визначається як найбільше значення із усіх можливих альтернатив.

Така методика може застосовуватися на підприємстві, коли треба побудувати логічний ланцюжок з усіма факторами, які можуть формувати витрати на проекти з енергозбереження.

Поряд із альтернативними витратами існують також безповоротні (понесені, повернути неможливо чи попередити в короткостроковому періоді) та відворотні (можливо або анулювати, або не здійснювати). При цьому витрати на проекти з енергозбереження – це безповоротні витрати, підприємство повинно нести обов’язково, звісно, коли мова не йде про відмову від виробництва.

Але поряд з теорією альтернативних витрат необхідно виділити при прогнозуванні витрат на персонал відокремити очікуваних (релевантних) витрат. Очікувані (релевантні) витрати – це витрати, що можуть бути змінені внаслідок прийняття управлінських рішень, тобто майбутні витрати, тобто, це витрати, що відрізняють одну альтернативу від іншої.

Процедури та методи аналізу інвестиційної привабливості направлені на визначення альтернатив і співставлення варіантів реалізації проекту за критерієм енергоефективності. Прийняття управлінського рішення щодо вибору проекту з енергозбереження засновано на припущенні альтернативної вартості проектів – доцільно визначати комплексну економічну ефективність та їх порівняння (формула 4):

$$E_{en} = \frac{\sum_{n=1}^N (W_0 - W_1) \times c_n + E^{Es} + E^s + CoD + \Delta P_{rep}^{perm}}{LCC + P_{cred} + D_{eq}} \quad (4)$$

де: E_{en} – економічний ефект від впровадження проекту з енергозбереження, частка; W_0, W_1 – обсяг річного споживання n -го енергоресурсу відповідно до та після реалізації про проекту з енергозбереження, кВт·год (Гкал, м³, т.у.п.); c_n – вартість одиниці n -го енергоресурсу, грн; ΔP_{rep}^{perm} – зміна вартості планових поточних ремонтів, профілактичних оглядів та обслуговування, грн; P_{cred} – виплата відсотків за позикою, грн; D_{eq} – витрати пов’язані з простоем виробничих потужностей підприємства обумовленим реалізацією проекту з енергозбереження, грн.

Показники рентабельності не можуть бути визначені без розгляду додаткових умов: кваліфікація персоналу з експлуатації й обслуговування, умови роботи енергоємного устаткування та ін. [4]. Швидкість, з якою заощадження енергії компенсують початкові інвестиції (інвестиції в енергоефективність), повинна стати основним чинником оцінки енергетичної модернізації порівняно з іншими інвестиціями. Коли підприємство наважується залучити власний персонал та власний капітал, першим етапом впровадження інвестиційного проекту в енергозберігаючі технології є оцінка вартості відкладених рішень. При цьому оцінка періоду затримки прийняття управлінських рішень повинна бути економічно обґрунтована – як довго затримка має місце (від концепції до ухвалення рішення). Керівництво підприємства повинно розуміти проблему «потенціалу енергоефективності» та вартості відкладених рішень.

Система управління проектів з енергозбереження передбачає наявність відповідного середовища – сфери запровадження даної системи, яку можливо побудувати у трьохвимірній системі координат як систему цінностей енергозбереження (СЦЕ) як умови сталого розвитку підприємства: x – стратегічні цілі з енергозбереження E_t ; y – стратегічно значущі для суб'єкта господарювання діяльності з енергозбереження E_a ; z – стратегічні енергетичні ресурси E_r .

Сфера запровадження проектів з енергозбереження радіусу R із центром у началі координат математично може бути представлена як рівняння другого ступеню, звідки можливо знайти систему цінностей енергозбереження (СЦЕ):

$$\begin{cases} R^2 = E_t^2 + E_a^2 + E_r^2 \rightarrow \\ S_{\text{СЦЕ}} = 4\pi R^2 = 4\pi[(E_t - E_{t_0})^2 + (E_a - E_{a_0})^2 + (E_r - E_{r_0})^2]. \end{cases} \quad (5)$$

де $(E_{t_0}, E_{a_0}, E_{r_0})$ – координати центра сфери системи цінностей енергозбереження (СЦЕ).

Тобто, взаємодія змістовних складових СЦЕ має наслідком синергетичний ефект розширення СЦЕ підприємства (із коефіцієнтом 4π). Цей результатуючий ефект посилюється ускладненням системи управління енергозбереження підприємством, відповідно масштабам стратегічні цілей з

енергозбереження, енергетичних ресурсів і діяльності з енергозбереження.

Управлінські рішення, які приймаються на початкових стадіях запровадження системи управління енергозбереження у суб'єктів господарювання, істотно впливають на комунікаційну ефективність маркетингового просування енергозберігаючих технологій, тривалість і вартість запровадження системи, вартість відкладених рішень та відповідно економічну ефективність. Формування даної системи управління на ринках товарів і послуг України приведе до таких позитивних змін: стимулювання інтересу та мотивації до інноваційних енергозберігаючих технологій; у суб'єктів маркетингового просування – підвищення рівня активності і самостійності, розвитку навичок аналізу та рефлексії діяльності, розвитку прагнення до співпраці, емпатії. Це дозволить здійснювати комунікаційну підтримку при впровадженні проєктів енергозберігаючих технологій. Система управління енергозбереження у суб'єктів господарювання є умовою підвищення його безпеки в мінливому середовищу. При цьому актуальним стає пошук відповідних механізмів, в тому числі нетрадиційних, наприклад – методики декамплінг, евентологічного скорингу.

Евентологія – це наукова концепція щодо впливу подій на розум і матерію, що виявляє загальні та подієві закономірності, притаманні розуму і матерії у всіх подієвих проявах і властивостях [7]. З позицій евентології суб'єктивні спостереження та математичний апарат теорії випадкових подій уможливають виявлення загальних статистичних закономірностей розподілу ймовірнісної множини у різних, в тому числі управлінських системах. Існуюча практика використання методів евентології для надання числового значення нефінансовим показникам, вимірювачам неідентифікованих нематеріальних активів має бути поширена на: відбір, структурування та збалансування ключових показників з енергозбереження; самодіагностику стратегічного потенціалу підприємства в процесі моніторингу досяжності стратегії та її відповідної корекції.

Запровадження інвестиційних проєктів у енергозберігаючі технології потребує зміни у всій сукупності функцій управління енергосистеми на підприємствах. Так, в управлінському обліку необхідно сформувати систему витрат відповідно до потреб діяльності суб'єкта господарювання. Це можливо при застосуванні в управлінському обліку концепції LCC (life-cycle costing). Пропонується використати метод таргет-костинг, який доцільно застосовувати на етапі проєктування нового виду альтернативної

енергії або модернізації існуючої за допомогою маркетингових досліджень, тобто фактично є очікуваною ринковою ціною енергії. Завдання даного калькулювання – оптимально спроектувати витрати майбутнього продукту на першому етапі життєвого циклу (дослідження, розробка і проектування) у зв'язку з тим, що на стадії виробничого циклу не існує можливості проявити технологічну гнучкість. Прийняття рішень про оновлення або модернізацію асортименту потребує проведення структурного аналізу витрат операційної діяльності підприємства за стадіями життєвого циклу продукції. Для цього витрати операційної діяльності необхідно структурувати таким чином [8]: довиробничі (пуско-налагоджувальні роботи, придбання необхідного обладнання тощо); виробничі витрати (прямі витрати, непрямі витрати); позавиробничі витрати (адміністративні та комерційні витрати на збут); післявиробничі витрати (утилізація відходів та технологічної оснастки, ліквідаційні витрати). За результатами цього аналізу формується інформація про зіставність витрат, що визнаються на виробничій стадії життєвого циклу асортиментної позиції, та інших операційних витрат, що визнаються на довиробничій, позавиробничій та післявиробничій стадіях життєвого циклу асортиментної позиції.

Калькулювання життєвого циклу електроенергії на засадах ВДЕ розширює межі традиційних підходів до управління витратами за рахунок врахування витрат за весь термін існування проекту систем енергозабезпечення на основі використання альтернативних джерел енергії, визначити цільовий прибуток. Це дозволяє створити механізм послідовного та цілеспрямованого управління процесом створення цільової вартості енергії.

Стратегічний аналіз витрат операційної діяльності пов'язаний з рівнем прийняття управлінських рішень – менеджмент високого рівня (топ-менеджмент). При цьому проводиться аналіз витрат за ланцюжком створення вартості: аналіз витрат за життєвим циклом операційної діяльності; конкурентний та порівняльний аналіз за прийомом бенчмаркінгу; аналіз витрат на забезпечення якості.

Розмежування рівнів аналізу витрат операційної діяльності підприємств на засадах концепції LCC дозволяє врахувати положення теорії «обліку відповідальності» (Responsibility Accounting), що заснована на концепції «центри відповідальності», уперше запропонованої А. Хігінсом. Теорія Дж. А. Хігінса базувалася на трансформації організаційної структури підприємства – на підприємстві необхідні закріплення витрат за керівниками

різних рівнів та систематичний контроль за дотриманням вартості кошторисів за кожною відповідальною особою.

На ранніх стадіях розвитку підприємницької діяльності роль звітності в системі управління була незначною – звітність виконувала обмежені функції інформаційного характеру для внутрішніх потреб діяльності, які не вимагають застосування спеціальних форм, тобто єдиний бухгалтерський облік повністю задовольняв інформаційні потреби. Але при стрімкому розвитку суспільного виробництва появилася необхідність розмежування інформації насамперед в залежності від користувачів: внутрішні та зовнішні.

При цьому формується явище «декаплінгу впливу» – є актуальним при використанні ресурсів, які можуть викликати загрозу для здоров'я людини та стану екосистеми або коли технологічні рішення мають значний потенціал для зменшення загроз для людини та довкілля. Воно не завжди виникає внаслідок зменшення використання ресурсів або витрат в процесі виробництва. Досягнення ефекту декаплінгу досить часто потребує зміни технологічних процесів, що потребує значних витрат. Передусім це нагально при впровадженні технологій використання відновлюваних джерел енергії.

Звідси випливає, що при корегуванні чи доповненні фінансово-економічного обліку немає необхідності відмовлятися від економічного продовження екологічно-орієнтованого управління підприємством. Для цього розроблені різноманітні типи еко-балансів і методи оцінювання. Важливими складовими на цьому далеко не завершеному шляху, стали екологічна бухгалтерія, запропонована *Mueller-Wenk* у 1977 р. [4], аналіз життєвого циклу продукції [9], а також еко-баланси (продукції, виробництва, підприємства, місця розташування), розроблені Віденським Інститутом еколого-економічних досліджень у рамках методики фактичного обліку витрат під назвою 'Mass and Energy Flow Cost Accounting' [9].

На сучасному етапі, починаючи з 80-ті р. XX ст. до теперішнього часу відбувається конвергенція існуючих властивостей (якостей) звітної інформації до вимог економічних інтересів суб'єктів у ринкових умовах. Інтеграція управлінського та бухгалтерського обліку призводять до доповнення першого виду обліку (визначення інтернальних та екстернальних витрат; застосування принципів «життєвого циклу» тощо) та розширення другого (наявність «рюкзаків»: соціального, екологічного; оцінка впливів тощо). Питання енергозбереження як елементу сталого розвитку суб'єкта господарювання повинно бути відображено в

традиційному фінансовому обліку з метою підвищення об'єктивності, релевантності інформації як підґрунтя управлінських рішень. В системі фінансового обліку у Плані рахунків задля отримання інформації щодо енергозбереження, вважаємо за необхідне ввести окремі субрахунки в кожному класі [10]:

1) Активи підприємства: у класі 1 «Необоротні активи» – для обліку основних засобів енергозберігаючих технологій, їх зносу, капітальних інвестицій у створення (придбання), реконструкції, модернізації таких активів; у класі 2 «Запаси» – для обліку запасів, які впливають на енергозбереження (особливо енергія, отримана з джерел відновлювальної енергетики), екологічно чистої готової продукції та товарів.

2) Пасиви підприємства: клас 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань» – резервний капітал для інвестицій у сферу енергозбереження, цільового фінансування енергозберігаючих заходів, забезпечення майбутніх витрат та платежів, пов'язаних з екологічною діяльністю; клас 5 «Довгострокові зобов'язання» – для обліку довгострокових зобов'язань з питань енергозбереження; клас 6 «Поточні зобов'язання» – облік екологічного податку, врахування пільг; виплати персоналу, який задіяний у енергозберігаючих заходів, обслуговування обладнання, що забезпечує ВДЕ (відновлювальні джерела енергії), відповідні нарахування на ці виплати, тощо.

3) Класи витрати (клас 8, 9) та доходи – для обліку витрат, доходів, визначення фінансових результатів енергозберігаючих заходів.

4) Клас 0 «Позабалансові рахунки» – для обліку об'єктів енергозберігаючої діяльності, які не можуть бути визнані у бухгалтерському обліку (внаслідок відсутності достовірної оцінки).

В системі управлінського обліку необхідно розробити методика розмежування витрат та доходів, яка б дала змогу виділити та оцінити витрати на заходи щодо енергозбереження, що дозволила побудувати відповідні бюджети на ці заходи, оцінити проекти та визначити не тільки економічну ефективність, але соціальних, екологічних тощо. Зміни у управлінській звітності відбуваються на засадах концепції соціальної відповідальності.

Соціально відповідальні компанії отримують конкурентні переваги у порівнянні з іншими компаніями, що працюють на цьому ринку. Експерти відмічають, що соціально відповідальний бізнес може краще контролювати свої ризики, як фінансові, так і екологічні, а також пов'язані із споживачами. Так, щорічно з 2011 року в Україні Центр «Розвиток КСВ» складає Індекс прозорості

сайтів українських компаній на основі міжнародної методики, розробленої Beyond Business (Ізраїль) та Центром «Розвиток КСВ». Відповідно за Методикою оцінювання Індексу прозорості сайтів українських компаній оцінювання відбувається за чотирма критеріями: звітність (40% загального результату) – наявність звіту про діяльність компанії у екологічній сфері; зміст (35% загального результату) – рівень розкриття інформації за ключовими сферами корпоративної соціальної відповідальності; навігація (10% загального результату) – легкий доступ читача до будь-якої інформації про соціальну та екологічну відповідальність компанії; доступність (15% загального результату) – потенційна доступність веб-сайту з точки зору різних аспектів (мови, наявність контактної інформації, адаптованість для людей з обмеженими можливостями). Традиційно низьким для України залишається рівень розкриття інформації про винагороду ТОП-менеджменту – жоден з досліджених підприємств не наважується публікувати ці дані на своєму сайті [11]. До числа інших видів даних, які слабо розкриваються, відносяться – інформація про управління ризиками, про дивідендну політику та виплату дивідендів, про функціонал і повноваження внутрішньогосподарських комітетів, про облікову політику. Також питання, що безпосередньо пов'язані з етикою та дотримання прав людиною, антикорупційною політикою, не розкриваються у політикою корпоративної соціальної відповідальності. Крім того, на зменшення рівня інформаційної прозорості діяльності компаній впливають недоліки нефінансової звітності: відсутність уніфікованої форми звітів, детального розкриття значної кількості показників, особливостей ведення бізнесу тощо.

Поміркований підхід до інтегрованого або комплексного використання таких енергетичних ресурсів дозволить набути надійності, доступності безперебійного енергопостачання основних енергокористувачів (промислові підприємства, комунальний сектор). Саме заходи щодо енергозабезпечення як складові енергетичної стратегії є пріоритетною умовою виживання промислового підприємства в умовах запровадження альтернативних джерел енергії. Стратегією розвитку підприємства на сучасному етапі соціального розвитку є зменшення зовнішньої енергозалежності суб'єктів господарювання з метою конкурентного виживання на глобальних ринках. Фабулою вирішення цього пріоритетного завдання є запровадження технологій з використанням альтернативних джерел енергії. Ефективне енергозабезпечення, генерування та розподіл енергії у сучасних мережах сприяють

підвищенню конкурентоспроможності господарських суб'єктів, регіонів. Досягнення високої надійності в енергозабезпеченні, підвищення споживчої задоволеності на основі високої якості отримуваної клієнтами енергії є можливим через упровадження сучасних інноваційних, інформаційних рішень у сфері енергетики. Енергетична й економічна безпека функціонування суб'єктів господарювання та великих галузевих об'єднань забезпечується саме на основі використання здобутків прогресивних інноваційних технологій у сфері електроенергетики. Соціально-економічною ефективністю впровадження інноваційних енергетичних й інформаційних технологій є економія суспільної праці та заощадження важливих ресурсів. Результати фундаментальних досліджень відіграють важливу роль у функціонуванні інноваційних фірм на енергоринках. При цьому важливим є досягнення комерціалізації інновацій.

Список джерел

1. Хэнсен Ш. Перфоманс – контрактинг: новые горизонты / Ш. Хэнсен, Дж. Вейсман // Энергоаудитиенергосервис. – 2013. – № 2(26). – С. 4–11.
2. Полякова О.В. Механизм управления продвижением / О.В. Полякова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 1-1. – С. 162–166.
3. Саати Т. Л. Об измерении неосязаемого. Подход к относительным измерениям на основе главного собственного вектора матрицы парных сравнений // Журнал «Cloud Of Science». 2015.- Т. 2. - № 1. – Режим доступа: (http://cloudofscience.ru/sites/default/files/pdf/CoS_2_5.pdf)
4. Гільорме Т.В. Методологічна платформа формування системи управління впровадження енергозберігаючих технологій // Управління енергозберігаючими технологіями в Україні та світі: методологія та практика: колективна монографія / за заг. ред. д-ра фіз.-мат. наук, проф. С. О. Смирнов. – Дніпро: ДНУ імені Олеся Гончара, ТОВ «Акцент ПП», 2017. – С. 23-49.
5. Рикардо Д. Сочинения./ Д. Риккардо// ЭКСМО. – 2008. – Т. 1, 2. – 840 с.
6. Воробьев О.Ю. Введение в эвентологию: учебное пособие / О.Ю. Воробьев. – Красноярск: ИВМ СО РАН, КрасГУ, 2006. – 466 с.
7. Фридрих Фрайхерр фон Визер The new Palgrave a Dictionary of Economics / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. Перевод А. С. Скоробогатова. – 1987. – 2650 с.
8. Зосименко Т.І. Концептуально-методичні основи вітчизняного та іноземного досвіду управління витратами: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vcndtu>

9. Mueller-Wenk R. Die oekologische Buchhaltung, Frankfurt/M. 1978.

10. Hilorme T. Trends of convergence of accounting types within the system of energy management / Т. Hilorme, V. Taran, A. Semenova // Current scientific research: Collection of scientific articles. - Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2017. – P. 111-114.

11. Індекс прозорості сайтів українських компаній – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/02/11.02-Transparency-Index-Report.pdf>

© Гільорме Т.В., 2017

2.7. Шляхи розвитку та удосконалення системи адміністрування на підприємствах машинобудування за допомогою формування стратегій та моделей поведінки її суб'єктів

Динамічність середовища, економічна криза, політико-правова невизначеність формують дисонанс та асиметричність вітчизняного ринку праці. Тому, в таких умовах, важливого значення набуває розвиток системи управління персоналом, зокрема підвищення ролі адміністративного апарату, який є органом управління та виконує розпорядчі функції у діяльності підприємства. Враховуючи стан машинобудівних підприємств нашої держави, важливо не тільки знайти дієві заохочувальні стимули для працівників, але і забезпечувати для них відповідні умови праці. Адже вмотивовані працівники є акселератором для досягнення основних цілей підприємства, його стратегії, місії та візії. Завданням адміністративної системи підприємства є збір інформації щодо поточного стану діяльності персоналу, оцінювання рівня його розвитку, фіксування проблемних питань, що стосуються продуктивності праці та їх взаємозв'язок із виробничими процесами.

У розвиток теорії адміністративного менеджменту вагомий внесок зробило багато науковців-дослідників економічної думки, це зокрема: І. Балабанов, О. Грішньова, Г. Захарчин, Н. Карачина, А. Ким, С. Колесников, О. Костенко, Л. Кожушко, О. Кузьмін, Н. Кузнецов, О. Ліпич, О. Мельник, А. Осадчий, Г. Осовська, Н. Подольчак, С. Риппа, О. Русецька, О. Ромахова, А. Рязанцев, І. Скворцов, Н. Сеніна, А. Фомичев, Р. Харьковський, О. Шаріпова, О. Шарко, І. Яремко та інші. Кожен із дослідників намагається виділити особливі риси управління та звернути увагу на ті аспекти, які є актуальними у даний час. Такими проблемами є управління

виробничими знаннями, сучасні стратегічні моделі управління, аспекти розвитку нових концепцій, удосконалення структурних елементів системи управління персоналом, шляхом вивчення зовнішніх та внутрішніх факторів, вплив зовнішнього середовища на прийняття управлінських рішень та на конкурентоспроможність підприємства, управління персоналом в умовах кризи, ризику, удосконалення мотивації трудової діяльності працівників.

Проте, попри низку досліджень, все ж відкритими та актуальними залишаються питання розвитку системи адміністрування, яка перебуває у динамічному стані. Зважаючи на те, що це динамічний процес, він потребує постійних опрацювань, нових досліджень, що стосуються розвитку персоналу, системи управління персоналом, системи впливу чинників на суб'єкт підприємництва та характер дії факторів, причини та наслідки людських взаємин в системі «роботодавець – працівник», та конфліктне середовище, яке породжується такою взаємодією. Все це викликало необхідність у систематизації, та детальному дослідженні окремих аспектів.

На основі проведеного аналізу літературних джерел та отриманих напрацювань, вдалось удосконалити термін адміністрування, що є на нашу думку інтенсивним, щоденним процесом, самостійним видом діяльності, який постійно змінюється в часі під час розгляду та проведення низки взаємопов'язаних заходів управлінської діяльності керівництва, що забезпечує здійснення дій, які впливають на об'єкт адміністрування. Особливості адміністративного менеджменту полягають у: домінуванні кількісних індикаторів в управлінні[1]; чіткості процедур і політики даного виду діяльності[2]; основним ресурсом виступає робоча сила (працівники) [3].

Таким чином, адміністрування – це розроблення ефективних і типових для підприємства заходів, які покликані забезпечити якісну роботу персоналу, а також, розробка стратегічних рішень на основі аналізування та прогнозування зовнішнього середовища, затвердження звіту про отримані результати з відповідними поправками. Адміністрування є необхідною складовою як фінансового менеджменту, менеджменту персоналу і будь-якого іншого виду менеджерської діяльності [4].

Виходячи із запропонованого тлумачення можемо стверджувати, що за своєю сутністю адміністративний менеджмент є системою правил, які покликані регулювати діяльність підприємства, його права, обов'язки та нормативи елементів системи

менеджменту. Зокрема, це стосується дотримання нормативів роботи персоналу, управління якістю, витратами, складанням, збутом та інше, недотримання яких, несе за собою адміністративні покарання, шляхом застосування санкцій до порушників, впорядкування проблемної ситуації та забезпечення прискіпливого контролю за її дотриманням. При цьому елементами системи адміністрування виступають (табл. 1):

Таблиця 1

Компоненти системи адміністрування та їх зміст

Компонент	Домінуючі елементи
Суб'єкт	Управлінці вищого рівня, локальні адміністратори, системні адміністратори
Об'єкт	Працівники, досяжні цілі
Предмет	Управління ризиками в системі адміністрування, кількісні і якісні показники, взаємодія між об'єктами управління, організаційно-правові, технологічні, психологічні аспекти та їх рішення
Фактори	Людський ресурс, зовнішні і внутрішні події, інформаційний фактор, зовнішнє та внутрішнє середовище
Ціль	Отримання прибутку, підвищення вартості підприємства за рахунок кадрового потенціалу
Завдання	«Що робити?», «як?» і «коли?»
Рівні	Найвищий, середній, найнижчий
Елементи	Адміністратори різних рівнів (адміністративний апарат), працівники, ланцюжок прийнятих рішень, середовище управління, повноваження, санкції за їх недотримання
Інструменти	Бюрократичні, організаційно-правові, технічні, ресурсні інструменти управління, моніторинг, адаптивні інструменти, стратегічне планування, робота з клієнтами, управління знаннями, корпоративна культура, 6-сігма, Іс-Бітрікс
Методи	Організаційні, розпорядчі та дисциплінарні
Структура	Централізована, децентралізована, ієрархічна (бюрократична) та адаптивна
Ресурси	Високопрофесійні кадри (адміністратори), інформація, технологія, Інтернет-ресурси, стандарти управління, технічне, матеріальне, фінансове забезпечення, нормативно-правові акти, положення, повноваження, людський потенціал та навички

Примітка: сформовано автором на основі опрацьованих джерел [1, 2, 3, 4,]

Особливістю адміністрування є зниження управлінського тиску корпоративного менеджменту на нижні рівні управління, при цьому, адміністративна складова є присутня на трьох рівнях (виділяють адміністративний, стратегічний та операційний рівні). Адміністративна складова у операційному менеджменті визначається «формальністю примусу» щодо виконання того чи іншого завдання, де не існує інших варіантів виконання, окрім тих, що визначені керівництвом.

На засадах аналізу підприємницької діяльності, нами було сформовано матрицю моделей поведінки (рис. 1) на основі рівнів їх розвитку. Розглянуто стратегії суб'єктів господарювання по відношенню до працівників.

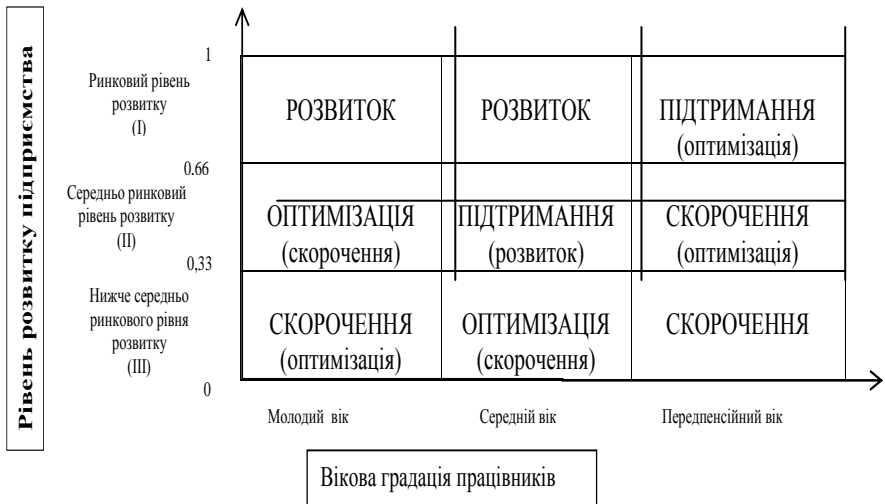


Рис. 1. Матриця моделей поведінки на основі рівнів розвитку підприємства та вікової градації працівників

Примітка: розроблено автором

Для аналізу поведінки підприємства за різних умов розвитку і різного вікового складу запропоновано диференційовані стратегії поведінки, суть яких тлумачиться так: розвиток – це комплексний, цілеспрямований процес впроваджуваний підприємством у навчання, підготовці, перепідготовці, підвищенні кваліфікації, можливому

кар'єрному рості з метою забезпечення економічної стабільності та розвитку установи; підтримання – це створення необхідних умов для залучення працівників особливо важливих категорій спеціальностей, стимулювання їх активної діяльності (така підтримка також супроводжується матеріальним заохоченням у вигляді пільг, дотацій, спеціально сформованого соціального пакету, премій, надбавок); оптимізація – це процес вибору підприємством найбільш оптимальних заходів для збереження робочого місця для своїх працівників із числа можливих; скорочення – це звільнення певної кількості працівників, штату через зміни, що відбуваються на підприємстві, у організації виробничих процесів чи праці, у зв'язку із його ліквідацією, банкрутством, реорганізацією чи перепрофілюванням (процес припинення трудових відносин регулюється Кодексом законів України про працю). На основі емпіричних даних, статистичної інформації, проаналізовано діяльність та розвиток п'яти машинобудівних підприємств Львівщини. Було обрано п'ять суб'єктів господарювання: ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ПАТ «Дрогобицький машинобудівний завод», ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів», ПАТ «Іскра», ПАТ «Львівський Локомотиворемонтний завод» та проаналізовано за чотири сфери економічної діяльності, скориставшись при цьому таксономічним методом.

Аналізування рівня розвитку підприємства шляхом оцінювання усіх видів діяльності та групування показників, що формують напрямки розвитку, дало змогу встановити стан їх розвитку. Для ефективного управління підприємством використовують зазначені показники в ролі індикаторів, які повинні нести в собі попереджувально-випереджувальний характер, що покращать систему адміністрування. Оскільки впровадження будь-якої діяльності в кінцевому результаті призведе до фінансового результату, то за основу слід визначитись із контролюючими показниками і їх відстежувати та корегувати в ході діяльності.

Для підприємств має бути важливий розвиток працівника, забезпечення йому кар'єрного зростання (ранжування працівників, що є підтвердженням його цінності для підприємства за конкретні вміння, знання, відповідальність та вірність); створення резервів працівників (на біржі, у бізнес-школах, у бізнес-інкубаторах); також використання потенціалу працівників передпенсійного віку на користь підприємства як додаткового ресурсу. Всі ці заходи проводяться підприємством як стратегічний розвиток.

Визнання підприємства та його високий конкурентний рівень, формують міцні позиції, високий рівень управління та розвитку персоналу, що є хорошими мотиваціями до праці і навчання усіх працівників різного віку. Далі, представлено поведінку підприємства та працівника залежно від рівня розвитку суб'єкта господарювання. Рівень розвитку підприємства описується такими чинниками: конкурентоспроможністю, інвестиційною привабливістю, також ресурсним забезпеченням, вигідним географічним положенням, технологіями, застосовуваними в управлінні та виробництві. Збільшення інтенсивності розвитку підприємства вказує і на підвищення рівня кадрового забезпечення. За нашими дослідженнями, при довгостроковій стратегії на кадрову політику певним чином впливають: рівень заробітної плати, премії, надбавки, дотації, підвищення кваліфікації (навичок), кар'єрне зростання, соціальний пакет послуг, кількість працівників, витрати на навчання (на 1 працівника), рівень освіти працівника (неповна (базова)/вища), розмір премій, надбавок, дотацій, соціального пакету.

Факт розриву інтересів між працедавцем та працівником слід розглядати на рівні мікросередовища, саме тут вони зростають. Зовнішнє оточення створює лише передумови цьому. Ми пропонуємо деталізувати ці чинники, розділивши їх на п'ять категорій: зовнішнє дальнє середовище, зовнішнє ближнє середовище, внутрішнє середовище підприємства, підсистема «підприємець-власник» та підсистема «людина-працівник». Таким чином, кожна категорія містить набір елементів, вплив яких можна характеризувати як сильні та слабкі фактори («hard» та «soft factors») прямої та опосередкованої дії, що формують діапазон розриву інтересів між працівником та керівництвом. Для уточнення, ми пропонуємо визначити поняття розрив інтересів стейкхолдерів, що є процесом у діяльності підприємницької структури, який призводить до припинення взаємодії та співпраці двох і більше суб'єктів господарювання (стейкхолдерів), під впливом декількох факторів. Такими суб'єктами у нашому дослідженні є відносини між працівником та підприємцем-власником.

Кожен із зазначених чинників важливий при формуванні корпоративної культури, системи менеджменту, визначає та впливає на якість прийнятих рішень та рівень управління (увага до персоналу, використання інструментів та засобів впливу, інформаційне завантаження, налагодженість та узгодженість окремих підрозділів і їх спільна діяльність). Опираючись на вже здобутий досвід можемо стверджувати, що на підприємство, як

суб'єкт підприємницької діяльності, діють та впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Сильні та слабкі сторони («hard» та «soft» фактори) залежать від спеціалізації та специфіки роботи підприємства та різною мірою здатні впливати на розрив інтересів стейкхолдерів (збільшувати чи зменшувати).

До чинників зовнішнього середовища, що чинять опосередкований вплив на систему адміністрування відносять:

науково-технічний розвиток,
природні (ресурсні) фактори,
нормативно-правове регулювання,
соціально-культурні фактори,
економічні та політичні чинники.

Прямий валив чинять постачальники трудових ресурсів, органи державної влади та місцевого самоврядування та їх вплив на підприємство, конкурентоздатні (затребувані) кваліфікації, конкуренти та їх кадрова політика, HR-бренд підприємства. До внутрішнього середовища підприємства також відносимо чинники прямої дії (економічне становище підприємницької структури, рівень розвитку, фінансові можливості, наявність новітніх технологій, конкурентоздатність продукції, налагодження контактів між споживачем, кваліфікованою трудовою силою, транспортними шляхами та сировиною, також цілі підприємства та спеціалізація, існуюча адміністративна система: розроблення системи винагород/штрафів, розвиток корпоративної культури; фактор впливу через накази, норми розпорядження, роз'яснення; прийняті рішення) та опосередкованої дії (ступінь складності виконуваних завдань, рівень комфортності умов праці, стан корпоративної культури, зміна форм власності, переорієнтація діяльності підприємства, наявність стихійного характеру в настроях працівників, кадрові зміни, штат, вакансії, віковий склад, вимоги до професії та кваліфікаційний рівень, заробітна плата, формування соціального пакету (обов'язкового та морально-стимулюючого). Важливим є також вплив такої підсистеми як «підприємець-власник», результуючими чинниками є особиста ефективність керівника демонструє персоналу самовідданість роботі, працю на результат, а також те, що працівник і керівник працюють на одну мету. Такий приклад може слугувати заохоченням для працівників. Визначити це можна за допомогою кількісних показників: за результатами роботи, за набором соціальних показників, за компонентами управління, що кількісно впливають на трудомісткість адміністративного апарату [5]. Також якісні

характеристики адміністратора важливі при позиціонуванні себе як лідера; управлінські рішення (позитивно чи негативно сприйняті підлеглими) мають вагомий вплив на колектив, на подальшу діяльність підприємства; стиль керівництва, методи та засоби впливу на персонал, владні повноваження. Підсистема «людина-працівник», також зумовлює свій вплив на систему адміністрування, а саме: готовність працівників до адаптації, до змін, до виконання нових вимог, вміння працювати в команді, командний дух, людина з її характером та поведінкою, вміння, навички, знання, кваліфікація, стаж, розряд працівника.

Можемо вважати, що розрив формується між потребами працівника та пропозицією роботодавця, який визначається у бажаному рівні заробітної плати та попиті на ту чи іншу посаду. Бажання отримувати вищу заробітну плату, ніж ту що пропонують роботодавці стабільно зростає і розрив збільшується. Таким чином, ми дійшли висновку, що основна причина конфліктів та звільнень працівників ґрунтується на незадовільній заробітній платі та внутрішньому мікрокліматі, що існує на підприємстві. Є такі вузькі місця, які ми назвали «конфлікт інтересів», які ускладнюються таким поняттям, як «розрив інтересів», і саме вони призводять до того, що на підприємстві виникають конфліктні ситуації, загострюється питання управління персоналом, формується низка негативних чинників, які впливають на подальший розвиток суб'єкта господарювання. Враховуючи явища, події та фактори, які впливають на поведінку стейкхолдерів, можемо стверджувати, що основним завданням є зменшення розриву інтересів чи його ліквідації, ми можемо впливати на розрив за допомогою обраних інструментів, якщо ліквідувати конфлікт не вдається, то намагатися зменшити його величину (величину розриву). Представляємо загальну ситуацію, коли між учасниками (стейкхолдерами) підприємницької діяльності виникає «розрив інтересів». Дане поняття ми ставитимемо як похідне «конфлікту інтересів стейкхолдерів» між його учасниками.

На основі наведеної характеристики досліджуваних понять, для визначення величини «розрив інтересів стейкхолдерів», побудуємо багатофункціональну кореляційно-регресійну модель, де y – залежна змінна (розрив інтересів); x_1, x_2, \dots, x_n – незалежні змінні; a_0, a_1, \dots, a_n – оцінки невідомих параметрів множинної регресії. За даними наших досліджень, найбільш вагомими показниками, що впливають на РІС є такі незалежні змінні: X_1 – коефіцієнт плинності кадрів; X_2 – витрати на навчання та підвищення кваліфікації; X_3 – рівень

корпоративної культури; X_4 – адміністративні витрати; X_5 – наявність страйків та їхня кількість; X_6 – продуктивність праці. Згідно проведених розрахунків, найвагомійший вплив на розрив інтересів чинять: корпоративна культура (вагомість фактору = 74,8% для вітчизняних машинобудівних підприємств) та коефіцієнт продуктивності праці (вагомість фактору = 93,4%). Кінцевий результат моделі дослідження має вигляд:

$$y = 89.735 - 1.59 \cdot x_1 + 16.82 \cdot x_2 + 30.32 \cdot x_3 + 77.51 \cdot x_4 + 1.305 \cdot x_5 + 0.44 \cdot x_6 \quad (1)$$

Враховуючи результати дослідження щодо стану розвитку машинобудівних підприємств, можна запропонувати функціональні стратегії, які регулюватимуть трудові відносини на підприємстві.

Стратегія фокусування є однією з ключових у матриці, вона означає стратегію конкуренції, але у вузькій сфері (в управлінні продуктивністю праці та в управлінні корпоративною культурою), що є вагомими для досліджуваних машинобудівних підприємств. Такі показники, при ефективному їх розвитку, здатні підвищити конкурентоспроможність підприємства та сприяти економічному зростанню [6].

Фокусування на корпоративній культурі полягає у домінуванні соціального аспекту, під яким слід розуміти сукупність певних суспільних відносин між людьми в середині підприємства, які наділені особливими характеристиками, притаманними для конкретного підприємства та відображають стиль організації суб'єкта господарювання, його поведінку, місію та стратегію розвитку. Фокусування на продуктивності вказує на довгострокове економічне зростання; конкурентоспроможність продукції чи підприємства, яке таку продукцію виготовляє; розвиток потужностей та засобів виробництва; розвиток та удосконалення професійних навичок працівників; постійне удосконалення та напрацювання у сфері управління кадрами, а також розроблення чіткої стратегії стимулів, які покликані підвищити продуктивність праці; формування нових ефективних методів виробництва та управління за рахунок розвитку інформатизації та автоматизації виробництва, удосконалення бізнес-процесів та системи менеджменту [4].

Сутність реструктуризації та соціалізації бізнес-процесів. Саме поняття «соціалізація» є ширшим і включає в себе економічний аспект, який є важливим при дослідженні рівня розвитку

підприємства. Соціалізація включає в себе НТР, який викликаний зростаючим попитом на конкретні процеси та результати виробництва. Соціальна відповідальність вважається вагомим внеском підприємства перед громадянським суспільством, для прикладу такими кроками соціалізації є стандарти праці, захист прав людини, споживача, боротьба з корупцією, управління якістю продукції, згідно визнаних міжнародних стандартів, захист навколишнього середовища (відповідні норми встановлені для підприємств). Так, для прикладу, в Японії розроблено «Хартію чемної корпоративної поведінки», де зазначається про соціальну відповідальність вищого керівництва за своїх працівників [7]. Реструктуризація бізнес-процесів на підприємстві – це один із способів перетворення підприємства, який радикально змінює усі його структури: власників, активи, пасиви, виробничі процеси, навіть, оргструктуру.

Враховавши вагомість факторів корпоративної культури та рівня продуктивності праці, ними було встановлено, що саме вони здатні вплинути на розрив інтересів пов'язаний із рівнем матеріального стимулювання, який виражається у заробітній платі. За високого рівня корпоративної культури, працівники менше вдаються до страйків, більш лояльні до керівництва, схильні ставати «рабами». Вплив тих чи інших факторів визначається ступенем впливу, вагомістю у певний момент і на певному етапі. Окремо зовнішні чи внутрішні чинники впливати на процес дослідження не можуть. Вони діють опосередковано, у супроводі інших факторів, чи внаслідок дії попередніх чинників, тому, можна лише визначати ступінь впливу чи вагомість кожного із них.

Основне для підприємства, на нашу думку, підвищити лояльність працівників до рівня, при якому, їхні цілі співпадали із цілями розвитку підприємства. Якщо при цьому, основна мета збільшення прибутку за рахунок неоправданої корпоративної культури, то не рідко така корпоративна культура перетворюється в апатію одних суб'єктів до інших, через брак турботи про працівників). Зазвичай на машинобудівних підприємствах працівники не відчувають взаємозв'язку корпоративної культури зі збільшенням доходності підприємства. Збільшення прибутку не відображається на преміях, надбавках, відсутність можливості впливати на розподіл коштів підприємства. При цьому, вважаємо, що чим менша залежність працівника від організації, тим більший розрив інтересів формується між роботодавцем та підприємством в цілому. Зважаючи на це, для адміністративної системи підприємства

важливим є фактор утримання корисних (важливих) працівників, шляхом розвитку системи лояльності працівників до підприємства, розвиваючи корпоративну культуру, колективний дух.

Список джерел

1. Е. Ферейра, А. Ерасмус, Д. Гроуневальд. *Administrative Management: Second edition*. Cape Town, South Africa.: Juta & Company Ltd., 2009. – 480с.

2. Осадчий А.Е., Риппа С.П. Управление производственными знаниями: сравнение философий менеджмента Ф. Тейлора и П. Дрюкера. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*, № 2 - 2010.

3. Русецкая О.В. *Технологии административного менеджмента: Учебное пособие*. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 126 с.

4. Шаріпова О.С. Визначення змісту процесів адміністрування гармонізації управлінської діяльності в інтегрованих підприємницьких структурах. *Науковий журнал «Менеджер» / Вісник Донецького державного університету управління*. 1 (55) 2011.

5. Погорелова Т.О. Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством / Погорелова Т.О., Ігнатєва Ю.І. // *Вісник НТУ «ХП»*. – 2013. – № 21(994). – С. 127–134.

6. Егунов Ю. А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы // *Економічні інновації*. Випуск 38. – 2009. – с. 68-80.

7. Комарницький І.Ф., Галушка З. І. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/znpen/2010_6/7_Social.pdf.

© Вішка І.С., 2017

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ТА ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

3.1. Комплексний підхід до стратегії розвитку транспортної сфери в умовах інноваційної економіки

За останні кілька десятиліть економіка України зазнала значних змін, ставши більш інноваційною. Особливе значення має транспортний сектор, який став рушійним в світовій економіці. Основою зростання сучасних компаній і держав стали інновації, які трансформували сучасне суспільство. У період світової економічної кризи, що почалася в 2008 р., існувало безліч дискусій про те, як зміняться характеристики світової економіки, та як криза вплине на інноваційний розвиток держави. Результати 2008-2009рр. показали, економічна криза, на противагу більшості прогнозів, викликала посилення сервісних технологій економіки, ступеня використання та збільшення частки інновацій, які розглядалися як один із чинників швидкого виходу економіки з кризи.

У порівнянні з індустріальною економікою, основним рушійним сектором якої було виробництво, сучасна економіка базується на сфері послуг. Технології змінили характер економіки. Значно зросла інноваційна складова як державного, так і корпоративного розвитку. Причому в сучасних умовах зростання, конкурентоспроможність транспортних компаній залежать саме від інновацій і швидкості їх виведення на ринок у вигляді нових видів послуг. Саме тому транспортні компанії інвестують значні кошти в процеси перевезень як генерації нових ідей, так і в їх реалізацію у вигляді послуг. Більшість великих транспортних компаній заявила, що інновації є критичними для подальшого посткризового зростання і що більшість компаній зберегло або навіть розширило свої портфелі замовлень з метою подальшого запуску інноваційних продуктів для прискорення росту і підвищення прибутку. Інноваційні стратегії вже давно стали однією зі складових корпоративної стратегії розвитку транспортних організацій.

Умови нелінійного розвитку економічної системи та інші нові характеристики економіки змушують транспортні організації шукати нові підходи до стратегічного управління. Збільшення рівня конкуренції на світових ринках, який стимулюється тенденціями

глобалізації, висуває на передній план головне завдання стратегічного управління - досягнення і утримання переваги перед конкурентами. Динаміка бізнес-середовища вимагає від транспортних компаній пошуку складових, які будують конкурентні переваги, які були б важко імітованими конкурентами для забезпечення їх стійкого зростання.

Особливо гостро це завдання стоїть перед компаніями транспортної галузі, оскільки саме ця галузь схильна до найбільш високої динаміки змін. У транспортній сфері ціна і якість давно перестали бути джерелами конкурентної переваги. Стало зрозумілим, що конкурентні переваги багато в чому залежать від наявних унікальних ресурсів і компетенцій. Багато транспортних компаній сфокусувалися на технологіях, інвестуючи значні кошти в розробку нових. У цих умовах найбільш актуальним є питання, як досягти і, що більш важливо, як утримати конкурентну перевагу.

Інноваційна економіка викликає зміни як в бізнес-середовищі, так і у внутрішньофірмовому управлінні. Сучасна економіка переважно ґрунтується не на матеріальних активах, як індустріальна економіка, а на знаннях, навичках та інформації. У нових умовах транспортні компанії стали більше фокусуватися на ключових компетенціях, нематеріальних активах, брендах і т.п.; зростання компаній стало ґрунтуватися на постійних змінах, які в основному носять радикальний характер.

Крім того, суттєво змінилося бізнес-середовище. Відповідно до нових уявлень про стратегічний менеджмент, транспортні організації вимушені шукати нові інструменти стратегічного управління для реалізації інноваційних стратегій зростання, які набувають все більшого значення в сучасній економіці.

Актуальність даного дослідження визначається необхідністю виявлення особливостей формування стратегічного управління транспортних організацій в умовах інноваційної економіки для вдосконалення процесів розробки і реалізації стратегії розвитку галузі.

Наше дослідження носить міждисциплінарний характер і поєднує різні галузі знань в теорії і практиці управління і економіки. Воно спирається на класичні та сучасні роботи дослідників різних областей наук економіки і управління, наведених нижче.

Результативність і наукова обґрунтованість всього комплексу економічних відносин, що виникають в процесі виникнення, функціонування і розвитку транспортної сфери, в значній мірі визначається методологічною базою дослідження. Методологічні

основи організації управління описані в наукових працях І. Ансоффа, П. Друкера, Г. Мінцберга, М. Портера, Р. Ренделла, А. Стрікленд, Ф. Тейлора, А. Томпсона, А. Файоля, Л. Фаея та інш.

Серед вітчизняних і зарубіжних учених, які зробили значний внесок в теорію стратегічного управління, зокрема шкіл навчання і когнітивних моделей, можна виділити А.Т. Зуба, В.С. Катькало, Ч. Ліндблома, Дж. Марча, Г. Мінцберга, К. Прахалада, Д. Тіса, К. Шапіро.

Питання теорії конкуренції хвилювали теоретиків як економістів, так і управлінців. З боку економіки в різний час свій внесок в розвиток теорії конкуренції внесли О. Вільямсон, Дж. Кейнс, Р. Коуз, А. Курно, К. Маркс, А. А. Маршалл, Дж. Робінсон, А. Сміт, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер. З боку науки управління свої концепції досягнення конкурентних переваг розробили: І. Ансофф, К. Крістенсен, Г. Писано, М. Портер, Р. Розенблум, Р. Румельт, Д. Тіс, Г. Хамел, К. Шапіро, ін.

Незважаючи на велику кількість робіт в різних галузях економіки і управління, що створюють основу нашого наукового дослідження, більшість з них фокусуються на конкретній проблематиці та розглядають особливості застосування конкретного інструменту стратегічного управління. Поза рамками робіт, перерахованих вище теоретиків, залишається комплексний підхід до проблеми формування та реалізації стратегії розвитку транспортної сфери з урахуванням особливостей формування конкурентних переваг в нових умовах інноваційної економіки.

Метою роботи є дослідження комплексного підходу до особливостей формування та реалізації стратегії розвитку транспортних організацій, що спрямовані на досягнення конкурентних переваг в умовах інноваційної економіки. Для проведення подальшого аналізу у дослідженнях змістовно проаналізовано і узагальнено особливості бізнес-середовища в умовах інноваційної економіки в порівнянні з бізнес-середовищем індустріальної економіки в контексті виявлених характеристик транспортної сфери. Виявлені особливості формування стратегічного управління транспортними організаціями в умовах інноваційної економіки, а також розкриті особливості формування стратегій, спрямованих на досягнення конкурентних переваг.

Теоретичні і методологічні роботи зарубіжних і вітчизняних дослідників в сфері стратегічного управління (в т.ч. в області досягнення конкурентних переваг), інноваційного менеджменту,

процесного і проектного підходів в управлінні транспортними організаціями склали теоретичну основу дослідження.

Інформаційною базою дослідження послужили монографії і статті наукової та періодичної преси, українських і зарубіжних видань, фінансова і управлінська звітність транспортних компаній, інформаційні та аналітичні матеріали компаній, спеціалізованих наукових центрів та інститутів, статистичні дані агентств та інституцій у відкритому доступі.

Останнім часом активізувалися теоретичні розробки багатьох аспектів розвитку інноваційної економіки. Для них характерна множинність підходів до дослідження, кожен з яких зводиться переважно до виділення окремих сторін інноваційного процесу. Наслідком такого підходу є односторонність дослідження, відсутність його комплексності.

Виходячи з природи і складності структури інноваційної економіки в роботі обґрунтована адекватність системно-інституційного підходу до її дослідження. Системний підхід передбачає розгляд досліджуваного об'єкта не як сумарного цілого, а як інтегрованої освіти і цілісності. Завдяки взаємодії елементів вони, поряд з їх іманентною роллю як щодо відокремлених частин, набувають системні функціональні властивості, що сприяють формуванню цілісності і однорідності інноваційної системи [1, 234].

Системний підхід становить домінуюче доданок в методологічному арсеналі дослідження процесів виникнення, функціонування і розвитку інноваційної системи, що дозволяє виявити основні моменти інноваційних процесів і формування вектора їх розвитку. При цьому системний підхід не привносить ззовні, а безпосередньо зумовлений системним характером інноваційної економіки. Найголовніше в системному підході полягає у виділенні системоутворюючих елементів, що виражають глибинну сутність досліджуваного об'єкта і надає визначальний вплив на відносини і зв'язки між усіма елементами системи, на формування їх єдності та ідентичності і на розвиток в напрямку цілісності. Чим сильніше взаємодія і взаємовплив окремих елементів системи та вище рівні їх інтегрованості, тим більше можливостей для саморозвитку системи.

Системний підхід не виключає, а, навпаки, передбачає використання методів аналізу і синтезу, логічного і історичного, розмежування сутності та явища і т.д. У зв'язку з цим слід зупинитися на інституціональному підході і його місці в методологічному арсеналі дослідження. Інституційний аналіз не

підміняє системний підхід, він, навпаки, органічно доповнює його з поведінкової точки зору, з позиції узгодженого прийняття рішень суб'єктів інноваційного розвитку економіки. Якщо системний підхід ґрунтується на субстанціональному аналізі всієї сукупності економічних відносин інноваційного розвитку, то інституційний підхід зводиться до аналізу дій його суб'єктів, визначених встановленими правилами гри і нормами, вкоріненими звичаями, традиціями і цінностями.

Економічна система постійно знаходиться в розвитку. Інноваційна економіка придбала свої відмінні риси, викликавши тим самим зміни в управлінні організаціями. Сучасна економіка відрізняється мережовим характером, інноваційністю та високою динамікою змін. Все це стимулює сучасні транспортні компанії переосмислювати свій підхід до:

- аналізу ринку конкуренції;
- визначення основ ведення бізнесу;
- аналізу конкурентних переваг;
- форми взаємодії з клієнтами.

У дослідженні показано, що в даний час більшість транспортних компаній використовують термін екосистема, введений Дж. Муром [2, 49]. У сучасній теорії управління під екосистемою розуміється економічне співтовариство (або взаємодіючі організації), що включає широкий спектр взаємодіючих організацій та індивідів (від клієнтів і конкурентів до транспортних університетів і наукових центрів). Характер взаємин між ними одночасно може визначатися конкуренцією і кооперацією («конкуренція» (cooperation)), в тому числі з метою спільного створення цінності для клієнта. Цей характер взаємин між суб'єктами екосистеми вказує на феномен конкурентного співробітництва між організаціями. Подібний характер відносин між суб'єктами екосистеми відповідає теорії транзакційних витрат, що спочатку розвивалася Р. Коузом, а потім О. Вільямсоном. Останній розглядає ефективність як основний фактор відносин, які відповідають принципам економічної теорії транзакційних витрат. Взаємодія між організаціями є результатом їх прагнення зменшити транзакційні витрати. Цим можна пояснити різні форми партнерств між транспортними компаніями, в т.ч. аутсорсинг; створення віртуальних організацій, альянсів; взаємодії, спрямовані на генерацію ідей («відкриті інновації») і спільне створення споживчої цінності («відкриті бізнес-моделі»). Крім того, бізнес-середовище знаходиться під впливом інституціональних особливостей держави

(політичних і економічних правил, контрактів і т.п.). Таким чином, зміна особливостей зовнішнього середовища привела до значних трансформацій як у взаєминах між її суб'єктами, так і у внутрішньо фірмовому управлінні.

У дослідженні виявлено та систематизовано ключові характеристики бізнес-середовища, базові складові внутрішньо фірмового управління і інтегровані елементи стратегічного управління в умовах інноваційної економіки.

В ході дослідження запропонована система конкурентних переваг транспортних організацій, які діють в умовах інноваційної економіки. Конкурентна перевага розглядається як комплекс взаємопов'язаних компонент, що включають знання і компетенції, а також бізнес-процеси, що підтримуються спільним режимом взаємодії.

В ході дослідження вивчені процесний і проектний підходи в управлінні, які активно застосовуються транспортними компаніями в ході реалізації стратегії розвитку. До сих пір ці підходи розглядалися як протилежні, ставлячи компанії в стан вибору: використовувати інструменти або одного, або іншого підходу в стратегічному управлінні організацією. Перш за все, цей вибір ґрунтувався на рішенні керівництва як розвиватися - за рахунок наявних внутрішніх ресурсів або за рахунок зовнішніх джерел. Він сягає своїм корінням в теорії розвитку організацій і в подальшому в теорію організаційного навчання (наприклад, Й. Шумпетер, Е. Пенроуз, Дж. Холланд, Т. Куран). Цей вибір був чітко артикульовано Дж. Марч на початку 90-х рр. XX століття в рамках теорії організаційного навчання. Автор цієї теорії виділяв дві стратегії: використання існуючих ресурсів (exploitation) і пошуку нових бізнес-областей (exploration).

При реалізації першої стратегії, використовуються процесні інструменти (різні системи управління виробництвом (наприклад, бережливе виробництво), системи управління якістю (загальне управління якістю, шість сигм) або інші інструменти, спрямовані на вдосконалення бізнес-процесів). Якщо компанія обирає другу стратегію, то вона фокусується на виведенні на ринок інноваційних послуг, що передбачає використання проектного підходу. При цьому багато транспортних організацій успішно поєднують ці два напрямки і це сприяє їх стійкому розвитку.

В роботі показано, що реалізація стратегії складається з двох частин:

1. внутрішньофірмових змін, пов'язаних зі змінами в структурі і в бізнес-процесах організації;
2. виведення нових послуг на ринок.

Треба наголосити, що протиставлення двох підходів у стратегічному управлінні транспортними компаніями не доцільно. Такі підходи повинні спільно використовуватися в рамках однієї організаційної системи. Процесні інструменти в основному повинні використовуватися для реалізації внутрішньо фірмових змін, пов'язаних з вдосконаленням організаційної структури та бізнес-процесів (хоча при реалізації радикальних змін рекомендується поєднання обох підходів). Проектні інструменти повинні використовуватися для виведення на ринок нових видів послуг.

Проте, раніше компанії активно використовували процесні інструменти в стратегічному управлінні, оскільки вони сприяли досягненню конкурентної переваги в умовах індустріальної економіки. Зараз процесні інструменти менше застосовуються в стратегічному управлінні транспортних компаній (наприклад, при реалізації трансакційних змін). Вони показали свою високу ефективність в операційному управлінні. У той же самий час проектний підхід, раніше застосовувався тільки в операційному управлінні (за невеликим винятком), в даний час активно використовується при реалізації стратегії розвитку. У транспортній галузі, для якої характерна надзвичайно висока динаміка змін, основною стратегією є інноваційна стратегія зростання на основі нових активів і компетенцій персоналу. Ця стратегія передбачає розробку нових видів послуг і вихід на нові ринки. У подібній ситуації доцільніше використовувати проектний підхід для ефективною реалізації проривних проектів, орієнтованих на отримання прибутку в довгостроковій перспективі. Таким чином, в високодинамічних галузях, таких як транспортна - проектний підхід є ключовим в процесі реалізації стратегії розвитку, а процесний підхід більше зміщений в сферу операційного управління.

В умовах інноваційної економіки роль стратегічного управління зростає, оскільки транспортні компанії намагаються створити основу не тільки сьогодення, а й майбутнього розвитку. З переходом від індустріальної економіки до інноваційної змінилися і особливості стратегічного управління. Тому наше дослідження носить комплексний характер, що дозволяє розглянути специфіку формування стратегічного управління транспортною сферою в умовах інноваційної економіки в контексті особливостей сучасного

бізнес-середовища, відобразити проблеми і завдання, які стоять перед сучасними транспортними компаніями.

У дослідженні розглянуто формування стратегічного управління через призму концепції «динамічних здібностей», що отримала широке визнання в США і Західній Європі. Дана концепція поки не отримала широкого поширення в Україні. Цим і пояснюється лише невелика кількість публікацій з цієї тематики і обмежене використання її ідей в практиці українських транспортних компаній.

Список джерел

1. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник для студентів ВНЗ. — К. : Либідь, 2006. — 480с.
2. Moore J.F. The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. – New York, USA: Harper Business, 1996. P. 45-55.

© Пішенін І.К., 2017

3.2. Партнерська взаємодія в інтеграційних утвореннях суб'єктів господарювання транспортної галузі

Експлуатація автомобільних транспортних засобів (АТЗ) в силу багатьох причин супроводжується значними соціальними, економічними та екологічними наслідками. Особливо великих збитків населенню приносять дорожньо-транспортні пригоди, кількість яких постійно збільшується. Високий рівень аварійності через несправність АТЗ, пов'язаний з високою зношеністю та понаднормовими термінами їх експлуатації, які, у свою чергу, є наслідками незадовільного стану доріг [1]. У цих умовах значно зростає роль підприємств, які надають послуги із технічного обслуговування та ремонту і спостерігається гостра нестача підприємств, які спеціалізуються на технічному обслуговуванні та ремонті автобусів. Існуючі підприємства, які надають послуги із технічного обслуговування (ТО) та ремонту (Р) АТЗ мають потребу в оптимізації та модернізації виробничо-технічної бази, у поліпшенні постачання запасними частинами та матеріалами тощо.

Глобальні зміни і перехід до ринкової економіки створили багато викликів та завдань суб'єктам господарювання, у тому числі і в транспортній галузі. Минуло чверть століття з часу становлення нашої держави як незалежної та суверенної на політичній арені світу, проте до сих пір продовжується процес адаптації підприємств

транспорту до нових умов господарювання. Тривалість даного перехідного періоду пов'язана зі зміною розмірів та форм власності учасників ринку. Стрімке збільшення кількості малих підприємств, які мають до 5 транспортних засобів, і в переважній більшості не мають виробничо-технічної бази для виконання операцій із ТО та Р АТЗ, через що не виконуються регламентні роботи із технічного обслуговування та ремонту, передрейсові огляди водіїв та транспортних засобів, і як наслідок, знижується якість, екологічна безпека та безпека перевезень [2]. І одночасно з цим, відбувається занепад великих комплексних транспортних підприємств з потужною виробничо-технічною базою, що пов'язано з постійним зменшенням фінансування з боку держави та відсутністю кваліфікованих кадрів, а після приватизації, з відсутністю дієвих механізмів залучення достатньої кількості інвестицій. Перелічені проблеми зумовлюють пошук шляхів їх вирішення без залучення значних обсягів вкладень різних видів ресурсів та може бути досягнуто шляхом реалізації заходів організаційного, технологічного, технічного характеру. У перспективі очікується, що економічні умови роботи для приватних підприємств, державних та муніципальних підприємств будуть поступово вирівнюватися, в результаті яких провідну роль будуть відігравати великі транспортні підприємства, які мають власну виробничу базу, фахівців із ТО та Р АТЗ та організації перевезень [3].

Слід зауважити, що в чинному законодавстві України міститься поняття, яке характеризує суб'єкти господарювання на транспорті наступним чином: автомобільний перевізник – фізична або юридична особа, яка здійснює на комерційній основі чи за власний кошт перевезення пасажирів чи (та) вантажів транспортними засобами [4]. Проте, використання даного поняття не в повній мірі характеризує діяльність суб'єктів господарської діяльності даного сегменту ринку, так як вони можуть надавати послуги різного характеру, такі як: перевезення пасажирів та/або вантажів, надання послуг із ТО та Р АТЗ, виконання транспортно-експедиційних послуг тощо. За часів планової економіки використовувалось поняття «автотранспортне підприємство», діяльність таких підприємств характеризувалось комплексністю надаваних послуг, як правило, це були послуги з перевезення, ремонту та технічного обслуговування парку власних транспортних засобів. Сучасна структура суб'єктів підприємницької діяльності на ринку транспортних послуг досить різноманітна, і містить як комплексні підприємства, так і спеціалізовані підприємства, які виробляють один вид послуг. Виходячи з цього, в даному дослідженні, для

загальної характеристики суб'єктів підприємництва на автомобільному транспорті запропоновано використовувати поняття «підприємство автомобільного транспорту». Водночас, враховуючи особливості даного дослідження, пропонується розділяти підприємства на дві групи: підприємства, які мають виробничо-технічну базу та можуть надавати послуги із технічного обслуговування та ремонту автомобільних транспортних засобів – базові (комплексні) підприємства та на підприємства, які не мають такої бази і здійснюють лише перевезення – визначати як підприємства-перевізники.

На сучасному етапі становлення України іде адаптація законодавства в сфері транспорту, зокрема, щодо пасажирських перевезень до Європейського законодавства. Так, в Європейських Регламентах немає терміну автомобільний перевізник, як в законодавстві України, а застосовуються терміни: «оператор логістичних послуг», «оператор пасажирських перевезень», «оператор вантажних перевезень» тощо. Відмінність між цими поняттями полягає в тому, що в Україні «перевізник» – це фізична чи юридична особа. В Європейському законодавстві, оператор – це фізична, юридична особа чи група таких осіб, тобто, їх об'єднання. Це дає легальний спосіб перевізникам не купувати путівки в автопарках та ремонтувати автобуси водіями вночі, а формувати об'єднання і працювати на ринку легально.

Як відомо, підтримка АТЗ у працездатному стані за весь період роботи вимагає витрат, що в 9 разів перевищують їх первісну вартість. Отже, якщо прийняти усі витрати, пов'язані з придбанням, утриманням і обслуговуванням транспортного засобу протягом терміну служби за 100 %, то вартість його придбання складатиме 10 %, щодобовий догляд – 17 %, технічне обслуговування – 30 %, поточний та капітальний ремонт – 43% [5]. Зниження витрат на ТО та Р АТЗ при одночасному підвищенні їх якості становлять одну із актуальних проблем сьогодення. Вирішення цієї проблеми, з одного боку, забезпечується за рахунок випуску більш надійних та технологічних АТЗ, з іншого боку – вдосконаленням методів технічної експлуатації, підвищенням продуктивності праці ремонтних працівників, зниженням трудомісткості робіт із ТО та Р АТЗ, що забезпечується розвитком ВТБ, застосуванням засобів механізації та автоматизації виробничих процесів.

Роботи із ТО та Р АТЗ можуть бути виконані як на власних потужностях підприємств автомобільного транспорту (ПАТ), так і на виробничо-технічній базі інших суб'єктів господарювання. Основним критерієм, що визначає необхідність створення та

утримання на підприємстві того або іншого виробничого підрозділу, як правило, є економічна доцільність. Проведення ТО та Р АТЗ на власних потужностях має ряд переваг, таких як, відсутність простоїв в очікуванні обслуговування та відсутність витрат на транспортування АТЗ до місця розташування виробничих потужностей, та є і недоліки – можливе зниження якості та підвищення трудомісткості робіт через недостатню кількість необхідного обладнання, кваліфікованого персоналу тощо. При здійсненні технічних впливів на великому сторонньому підприємстві, скорочується час перебування транспортних засобів у обслуговуванні і/або ремонті, підвищується якість робіт [6], та при цьому зростають витрати на доставку АТЗ до місця обслуговування, створюються черги при очікуванні обслуговування тощо. Фактично, вибір місця здійснення технічних впливів, обмежується рядом економічних і технічних параметрів. Причому, здатність АТЗ виконувати послуги з перевезення пасажирів на безпечному рівні, можлива за умови їх належного технічного стану, який може досягатися тільки за умови виконання робіт із ТО та Р АТЗ у відповідності до норм і стандартів.

Одним із напрямів підвищення якості та зменшення трудомісткості є спеціалізація робіт із ТО та Р АТЗ, яка проявляється у відокремленні виробництва однорідних послуг на ПАТ і одночасно супроводжується концентрацією виробництва, тобто зосередженням виробничо-технічної бази на великих підприємствах. Концентрація, спеціалізація та кооперування ПАТ містять значні резерви для підвищення якості послуг із ТО та Р АТЗ, а також призводять до зменшення матеріальних витрат. Проте, в теперішній час, залишається низьким рівень послуг із ТО та Р АТЗ, недостатньо використовується наявні потужності ВТБ великих ПАТ, створених за часів планової економіки [7].

Одним з шляхів вирішення існуючих проблем в сфері ТО та Р АТЗ є інтеграція ПАТ, яка проявляється в розширенні та поглибленні виробничо-технологічних можливостей і спільному використанні ресурсів суб'єктами господарювання. Організаційно-економічні форми інтеграції ПАТ використовуються в багатьох країнах світу. Так, в Німеччині функціонують транспортні альянси, в Австрії – асоціації перевізників.

Під інтеграцією в економіці розуміють значний перелік процесів: виробниче і технологічне об'єднання суб'єктів підприємницької діяльності; поглиблення їх взаємодії, поглиблення зв'язків між ними; ефективне спільне використання ресурсів і наявного потенціалу кожного учасника; надання один одному фінансової, організаційної та

майнової підтримки; створення сприятливих умов для здійснення спільної діяльності; зняття існуючих бар'єрів, тощо [8]. Відносини конкуренції при інтеграції замінюються одним з варіантів співпраці. Інтеграційне утворення ПАТ може розглядатися як нова система, яка генерує нові інтегративні якості, відсутні до цього у окремих її учасників, що може бути пов'язане з появою синергетичного ефекту. Також можна виокремити ряд елементів, які є характерними саме для відносин інтеграції – взаємна довіра та відповідальність [9].

Успішне функціонування ПАТ в ринкових умовах господарювання, в значній мірі визначається можливістю їх швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища, а також рівнем конкурентоспроможності підприємств та їх послуг. Постійне удосконалення методів управління, організаційних структур, диверсифікація діяльності, підвищення конкурентоспроможності послуг і якості обслуговування клієнтів є основними умовами ефективного функціонування підприємств у ринковому середовищі. Причини та мотиви, які спонукають керівництво підприємства до прийняття рішення щодо інтеграції, визначають її майбутню форму – вертикальну чи горизонтальну. Вертикальна інтеграція – це об'єднання в одну структуру ПАТ, які пов'язані одним технологічним ланцюгом, в результаті чого одне підприємство отримує контроль над іншими. Горизонтальна інтеграція передбачає тісні зв'язки між підприємствами спорідненої сфери діяльності. Економічні переваги цієї форми інтеграції полягають в зменшенні витрат та поліпшенні якості управління за рахунок централізації, проведення єдиної прогресивної технічної політики, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу підприємств тощо. Економія за умови горизонтальної інтеграції зумовлена збільшенням масштабів і досягається, коли середній розмір витрат на одиницю наданих послуг зменшується в міру розширення обсягу їх випуску. Серед її переваг можна виділити зниження витрат, що досягається зменшенням постійних витрат на одиницю створених послуг, зменшенням конкуренції та обміном наявними ресурсами [2]. Використання інтеграційних підходів дозволяє розв'язати проблему переоснащення підприємств при мінімумі капітальних вкладень шляхом організаційної перебудови роботи існуючих підприємств. В цьому випадку, потреби в капітальних вкладеннях можуть бути знижені до 50% [8].

Разом з тим, при створенні великих інтеграційних утворень, загострюється проблема монополізму, що вимагає здійснення постійного контролю з боку держави за їх діяльністю. В Україні при формуванні об'єднань, виникає також багато проблем, обумовлених

недосконалістю законодавства, а саме:

- не встановлені чіткі межі економічної самостійності об'єднань;
- недосконалі правові основи інформаційного обслуговування об'єднань;
- взаємини учасників об'єднання не мають чіткої правової регламентації.

Проблемами, які супроводжують інтеграційні процеси, можуть бути наступні: збільшення розмірів підприємства ускладнює його керованість, створення багаторівневих ієрархій робить більш складною координацію діяльності підприємств. Описати реальний баланс переваг і недоліків інтеграційних утворень ПАТ можливо за допомогою співставлення витрат [9]. Рішення про використання внутрішніх чи зовнішніх потужностей ВТБ для здійснення ТО і Р АТЗ досить складні та відповідальні, тому, довгострокові стратегічні та короткотермінові тактичні наслідки такого рішення, варто оцінювати за допомогою як об'єктивних, так і суб'єктивних показників.

Для визначення оптимальної форми інтеграції підприємств автомобільного транспорту в розвитку систем ТО та Р АТЗ, здійснено аналіз переваг та недоліків інтеграційних утворень підприємств [11], [12], [13], [14].

1. Фінансово-промислова група (ФПГ). Перевагами даної форми є можливість збереження виробничих зв'язків і розвитку фінансових взаємовідносин учасників; можливість скорочення виробничих витрат за рахунок ведення консолідованого балансу; контроль за використанням ресурсів; усунення негативних чинників у процесі трансформації економіки. Недоліки – труднощі визначення внеску окремих учасників в загальні результати; відсутність науково обгрунтованих підходів до розрахунку частки учасників в розподілі частини фінансових результатів; монополізація контролю за грошовими потоками.

2. Асоціація. Переваги: добровільна форма об'єднання для спільного виконання різних функцій; збереження самостійності і незалежності; можливість виходу з асоціації без узгодження з іншими учасниками. Недоліки: відсутність об'єднання капіталів; вузька спрямованість діяльності об'єднання.

3. Конгломерат. Переваги: реалізація значних фінансових проектів; мобілізація розрізнених інвестиційних ресурсів, їх акумуляція та трансформація у продуктивний капітал; солідарна майнова відповідальність; учасники можуть бути членами кількох консорціумів; учасники користуються широкою економічною

автономією. Недоліки: тимчасове об'єднання; проблеми з розподілом обов'язків та ризиків; обмежене коло цілей та інтересів.

4. Холдинг. Переваги: можливість реалізації значних фінансових проектів; обов'язок холдингової компанії компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки; субсидіарна відповідальність перед кредиторами; учасники мають досить широку економічну незалежність; узгоджена єдина для всіх учасників науково-технічна та економічна політика; широка самостійність учасників у виробничій діяльності. Недоліки: управління здійснюється керуючою компанією; розбіжності між функціями власності та контролю; потенційні можливості для зловживань з боку керуючої компанії.

5. Консорціум. Переваги: об'єднання учасників відбувається на основі цільової угоди про спільну діяльність з реалізації єдиного проекту. Недолік: припинення діяльності після виконання поставленого завдання.

6. Синдикат. Переваги: централізація всієї комерційної діяльності учасників; можливість подолання труднощів зі збутом продукції та послуг. Недоліки: відсутність можливостей об'єднання фінансового і промислового капіталу.

7. Трест. Переваги: отриманий прибуток розподіляється відповідно до пайової участі окремих підприємств, що входять в об'єднання. Недоліки: втрата юридичної і господарської самостійності, відсутність фондів капіталовкладень.

8. Картель. Переваги: збільшення прибутку за рахунок усунення або обмеження конкуренції всередині об'єднання та зменшення зовнішньої конкуренції. Недоліки: є монополією і суперечить основним принципам антимонопольного законодавства України.

9. Пул. Переваги: розподіл загальних витрат та прибутку згідно заздалегідь встановленим співвідношенням; формування загального фонду об'єднання. Недоліки: тимчасовість функціонування.

10. Концерн. Переваги: єдина власність учасників; централізована система контролю; реалізація значних фінансових проектів; переміщення капіталу з менш перспективних галузей у більш перспективні; тривалий період функціонування. Недоліки: учасники не мають права вступати до інших об'єднань; предмет та мету діяльності визначають власники; фінансова залежність від одного або групи учасників об'єднання; обмежена самостійність учасників.

11. Партнерство. Переваги: незалежність учасників та можливість економії на трансакційних витратах; відсутність необхідності адаптації персоналу до нової організаційної структури;

рухливість і гнучкість процесу інтеграції, що забезпечує свободу партнерів при відносно низькому рівні невизначеності у відносинах партнерів за рахунок співпраці на договірній основі; підвищення стабільності в забезпеченні ресурсами, розподілі продукції і послуг; взаємопроникнення технологій і знань учасників; доступ до фінансових ресурсів партнера. Недоліки: можливість виникнення конфліктів через різницю в корпоративних культурах учасників партнерства; порушення вимог етики бізнесу та можливість втрати конфіденційної інформації; спільне прийняття рішень може вимагати більше часу; нижча стабільність в порівнянні з ієрархічною структурою.

Аналіз переваг та недоліків інтеграційних утворень підприємств здійснено на основі [11-14]. Причому, за різних умов функціонування, особливості інтеграційних утворень підприємств можуть бути як негативними, так і позитивними характеристиками одночасно. Також інтеграційні утворення додатково можна охарактеризувати видом організаційної форми, тривалістю відносин, можливістю виходу з об'єднання та наявністю єдиної стратегії розвитку для всіх учасників об'єднання (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз характеристик інтеграційних утворень підприємств

№ з/п	Вид об'єднання	Організаційна форма	Тривалість відносин	Можливість виходу	Єдина стратегія розвитку
1	2	3	5	6	7
1	ФІП	жорстка	довготривалі	Так/ні	Так
2	Асоціація	м'яка	середньотермінові	Так	Ні
3	Конгломерат	жорстка	середньотермінові	Так/ні	Так
4	Холдинг	жорстка	довготермінові	Так/ні	Так
5	Консорціум	м'яка	короткотермінові	Так	Ні
6	Синдикат	м'яка	середньотермінові	Так	Ні
7	Трест	жорстка	довготермінові	Ні	Так
8	Картель	м'яка	короткотермінові	Так	Ні
9	Пул	м'яка	середньотермінові	Так	Так
10	Концерн	жорстка	довготермінові	Ні	Так
11	Партнерство	м'яка	довготермінові	Так	Так

Більшість недоліків, притаманних партнерству, як правило, перекриває одна велика перевага – поява ефекту синергії, який забезпечує досягнення приросту прибутку ПАТ за рахунок збільшення обсягів реалізованих послуг та зниження питомої

собівартості при перерозподілі і максимальній концентрації послуг із ТО та Р АТЗ в межах підприємств.

Виходячи з проведеного порівняльного аналізу, можна дійти висновку, що найбільш оптимальним видом об'єднання для підприємств автомобільного транспорту в розвитку систем ТО та Р АТЗ є партнерство, яке дозволяє задіяти стратегічні переваги, ресурси та ключові компетенції кожного партнера.

Список джерел

1. Пеньшин Н.В. Конкурентоспособность услуг автомобильного транспорта в условиях пост-кризисной модернизации экономики России / Н.В. Пеньшин. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2010. – 156 с.

2. Лабута А.В. Реорганізація підприємств пасажирського транспорту шляхом їх укрупнення / А.В. Лабута – Управління проектами, системний аналіз і логістика, – №8, 2011, – с. 114–118.

3. Кузнецов Е.С. Производственная база автомобильного транспорта: Состояние и перспективы. / Е.С. Кузнецов, И.П. Курников – М.: Транспорт, 1988. – 231 с.

4. Про автомобільний транспорт: Закон України від 05. 04. 2001 р. № 2344-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 22. Із змінами, внесеними згідно із Законами № 901-VIII (901-19) від 23.12.2015, ВВР, 2016, № 4, ст.44.

5. Рева В.М. Вантажний парк малотоннажних автомобілів. Яким він має бути? / В.М. Рева, В.В. Рудзінський – Автошляховик України. 1995 – № 2 – с. 2–3.

6. Біліченко В.В. Виробничо-технічна база підприємства автомобільного транспорту: навчальний посібник / [В.В. Біліченко, В.Л. Крещенецький, С.О. Романюк, Є.В. Смирнов]. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 182 с.

7. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

8. Чернова Е.Г. Интегрированные хозяйственные образования: типология и динамика организационно-правовых форм / Е.Г. Чернова – Вестник Санкт-Петербургского университета – 2010.– Серия 5. – Вып. 1. Экономика.– с. 58–69.

9. More K.R. Trust and Relationship Commitment in Logistics Alliances : A Buyer Perspective / K. R. More – International Journal of Purchasing and Materials Management.– 1998.–Vol.34,No. 1. – р. 24–37.

10. Акулов В.Б. Теория организации. Учебное пособие. / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков – Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. – 142 с.

11. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний. / И.Г. Владимирова – Менеджмент в России и за рубежом.

– 1999.– №6. – с.113–129.

12. Господарський кодекс України: за станом на 15 січня 2017р. - [Електронний ресурс]: доступний з офіційного сайту Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>

13. Гостева І.С. Поняття та види інтегрованих підприємств. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. / І. С. Гостева – 3б. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 20 – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2008. – с.229–237.

14. Кулиняк І.Я. Характеристика організаційно-правових форм об'єднань підприємств./ І.Я. Кулиняк, Л.Р. Прийма – Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20 – с. 199-205.

© Грисюк Ю.С., Лабута А.В., 2017

3.3. Проблемні аспекти розвитку підприємств автомобільного транспорту

Автомобільний транспорт є однією з найважливіших сфер підприємницької діяльності, оскільки у процесі господарювання кожна фірма потребує перевезення матеріалів, сировини, готової продукції, при цьому вони використовують власний автотранспорт або користуються послугами автотранспортних підприємств.

Головним завданням розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року згідно з програмою «Перспективи та напрями подальшого розвитку галузі автомобільного транспорту» Міністерства транспорту та зв'язку України є визначення шляхів розв'язання проблем подальшого розвитку транспортної галузі, зростання попиту на транспортні послуги, активізації процесів інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України до європейської та світової транспортних систем [1].

Автомобільний транспорт відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку країни. На сьогодні більш як 100 тис. автомобільних перевізників надають послуги з перевезення 52% пасажирів та 64% вантажів.

На даний час розв'язання проблем економічного розвитку України є одними з перших завдань для нашої держави. Особливу увагу привертає транспортна інфраструктура, яка вже стала буденною темою для простого українця. Для розвитку економіки України важливим є підвищення ролі транспорту, що забезпечує життєдіяльність населення, розвиток економіки держави,

збереження обороноздатності та можливість досягнення високих зовнішньоекономічних відносин країни.

Значна роль належить саме автомобільному транспорту. Автомобілі беруть участь у вантажообігу всіх галузей народного господарства, забезпечуючи доставку всіх видів сировини, матеріалів, товарів і обладнання на території України та за її межами. Розвиток галузей споживчої кооперації в умовах ринкових відносин безпосередньо пов'язаний з оптимізацією транспортного обслуговування. Від якості роботи автомобільного транспорту залежить перш за все:

- організація безперебійної торгівлі і задоволення потреб населення;
- рівень рентабельності торгівлі, громадського харчування, заготівель і виробничої діяльності;
- забезпечення необхідного обсягу товарообороту.

Автомобільний транспорт у цілому задовольняє потреби національної економіки та населення у перевезеннях, однак структура парку автобусів та вантажних автомобілів є недосконалою, більшість транспортних засобів за своєю конструкцією, пасажиромісткістю, вантажністю, типами кузова, класом комфортності, видами та питомими витратами палива, екологічними показниками не відповідають сучасним вимогам.

Протягом останніх років спостерігається велике скорочення кількості транспортних засобів. Найбільш скорочено вантажні автомобілі, це призвело до зменшення вантажних перевезень. Простежується також тенденцію до скорочення кількості пікапів, автобусів, спеціальних автомобілів. Оновлення парку рухомого складу автомобільного транспорту відбувається повільними темпами – майже 70% рухомого складу є технічно та/або морально застарілими, а 50% автобусів експлуатуються більш як 10 років.

Технічний стан рухомого складу автомобільного транспорту, який знаходиться в користуванні автотранспортних підприємств, є незадовільним. Рухомий склад не здатний виконувати свої основні функції при існуючих потребах в перевізному процесі в Україні. Отже потребує наукового дослідження питання технічного розвитку виробництва підприємств автомобільного транспорту, а саме активної частини їх основних виробничих фондів. Виходячи з цього, постає питання розробки стратегій технічного розвитку виробництва на автомобільному транспорті та механізмів їхнього впровадження.

Технічний розвиток виробництва потребує розробки стратегій технічного розвитку та механізмів їх впровадження. Процес формування та вибору ефективної стратегії технічного розвитку

виробництва на автомобільному транспорті є багатостадійним процесом. Тому він потребує вирішення таких питань:

- відбір прибуткових проектів технічного розвитку, які забезпечать підприємству автомобільного транспорту платоспроможність і прийнятний рівень ризику, як з точки зору терміну їх окупності, так і міри мінливості очікуваних від них грошових потоків;

- формування стратегій оновлення парку рухомого складу автотранспортних підприємств відповідно до термінів та змісту реалізації проектів, що розглядаються;

- вибір ефективної стратегії оновлення парку рухомого складу з урахуванням невизначеності майбутнього стану економічного середовища;

- обґрунтування порядку реалізації обраної стратегії оновлення парку рухомого складу автотранспортних підприємств на часовому просторі та формування джерел інвестування.

Процес технічного розвитку виробництва повинен спрямовуватися на формування нового типу підприємства, який є науково-виробничим та фінансовим комплексом з розвинутою маркетинговою службою та науково-технічними підрозділами.

Привабливість автомобільного транспорту для інвестицій в інновації дуже висока через високу ефективність та швидкості окупності навіть низьких капітальних вкладень. В автомобільній галузі природним чином сформовані передумови для швидкої реалізації інновацій: термін служби основних фондів, які забезпечують найбільший дохід, – автомобілів – в середньому складає 5-12 років, в той час як у галузях промисловості в середньому 15-35 років, середня норма прибутку 5 ... 18%, в той час як в промисловості близько 20%, середній період окупності автомобілів при інтенсивній експлуатації та сучасних технологіях перевезення – 2-5 років, в той час як промислового обладнання - понад 25 років. Є й інші чинники інвестиційної привабливості галузі: висока конкурентоспроможність, мобільність у зміні сфер і напрямків діяльності, організаційна гнучкість, низький рівень постійних витрат у загальних витратах на виробництво послуг та ін [2].

Точна оцінка інвестиційної привабливості галузі або виробництва має значення як для підприємств транспорту, так і для інвестора. У цьому випадку слід враховувати специфічні фактори галузі:

- галузеві особливості структури інвестицій, яка характеризується значною часткою вкладення капіталу в основні засоби, що визначає високий виробничий ризик;
- велика потреба в інвестиціях у зв'язку з несприятливою віковою структурою рухомого складу в поєднанні з обмеженістю власних джерел оновлення основних фондів;
- необхідність залучення значного за розмірами позикового капіталу, що визначає високий фінансовий ризик;
- організаційне відмінність процесів інвестування у капітальне будівництво і в рухомий склад.

В даний час тенденції скорочення та старіння парку рухомого складу не залишили резерву у рівні якості послуг транспортних підприємств, яким можна було б пожертвувати в процесі реорганізації транспортної системи.

Тривалі терміни експлуатації більшості об'єктів транспортної галузі підтверджують необхідність їх реконструкції, а для транспортних підприємств істотним є формування нової матеріально-технічної бази та впровадження сучасних технологій, що безпосередньо пов'язано з процесами інвестування.

Перехід економіки України на ринкові умови господарювання і швидка приватизація підприємств істотним чином змінили систему перевізного процесу. Сьогодні автотранспортні підприємства працюють в умовах відсутності централізованих замовлень, що викликає визначену нестабільність формування обсягів їх послуг протягом запланованого періоду часу. Результатом є невпевненість підприємств в досягненні позитивних результатів від їх виробничо-господарської діяльності, зростає ризик їх стійкого функціонування на конкурентному ринку. Є невпевненість підприємств в досягненні позитивних результатів від їх виробничо-господарської діяльності.

Нерозв'язаною залишається проблема компенсації втрат доходів автомобільних перевізників у зв'язку з перевезенням пільгових категорій громадян та перевезень за регульованими тарифами, оскільки неможливо визначити реальний обсяг доходів автомобільних перевізників.

Недосконалою є система організації міжнародних перевезень пасажирів та вантажів автомобільним транспортом, зокрема механізм перетинання державного кордону, розмитнення вантажу та отримання віз водіями транспортних засобів.

Крім того, викиди в атмосферу шкідливих речовин, що здійснюються автомобільним транспортом, становлять 95 % викидів, що здійснюються пересувними джерелами забруднення.

Основними причинами виникнення проблеми є:

- недосконалість законодавства щодо регулювання діяльності автомобільних перевізників, а також інших суб'єктів підприємницької діяльності, які забезпечують безпечність перевезень пасажирів та вантажів, та системи контролю за його дотриманням;

- недостатній обсяг фінансування витрат, пов'язаних з наданням соціально значущих послуг, за рахунок бюджетних коштів;

- відсутність системних підходів до забезпечення функціонування автомобільного транспорту.

На сьогодні в галузі існує велика кількість проблем, які потребують негайного та першочергового вирішення. Насамперед, існування великого рівня зношеності основних засобів інфраструктурних об'єктів, становить загрозу для виникнення аварійних ситуацій, а в кінцевому результаті до нестабільного функціонування економіки та національної безпеки країни. Поганий стани інфраструктурного сектору зумовлює низьку якість інфраструктурних послуг. Низька якість транспортної інфраструктури призводить до додаткових непродуктивних витрат, які фактично гальмують ріст реального ВВП. При цьому інфраструктура як галузь економічної діяльності посідає досить важливе місце в економіці України, забезпечуючи приблизно 15% ВВП [3].

Технічний та експлуатаційний стан доріг та дорожнього господарства на даний час можна оцінити як доволі низький, у результаті чого швидкість руху є значно нижчою ніж в європейських країнах, а експлуатація сучасного транспорту, який відрізняють поліпшені технічні характеристики, економічно не вигідна, що значно обмежує транзитні можливості країни. Усе це призводить до подорожчання процесу перевезення товарів, унаслідок чого перевізники намагаються орієнтуватися на міжнародні транспортні коридори інших країн. Окрім недостатньо високої швидкості перевезень та високих тарифів, вантажовласники відмічають відсутність гарантій щодо збереження вантажу та необгрунтовані затримки під час перетину кордону. Таким чином, порушуються три основні вимоги транзиту: час перевезень, їх вартість, безпека та зберігання вантажу.

Незважаючи на таку ситуацію, у країні досі відсутня державна політика стосовно розвитку транзитного потенціалу, яка визначала би переваги автодорожнього комплексу відносно конкурентів, можливість нарощування транспортних транзитних потоків з урахуванням виробничого потенціалу країни, потреб і кон'юнктури

світового ринку. Включення України в систему міжнародних транспортних коридорів надало можливість створення розвиненої транспортної системи, яку відрізняли би сприятливі умови для транзиту, але інтеграції вітчизняної транспортної системи до транс'європейської у повному обсязі не відбулося, на даний час немає діючих державних програм розвитку транзитних перевезень. Відповідно, велику складність представляє побудова прогнозів щодо обсягів перевезень транзитними коридорами на середньострокову перспективу. Розвиток інфраструктури транзиту, зокрема пунктів пропуску на митному кордоні та мережі міжнародних транспортних коридорів, упровадження нових технологій митного контролю, вдосконалення законодавства відповідно до міжнародних норм і стандартів, встановлення конкурентоспроможних тарифів, сприятиме залученню транзитних вантажів в Україну, покращанню інвестиційного клімату та активізують процес інтеграції економіки України до Європи і світових ринків транспортних послуг [4].

Для поліпшення стану автомобільних доріг потрібно забезпечити виконання не лише ямкового ремонту, мета якого – попередити розвиток руйнувань, а й поточного середнього та капітального ремонтів, а також реконструкції, котрі дадуть змогу відновити автомобільні дороги України. Відсутність своєчасного ремонту призводить до прискорення руйнування доріг та, як результат, зростання потрібних витрат. Утворення довгострокових контрактів на будівництво та експлуатацію доріг із підприємствами, своєчасний поточний ремонт дають змогу знизити витрати на здійснення капітального ремонту, який значно дорожчий, ніж поточний.

Таким чином, для досягнення стійкого тривалого позитивного результату необхідно невідкладно розробити нову стратегію відновлення транзитного потенціалу через розвиток вітчизняної автодорожньої інфраструктури та дорожнього господарства для залучення нових транзитних потоків на територію України. Покращання стану автомобільної мережі має бути першочерговим завданням для держави, оскільки її вплив на розвиток ринку надання послуг суттєво впливає на розвиток економіки як окремих регіонів, так і країни в цілому

Розвиток потенціалу автотранспортного сервісу буде сприяти захисту довгострокових інтересів України на міжнародному ринку. Основними напрямками розвитку потенціалу автотранспортних послуг України на міжнародному ринку мають бути такі:

– пріоритетні напрями в освоєнні транспортних коридорів, обсягів транзитних, місцевих та експортно-імпортних перевезень,

іноземного туризму, прискорення просування транспортних засобів на прикордонних переходах.

- створення законодавчої та нормативної бази, яка регламентує умови роботи служб міжнародних автомобільних перевезень, пунктів автомобільного сервісу, їхню взаємодію з підприємствами галузей інфраструктури країни в процесі транспортного забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків.

- перехід на міжнародні стандарти і правила, що застосовуються при будівництві об'єктів автомобільного сервісу, транспортних комунікацій, при виробництві транспортних засобів.

- розробка нових правил надання сервісу для транспортних засобів і їхніх екіпажів за умов транспортно-експедиторського обслуговування ними вантажовласників.

- забезпечення безпечної роботи на транспорті всередині і за межами країни [5].

Враховуючи дані напрями можна покращити транспортні послуг в Україні.

Для вирішення цих проблем необхідно удосконалити систему державного управління у галузі автомобільного транспорту, підвищити якість надання послуг з перевезення пасажирів та вантажів шляхом:

- координації та виконанні програм, зокрема щодо розвитку автомобільних доріг, як державного, так і місцевого значення, розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів, енергозбереження, підвищення безпеки дорожнього руху;

- створення механізму надання соціально значущих послуг, зокрема перевезення пасажирів у сільській місцевості та осіб з обмеженими фізичними можливостями;

- урегулювання відносин автомобільних перевізників, власників автостанцій та органів виконавчої влади;

- розроблення правил перевезення пасажирів у таксі, вимог до такого виду діяльності та її квотування, проведення державної перереєстрації автомобілів, які обладнані для роботи як таксі;

- посилення вимог до автомобільних перевізників та забезпечення контролю за дотриманням ними вимог законодавства щодо безпеки дорожнього руху;

- удосконалення нормативно-правової бази щодо охорони навколишнього природного середовища, енергозбереження, енергоефективності та використання транспортними засобами альтернативних видів палива;

– впорядкування системи страхування від нещасних випадків на транспорті під час здійснення нерегулярних та регулярних спеціальних перевезень пасажирів;

– адаптації національного законодавства до європейського у галузі автомобільного транспорту, зокрема щодо управління перевезеннями, регулювання ринку транспортних послуг, доступу до ринку послуг з перевезення пасажирів та вантажів, підвищення конкурентоспроможності автомобільних перевізників, забезпечення безпеки руху, здійснення транзитних перевезень, прикордонного контролю, визначення вимог до колісних транспортних засобів, транспортної статистики, екологічних та соціальних вимог;

– запровадження економічного механізму, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності автомобільних перевізників, забезпечення збереження та створення нових робочих місць;

– розроблення механізму допуску автомобільних перевізників до провадження господарської діяльності на ринку послуг з перевезення пасажирів та вантажів;

– удосконалити систему цінового і податкового регулювання діяльності автомобільних перевізників, забезпечити інноваційний та інвестиційний розвиток галузі автомобільного транспорту шляхом:

– розроблення та запровадження механізму виплати окремим категоріям громадян адресної дотації для пільгового проїзду автомобільним транспортом;

– розроблення механізму встановлення тарифів на перевезення пасажирів та автостанційні послуги;

– розроблення та запровадження єдиного механізму оподаткування автомобільних перевізників, які надають послуги з перевезення пасажирів та вантажів і провадять господарську діяльність в однакових конкурентних умовах;

– зниження розміру ставок ввізного мита під час ввезення деяких типів транспортних засобів, які не виробляються в Україні;

– удосконалення механізму нарахування та сплати податку з власників транспортних засобів;

– запровадження механізму проведення безготівкових розрахунків за перевезення пасажирів на маршрутах міського автобусного сполучення;

– створення умов для оновлення автомобільними перевізниками парку рухомого складу автомобільного транспорту та оптимізації його структури, використання новітніх технологій та інформаційних систем;

– підвищити рівень безпечності перевезень пасажирів та вантажів шляхом:

- удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу автомобільного транспорту;
- посилення вимог до безпечності конструкції та технічного стану транспортного засобу відповідно до європейських норм та стандартів у сфері безпеки дорожнього руху;
- розроблення гармонізованого з європейськими вимогами положення щодо режиму праці та відпочинку водіїв транспортних засобів;
- створення нормативно-правової бази щодо затвердження типу колісних транспортних засобів, предметів обладнання та частин до них відповідно до європейського законодавства;
- розроблення та запровадження технічного регламенту надання послуг з технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів;
- інтегрувати систему автомобільного транспорту до європейської шляхом об'єднання з транс'європейською транспортною мережею відповідно до Європейської політики сусідства, підвищення ефективності використання транзитного потенціалу

Отже, зважаючи на результати дослідження, необхідно прийняти нормативні акти, спрямовані на вдосконалення системи організації сервісу транспортно-експедиторської діяльності, створення єдиної системи і розвиток експортно-імпортних перевантажувань вантажів автомобільним транспортом. Створити умови для оновлення парку рухомого складу автомобільного транспорту. Економічна політика повинна формуватися з урахуванням умов загальноекономічного характеру діяльності галузі за раціонального узгодження загальнодержавних і колективних інтересів. Технічний розвиток і модернізація підприємств і служб повинна здійснюватися відповідно до законодавчих актів в Україні.

Список джерел

1. Офіційний сайт Міністерства транспорту і зв'язку [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [http:// www.mtu.gov.ua/](http://www.mtu.gov.ua/).

5. Шинкаренко В.Г., Левченко О.П. Формирование стратегии развития АТП // Економіка транспортного комплексу: Зб. наук. пр. – Харків: ХНАДУ. – 2004. Вип. 7. – С. 88-99.

2. Гудима Р.Р. Проблемні аспекти розвитку транспортної інфраструктури України / Гудима Р.Р. // Проблеми і перспективи розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції та світової фінансово-економічної кризи. Чернівці / МФУ, БДФА та ін. гол. ред. В.В. Прядко – Чернівці, 2009. – С. 238-239.

3. Дутов М.М. Напрями удосконалення правового регулювання транзитного потенціалу України / М.М. Дутов, В.В. Сидоренко // Економіка та право. – 2016. – № 1. – С. 25-32.

4. Мягких І.М. Роль і місце автомобільного транспорту в системі споживчої кооперації та напрями покращення транспортних послуг в Україні / Мягких І.М. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 71-75.

© Карасьов О.П., Миронова Р.М., 2017

3.4. Теоретичні підходи до формування тарифу авіакомпанії

Ключовим завданням функціонування підприємства є формування оптимальної тарифної політики, під впливом динамічно змінних кон'юктуроутворюючих факторів, яка забезпечить підприємству збільшення обсягів перевезень пасажирів. В даний час в умовах нестабільності ринкового середовища та зниження попиту на авіаперевезення, авіакомпанії вимушені функціонувати в режимі максимального скорочення витрат, формувати тарифну політику з урахуванням націленості на збереження та зміцнення лояльності пасажирів. Загальна ситуація на ринку повітряних перевезень ускладнюється валютними коливаннями. Залежно від того, яку тарифну політику вибере авіакомпанія буде визначатися її позиціонування на ринку та рівень економічних показників діяльності [1,2].

Зростання економіки неминуче викликає зростання числа перевезених пасажирів. Це зростання залежить від різних чинників: економічної, політичної та соціального середовища.

Економічне середовище. Чинники економічного середовища впливають на купівельну спроможність пасажирів, що знаходить відображення у структурі та обсязі попиту на пасажирські авіаперевезення. Розуміння основних тенденцій розвитку економічного середовища дозволить спрогнозувати динаміку обсягу ринку пасажирських авіаперевезень та взяти своєчасних дії щодо запобігання істотних витрат через скорочення попиту на авіаперевезення під час економічного спаду або збільшення доходів за рахунок залучення додаткових пасажирів під час економічного підйому.

Політичне середовище. Фактори політичної середовища впливають на ринок пасажирських авіаційних перевезень, створюючи додаткові можливості або обмеження для діяльності його суб'єктів. Розуміння основних напрямків та тенденцій розвитку зовнішнього регулювання ринку пасажирських авіаперевезень

дозволить уникнути пов'язаних з ним погроз або використовувати можливості, що відкриваються за рахунок своєчасної адаптації діяльності авіакомпанії відповідно до мінливих вимог зовнішнього регулювання.

Соціальна середовище. Фактори соціального середовища впливають на чисельність і структуру пасажирів, що, в свою чергу, позначається на обсязі та структурі попиту на послуги авіакомпаній. Зміна загальної чисельності населення спричиняє зміну кількості людей, що користуються послугами пасажирських авіаперевезень, а зміна вікового складу пасажирів може призвести до значних змін у вимогах, пропонованих ними до послуг авіакомпаній.

Проблема розвитку механізмів тарифоутворення завжди була і залишається актуальною, оскільки тариф як один зі способів досягнення цілей підприємства і ціннісних пріоритетів споживачів визначає обсяг збуту, є параметром оцінки конкурентоспроможності на ринку.

В умовах турбулентності зовнішньоекономічного середовища загалом та ринкової економіки зокрема, перевага в порівнянні з конкурентами буде на боці тих підприємств, які розробляють і реалізують економічно обґрунтовані механізми тарифоутворення, здійснюють ефективне стратегічне управління тарифною політикою (яке є одним із найважливіших складових механізму формування тарифів та загалом економічних механізмів підприємства). Завдяки правильно обраній стратегії та побудові економічно обґрунтованих тарифів підприємство може підвищити ефективність своєї діяльності, а також досягти стійких конкурентних переваг на ринку.

Складність системи тарифоутворення пояснюється різновидністю авіаційних тарифів, становлення яких залежить від різноманітних ціноутворюючих факторів, таких як: відстань між парами пунктів, наявності інших видів транспорту і тарифів, що пропонуються цими видами транспорту, можливості більш дешевих чартерних перевезень, незбалансованості авіаційних перевезень по напрямках, розподілі інтересів перевізників, відправників, агентів і користувачів послуг авіації. Складовими механізму формування тарифів на підприємстві є: система цін (власне тарифи, їх види, структура, величина, динаміка зміни) як форма прояву механізму; тарифоутворення (процес встановлення цінкових параметрів продукції та визначення порядку застосування тарифів, що характеризується методами та способами встановлення тарифів), що характеризує методи механізму; тарифна політика (інструменти механізму).

З метою формування ефективної тарифної політики авіакомпанії необхідно визначити наявність потенційного ринку та

вивчити його кон'юнктуру. Адже авіаційні перевезення – це особливий ринок. Він є одним з найбільш мінливих та вразливих до впливу зовнішніх факторів. Процес управління комерційною діяльністю авіакомпанії поділяється на дві головні складові: управління у короткостроковому і у довгостроковому періодах. Даний підхід описаний досить великим числом фахівців у багатьох роботах, присвячених як ринкам товарів, так і ринкам послуг.

Під управлінням в довгостроковому періоді розуміється прогнозування попиту на авіаперевезення та планування роботи авіакомпанії на основі цього попиту, оскільки такі питання, як оновлення і розширення парку повітряних суден – досить дорогий захід, крім того, кожен літак експлуатується досить тривалий час, тому авіакомпанії важливо передбачити майбутнє як напрямків, на яких вона працює в даний час, так і перспективних, щоб вибрати оптимальні по місткості і дальності польоту повітряні судна [3].

Методи прогнозування розрізняються в залежності від охоплення території: регіон або країна в цілому. Кожен регіон потребує диференційованого підходу, оскільки на попит на авіаперевезення крім загальних для всіх регіонів показників, таких як розвиток економіки і рівень доходів населення, впливають і специфічні: наявність інших видів транспорту, ступінь віддаленості від великих транспортних розв'язок, кліматичні умови.

Виходячи з описаних проблем управління комерційною діяльністю авіакомпанії формується схема пропонованого інформаційно-модельного комплексу (рис. 1.).

Всі моделі призначені для вирішення чотирьох основних завдань:

- 1) формування тарифної політики;
- 2) оперативне зміна поточного розкладу;
- 3) планування перспективного розкладу;
- 4) планування парку повітряних суден.

Пропонований інформаційно-модельний комплекс складається з окремих модулів, що дозволяє використовувати їх як окремо, так і в деякій комбінації з іншими. Комплекс допускає включення нових модулів, що забезпечує його розвиток та його адаптивність до вирішення аналогічних завдань у будь-яких авіакомпаніях.

В умовах динамічного функціонування авіакомпанії на ринку повітряних перевезень існує необхідність побудови інформаційно-модельного комплексу формування тарифної політики, який визначає механізм дій авіакомпанії на авіаційному ринку. Пропонований інформаційно-модельний комплекс дозволяє

уточнити і дати нові кількісні оцінки показників, що характеризують тарифну політику авіакомпанії.



Рис. 1. Інформаційно-модельний комплекс формування тарифної політики авіакомпанії

Практичне застосування запропонованого комплексу дозволяє поліпшити результати роботи авіакомпаній та знизити невизначеності при прийнятті рішень щодо побудови тарифів.

Враховуючи, що головною продукцією авіакомпанії є перевезення, то варто зазначити, що домінуючою характеристикою ринку авіаційних перевезень є попит та пропозиція. Фактори економічного середовища впливають на купівельну спроможність пасажирів, що знаходить відображення у структурі та обсязі попиту на пасажирські авіаперевезення.

Однак, на більшості напрямків між містами діє більше однієї авіакомпанії, на найбільш прибуткових напрямках діє по три-чотири перевізника, а в умовах такої ситуації всім їм складно домовитися про єдину тарифну політику, тому моделі, що враховують тільки

пасажиропотік без прив'язки до тарифів, на багатьох напрямках не працюють. У цьому випадку слід використовувати підхід до побудови моделей ринку авіаперевезень, який враховує такі фактори як рівні тарифів, причому не тільки на повітряному, але й на інших видах транспорту, і стан економіки держави або регіону всередині держави, яка через рівень добробуту населення впливає на обсяги перевезень [4,5].

Довгострокове прогнозування в умовах ринку важко здійснювати, оскільки продукт виробляється великою кількістю виробників, кожен з яких діє в своїх інтересах залежно від зовнішньоекономічного середовища в якому здійснює свою діяльність. Як правило, на практиці будуються короткострокові і середньострокові прогнози. Методи короткострокових або середньострокових прогнозів авіаперевезень в значній мірі залежать від точності аналізу останніх тенденцій в авіаційній галузі та від умов експлуатації, а також від економічних і демографічних факторів, що впливають на повітряні перевезення і безпосередньо на їх вартість.

З метою забезпечення об'єктивності формування тарифів необхідно здійснювати моніторинг ринкового середовища та формування відповідних факторів впливу на процес тарифоутворення, а саме:

- ринково-економічні фактори впливу (вимоги нормативної бази авіаційної галузі, стан економіки в країні та світі, попит на послуги авіаційного транспорту, витрати на ресурси авіакомпанії, галузеві тарифи IATA);

- галузеві фактори впливу (рівень конкуренції, тарифи конкурентів, економічна складова зміни тарифів, тип пасажирів, аеропортове та бортове обслуговування, стиковки в аеропорту пересадки, комісійні агентській мережі, тип ПС та компонування, кількість рейсів на тиждень, регулярність рейсів, час вильоту та час прильоту, наявність проміжних посадок, рівень безпеки та екологічності, надійність та імідж);

- організаційно-технічні фактори впливу (максимальний та мінімальний терміни перебування в країні, обмеження по бронюванню та виписці квитків, штрафні санкції при зміні умов перевезень)[6].

Ключовим чинником, що впливає на собівартість тарифів є авіаційні збори, що займають провідне місце у формуванні тарифів, як вагома складова витрат. До авіаційних зборів відносяться аеропортові збори, які є платою, що стягується аеропортами за

надання спеціалізованих аеропортових послуг за ставками, встановленими відповідно до чинного законодавства .

Аеропортові збори встановлюються на спеціалізовані послуги аеропортів і мають наступну вартісну основу:

1. Збір за посадку-зліт ПС (без обслуговування повітряного руху) компенсує витрати пов'язані з: використанням та утриманням злітно-посадочної смуги, рулильних доріжок та інших споруд і будівель аеродрому, технічного обладнання, обладнання відповідних засобів телекомунікації та світлосигналізації; утриманням у готовності аварійно-рятувальної команди; забезпеченням нормативної стоянки ПС та інше.

2. Збір за обслуговування пасажирів в аеровокзалі (терміналі) компенсує витрати, пов'язані з використанням та утриманням пасажирського терміналу для обслуговування пасажирів до початку реєстрації та осіб, які їх зустрічають і проводжають, за винятком витрат на наземне обслуговування.

3. Збір за наднормативну стоянку ПС компенсує витрати, пов'язані з утриманням твердого покриття перонів, розташуванням ПС на місцях стоянки, їх протипожежною охороною, відповідним освітлювальним обладнанням понад час, обумовлений нормативною стоянкою. Витрати на цей збір визначаються за їх розподілом між нормативним і наднормативним часом використання стоянки. Нормативний час стоянки становить: для пасажирських ПС – 3 години, для вантажних ПС – 6 годин.

4. Збір за авіаційну безпеку компенсує витрати на забезпечення комплексу заходів, які здійснюють певні підрозділи аеропорту щодо захисту пасажирів, членів екіпажу ПС, працівників аеропорту і авіакомпаній від загрози їх життю і здоров'ю, а також повітряних суден, аеропортових споруд, обладнання і вантажу від знищення (втрата) або пошкодження.

Розрахунок ставок аеропортових зборів здійснюється у наступній послідовності:

– за результатами виробничої діяльності аеропорту за звітній період визначається фактична сума витрат щодо кожного збору окремо;

– на підставі документально підтверджених показників роботи аеропорту за звітний період визначаються прогнозні обсяги послуг у натуральних одиницях виміру;

– розраховується планова сума витрат на перспективу з урахуванням очікуваних обсягів перевезень, прогнозованої зміни

рівня заробітної плати, рівня цін на основні ресурси та інших складових суми витрат;

– визначається рівень прибутковості як співвідношення запланованого на певний період прибутку до повної суми планових витрат, які включені до собівартості на цей період;

– розрахунки за обслуговування повітряних суден і пасажирів проводяться аеропортом з авіаперевізниками на підставі попередніх щомісячних даних.

Розуміння основних тенденцій розвитку економічного середовища дасть змогу спрогнозувати динаміку обсягу ринку пасажирських авіаперевезень та вжити своєчасних дії щодо запобігання втрат через скорочення попиту на авіаперевезення під час економічного спаду або збільшення доходів за рахунок залучення додаткових пасажирів під час економічного підйому [7,8].

Авіаційні тарифи використовуються для визначення планованих та фактичних доходів авіакомпанії. Тарифи формуються в прив'язці до ділянок перевезення та до рейсів. Кожен тариф має час початку дії. Тариф на одній ділянці перевезення може відрізнитися в залежності від номера рейсу, типу повітряного судна, категорії вантажу (вантаж, пошта, багаж) або пасажира (дорослий, дитина велика, дитина маленька).

Середньостатистичний дохід авіакомпанії, отриманий на даній ділянці перевезення за дану категорію вантажу або пасажира, формується з використанням даних за попередні періоди. Дохід дорівнює базовому тарифу, від якого віднімається відсоток пільги та відсоток комісійних агента, отримана величина множиться на певний коефіцієнт, отриманий емпіричним шляхом.

Вплив конкурентного середовища визначає необхідність адаптації тарифної політики авіакомпанії до умов ринку. При цьому, необхідно враховувати особливості взаємодії авіакомпанії із зовнішнім середовищем та здійснювати моніторинг та аналіз даного впливу з метою ідентифікації адекватних напрямків реагування.

Тарифи і правила їх застосування є інструментом комерційної політики в міжнародному повітряному транспорті і практично всі держави здійснюють певні форми контролю за дотриманням затвердженими тарифами. Проте регулювання авіаційних тарифів зазвичай виходить за рамки міжурядових угод і створює складну систему міжнародного регулювання. В залежності від диференціації пасажирів авіакомпанії визначають методи конкурентної боротьби на окремих сегментах ринку. Трьома ключовими принципами сегментації послуг повітряних перевезень вважаються дальність

польоту, культурні традиції країни проживання та мета подорожі. Проте, дані варіанти сегментації застосовні до ринку загалом, якщо досліджувати авіаційні перевезення як єдине ціле, а не сукупність окремих напрямків польотів, рейсів, груп пасажирів.

Здійснюючи детальне дослідження ринку повітряних перевезень в площині окремої лінії між парою міст, то із вище перерахованих принципів застосовним виявиться лише останній. Основою сегментації споживачів будь-якого товару чи послуги ґрунтується на тому, що різні споживачі готові заплатити різну ціну за один і той же товар або послугу за умови, що продавець може розрізнити споживачів,

Ринок авіаційних перевезень має ряд спільних ознак з ринком в самому загальному випадку. На класичному ринку перетин попиту і пропозиції дає рівноважну ціну, за якою продаються товар або послуга на ринку. Проте на ринку авіаперевезень пропозиція змінюється не рівномірно, а дискретно.

Наявність сегментації ринку дає можливість встановити різні тарифи: Для кожної категорії пасажирів вводиться свій власний тариф. Дана тарифна політика виправдана, оскільки управляти тарифами легше та ефективніше, ніж знижками. Проте на практиці сегментація пов'язана з введенням тарифів, знижок, різних бонусних програм, що викликає зростання витрат на рекламу спеціальних тарифів і знижок, додаткове інформування касирів, що продають авіаквитки, утримання штату співробітників, що розробляють всі заходи цінової дискримінації та здійснюють перевірку виконання цих заходів. З ростом числа сегментів ростуть і витрати. Отже, існують явні витрати сегментації - витрати авіакомпанії на виділення сегментів та неявні – упущена вигода від недостатньої сегментації ринку [9,10].

Ключовими факторами, які відображаються на градації рівня тарифів та побудові визначальних чинників тарифної політики підприємства є: цінова еластичність попиту, рівень і структура собівартості продукції чи послуг, тип конкуренції, фінансові можливості підприємства, технічні можливості підприємства, цінова політика конкурентів, цілі підприємства та зміни, що впливають на визначення рівня тарифів.

Дослідивши всі фактори впливу на процес тарифоутворення підприємство приймає остаточне рішення про встановлення та градацію тарифів на послуги чи продукцію з урахуванням: типу ринку, на якому вони реалізуються; цілей і завдань функціонування підприємства, можливостей проведення маркетингових заходів і т.д.

Правильно побудована тарифна політика це динамічний процес, спрямований на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

З метою формування ефективної тарифної політики підприємства необхідно визначити наявність потенційного ринку та вивчити його кон'юнктуру. Домінуючою характеристикою будь якого галузевого ринку є попит та пропозиція. Досліджуючи ринок підприємство переслідує певні цілі для досягнення оптимальних результатів своєї діяльності.

З метою формування ефективної тарифної політики авіакомпанії необхідно здійснювати аналіз конкурентної ситуації та управління завантаженням рейсів. Дослідження конкурентної ситуації включає аналіз трьох ключових складових: пасажирського завантаження, зміни тарифів та аналізу трансферу. Пасажирське завантаження і тарифи є показниками конкуренції, а трансфер – додатковий інструмент конкурентної боротьби на ринку.

Правильне визначення трансферних маршрутів дозволяє коригувати розклад з метою зробити трансфер для пасажирів більш зручним, що дозволить підвищити рівень попиту. Іншим застосуванням технології аналізу трансферу може служити відкриття нових рейсів.

Аналіз зміни тарифів та розкладу конкурентів спричиняється великою різноманітністю тарифів, що призводить до необхідності постійного моніторингу зміни тарифів конкурентами на лініях, де працює досліджувана авіакомпанія. Оперативний аналіз пасажирського завантаження є одним з найважливіших етапів аналізу загальної конкурентної ситуації. Співставлення даних аналізу зміни тарифів з аналізом пасажирського завантаження дозволяє визначити, як реагують пасажирів на зміну тарифів та приймати відповідні рішення.

Дослідження ринку підприємством здійснюється з метою виявлення ступеня задоволення попиту на діючі види послуг підприємствами-конкурентами. Дані дослідження ринку повітряних перевезень знаходиться у безпосередньому зв'язку із аналізом його кон'юнктури.

Ключовим завданням тарифної політики має бути забезпечення ефективного функціонування галузевої системи, створення умов для подальшого розвитку конкуренції, відновлення інвестиційної тарифної складової для забезпечення розширеного відтворення виробничих фондів галузі.

Тарифна політика підприємства – поняття багатопланове, підприємство не просто встановлює певний тариф, воно створює свою систему тарифоутворення, що охоплює весь асортимент послуг чи продукції, в якій враховує відмінності у витратах виробництва і збуту для окремих категорій споживачів, специфіку попиту; сезонність та багато інших чинників. Крім того, діяльність підприємства здійснюється в умовах постійно мінливого конкурентного оточення.

Основою формування ефективної тарифної політики підприємства та, як наслідок, забезпечення її конкурентоспроможності є:

- виявлення, систематизація та аналіз всіх чинників, які впливають на формування та функціонування тарифної політики підприємства;

- розробка методики визначення та оцінювання впливу цих чинників на тарифну політику та формування на цій основі методологічної бази управління тарифною політикою підприємства.

Тарифна політика підприємства формується та реалізується під впливом попиту та пропозиції, конкуренції та кон'юнктури ринку, а її розвиток залежний від ринкових умов та повинен містити наступні принципи:

- раціональний та конструктивний моніторинг існуючої тарифної політики;

- постійне вдосконалення методів та технології взаємодії з внутрішніми та зовнішніми чинниками тарифної політики;

- формування механізму ефективного функціонування всіх елементів тарифної політики, здатного своєчасно та адекватно реагувати на зміни різного характеру і тим самим зменшувати рівень виявлення негативних наслідків та забезпечувати стабільне функціонування підприємства на ринку.

Динамічна зміна факторів зовнішнього середовища визначають гостру необхідність застосування властивості адаптації тарифної політики підприємства до нових умов [11].

Функціонування адаптивної тарифної політики завжди дає позитивний економічний ефект, що проявляється у наступних аспектах:

- розширення частки ринку, що призводить до збільшення попиту;

- зростання прибутків за рахунок зменшення витрат на маркетинг та рг-компанії;

- збільшення ресурсного потенціалу;

– зростання інвестиційної зацікавленості за рахунок підвищених норм повернення наданих інвестицій .

Визначальними факторами тарифної політики підприємства є її корпоративна концепція, тобто цілі підприємства, рівень витрат, динаміка попиту, конкуренція на ринку та державне регулювання. Саме поєднання визначених факторів в сукупності характеризує стан та можливості підприємства. Варто зазначити, що дані фактори не є рівнозначними за своїм впливом на тарифну політику підприємства. Дана нерівномірність, з одного боку, зумовлена нерівнозначністю наявності або відсутності підприємством тих чи інших складових, що дозволяють забезпечити достатній рівень показників, які забезпечать позитивні значення визначених факторів.

Підвищення рівня конкуренції на ринку вимагає вирішення завдань стратегічного розвитку підприємства з оптимально можливим використанням всіх важелів впливу з метою максимізації фінансових показників діяльності підприємства. Це зумовлює здійснення аналізу великого обсягу інформації, значних інвестицій та відповідних методів підготовки і прийняття рішень щодо зміни тарифної стратегії в даному часовому проміжку.

Механізм впливу являє собою багатоаспектний аналіз комплексних показників діяльності підприємства крізь призму її стратегічних пріоритетів, прогнозованих прибутків, очікуваних витрат, ризиків реалізації тарифної стратегії з метою встановлення рівноваги інтересів всіх суб'єктів ринку, що зумовлює визначення доцільності реалізації тарифної сукупності та врахування комплексу пов'язаних з даним рішенням витрат.

Розробка або коригування тарифної політики підприємства повинна враховувати необхідність аналізу ймовірності, характеру та часу настання соціальних, економічних, технологічних, ринкових та форс-мажорних подій, що викликають дестабілізаційні стани та елімінування їх ризику; здійснювати комплексну оцінку ефективності всіх варіантів рішення; з метою попередження або нейтралізації відхилень тарифної стратегії при використанні системного, ситуаційного та комплексного підходу до розробки економічно обґрунтованих рішень щодо корекції тарифної політики підприємства.

Таким чином, тарифна політика повинна будуватись з урахуванням необхідності відшкодування необхідних витрат підприємства, посилення її впливу на підвищення якості послуг та забезпечення розвитку підприємства. Механізми регулювання тарифної політики підприємства повинні постійно

удосконалюватися на принципово новій конкурентоспроможній основі.

Список джерел

1. Гуріна Г. С. Сучасні моделі авіаційного бізнесу та логістичні стратегії // Наука і молодь: зб. наук.праць. – К. : НАУ, 2003. – С. 601–606.
2. Висоцька І. І. Стан та перспективи розвитку пасажирських авіаційних перевезень на внутрішніх лініях України / І. І. Висоцька // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць : в 4 т. Т II. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Вип. 192. – С. 569–575.
3. Столяревская Е. А. Анализ мирового рынка авиаперевозок: статья в сборнике научных трудов «Современные технологии международного маркетинга» / под редакцией профессора Ноздревой Р. Б. – М. : МГИМО (У), 2004.
4. Гречко А. В. Анализ особенностей современного рынка авиаперевозок Украины / А. В. Гречко // Економіст. – Київ: Науково-дослідний центр інновацій та конкурентоспроможності, 2009. – № 3. – С. 36–39.
5. Потапенко С. О. Науково-теоретичні підходи та державна політика щодо комерційної діяльності авіатранспортних підприємств / С. О. Потапенко // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. Вип. 12(67) / Наук. ред. І. К. Бондар. – К. : НАУ, 2006. – С. 99–103.
6. Полянська Н. О. Теоретичні основи взаємодії авіасуб'єктів // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – Київ, 2007. – № 7(73). – С. 81–89.
7. Полянська Н. О. Вплив кризисних процесів на економічний стан авіа суб'єктів // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць – Київ, 2007. – № 16–169. – 178 с.
8. Шаповал Н. С., Полянская Н. А. Роль государства в регулировании рынка авиатранспортных услуг. Проблемы информатизации та управління // Зб. наук. праць: Вип. 7. – К. : НАУ, 2003. – С. 65–68.
9. Думанська К. С. Механізм визначення транспортних тарифів як один з аспектів підтримки вітчизняної інфраструктури / К. С. Думанська // Економічний простір. – 2010.– № 41.–С.50–58
10. Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Моногр. –К. : Феникс. 2004. – 667 с.
11. Полянская Н. Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте: Монография. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : НАУ, 2006. – 396 с.

© Панасюк І.П., 2017

3.5. Перспективи розвитку туристичного бізнесу Туреччини

Туреччина представляє важливий туристичний напрям світу для візного туризму, що стрімко розвивається. Державна туристична політика спрямована на подальший розвиток як традиційних, так і нових видів туризму в країні, реалізацію планів, розроблених на довгострокову перспективу, збереження природних та історико-культурних туристичних об'єктів, залучення уваги іноземних туристів з пізнавальними, лікувально-оздоровчими, екскурсійними та іншими цілями, всебічну підтримку й стимулювання розвитку підприємницької активності у сфері туризму, перетворення його в потужний сектор економіки країни й підвищення конкурентоспроможності Туреччини на світовому туристичному ринку.

За останні роки, ринок туристичних послуг Туреччини, увійшов в число світових лідерів по візному туризму. Основний прибуток, який отримує держава – доходи від туризму. Середні показники витрат туристів під час перебування в Туреччині на людину складають 800 доларів; в загальному це означає приплив валюти в розмірі 3-4 мільярдів доларів [1].



Рис.1. Темпи приросту доходів Туреччини

Джерело: Т.С. *Kültür ve turizm bakanlığı/turizm istatistikler*

За даними Міністерства культури і туризму Туреччини, у 2016 році відбувся значний спад доходів від туризму, порівнюючи останні 4 роки спостерігається тенденція різкого падіння: 2014/2013 –6,2%, 2015/2014 – (-8,3%), 2016/2015 – (-29,0%) [рис.1].

Зниження доходів від туризму, відбулось внаслідок зниження туристичних потоків до країни. Аналізуючи число іноземних туристів, що відвідали Туреччину, слід зауважити, що в березні 2016 року кількість іноземних туристів скоротилася на 13% до 1,65 млн, що спричинило різке падіння у порівнянні з тим же місяцем 2015 року [1].

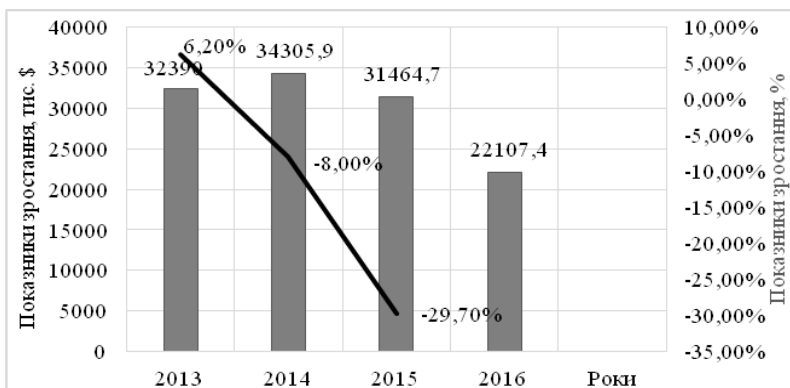


Рис.2. Динаміка доходів Туреччини від туризму за 2013 – 2016 роки

Джерело: T.C. Kültür ve turizm bakanlığı/turizm istatistikler

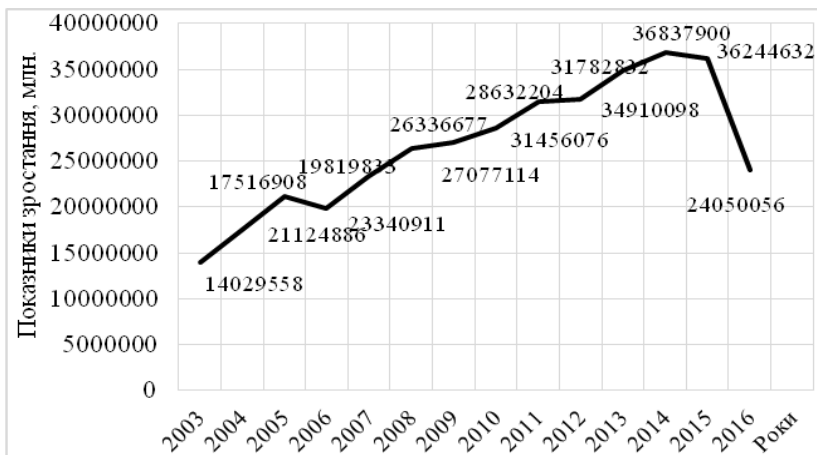


Рис.3. Кількість в'їзних іноземних туристів до Туреччини 2003 – 2016рр.

Джерело: T.C. Kültür ve turizm bakanlığı/turizm istatistikler.

Аналізуючи туристичні потоки можна стверджувати, що число туристів з РФ знизилось приблизно на 56%, з Німеччини – скоротилося на 12%, число українських туристів у 2016 році порівняно з 2015 навпаки зросло на 25%. З метою збереження достатнього рівня розвитку туристичної галузі на території країни, держава Туреччини, знизила ціну на квитки (середня ціна на квитки з України до Туреччини впала зі 180 до 150 доларів) через введення субсидій, які виплачують 6 тисяч доларів за кожен чартерний рейс. Таким чином, кількість туристів з України, залучених низькими цінами, збільшилося на 100%, до 200 тисяч осіб порівняно з 2015 роком [1].

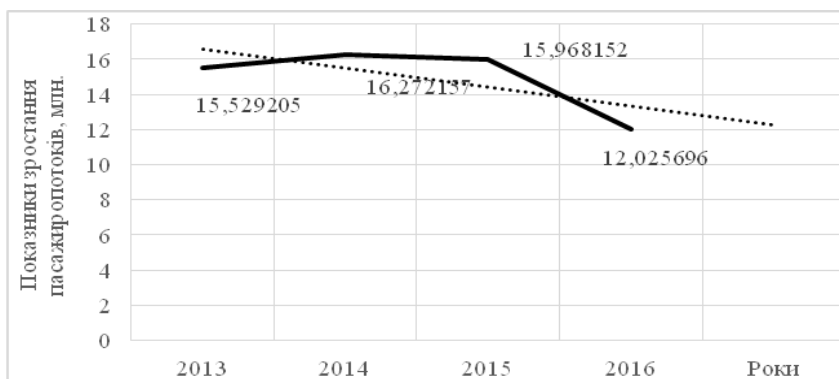


Рис.4. Динаміка пасажиропотоків чартерних рейсів

Джерело: Міністерство культури і туризму Туреччини

У квітні 2015 року з РФ до Анталії приїхало 94 тисячі 415 осіб, в 2016 – всього 5 тисяч 237 російських туристів. За перші чотири місяці 2015 року приїхали 126 тисяч 690 російських туристів, в 2016 році – лише 12 тисяч 39 осіб. Загалом, у першому кварталі 2016 року, кількість прибуттів іноземців до країни впала на 10,3%, або до 4,1 млн осіб. Через це, Туреччина втратила 16,5% прибутку в цій галузі [1].

Слід зазначити, що через проблеми з безпекою, туристичний сектор країни у 2016 році потрапив в складну ситуацію. Кількість іноземних туристів впало в рази, через постійні теракти на курортах і в мегаполісах. Стан місцевої туристичної індустрії – джерела стабільного надходження валютної виручки – підкреслює загальний тренд потрапляння турецької економіки в зону високих політичних ризиків. Країна втратила в туристичній сфері \$ 15 млрд. В 2016 році

Туреччина не дораховується 9,5 млн зарубіжних гостей, що означає прямі втрати в \$ 10 млрд. [8].

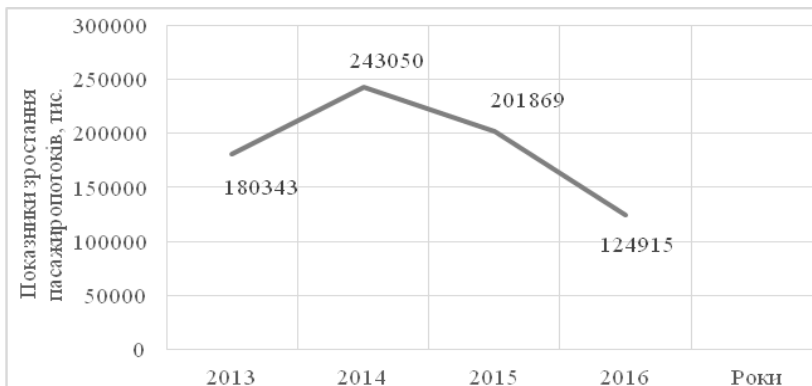


Рис.5. Динаміка пасажиропотоків регулярних рейсів

Джерело: Міністерство культури і туризму Туреччини.

Досліджуючи туристичний ринок Туреччини слід відмітити вагомий вплив ключових макроекономічних факторів, одним з яких є геополітичний фактор. Через міждержавний конфлікт, викликаний інцидентом зі збитим над повітряним простором Туреччини російським військовим літаком, уряд РФ запровадив економічні санкції проти Туреччини, зокрема заборону на продаж авіаквитків та путівок на турецькі курорти, що поставило під загрозу туристичний сезон 2016 року [7].

Одним із ключових аспектів, що впливає на розвиток туристичного ринку Туреччини є економічний фактор. Галузеву структуру турецької економіки складають сфера послуг – 66,5%, промисловість – 24,7% і сільське господарство – 9,2% [5]. Динамічно розвинутою галуззю турецької економіки вважається туризм. Проте внаслідок зниження туристичного потоку та підвищення податків з боку уряду призвело до погіршення економічної й фінансової ситуації через зниження персонального доходу

Не менш важливим фактором, що відіграє важливу роль у розвитку туризму в Туреччині є соціально-демографічний фактор. За останній рік чисельність населення зменшилась внаслідок постійних терактів, як штучних (здійснені смертниками), так і спеціальних з боку «Ісламістської держави». В Анкарі та Стамбулі в 2016 р. сталося понад 10 вибухів, а в східній частині країни практично

щотижня відбувались атаки, жертвами яких стали мирні жителі та поліцейські [4].

Слід зауважити, що геополітичний фактор – ключовий фактор, через який відбулися значні зміни в економіці держави. Він зачепив за собою низку інших факторів, які пов'язані між собою політичними проблемами: міждержавний конфлікт між Туреччиною та РФ, а також військові дії, спричинені Сирійськими курдами, що призвели до терактів та смертей. Отже, необхідною умовою функціонування туристичної індустрії – стабільна політична обстановка в країні.

Туреччина є одним з головних гравців на туристичному ринку, Міністерство туризму і культури Туреччини оголосило про амбітні плани розвитку індустрії напередодні 100-ої річниці створення Турецької Республіки, яка буде відзначатися в 2023 році. Ісмет Ілмак, заступник міністра туризму і культури Туреччини, вважає, що країна може збільшити потік туристів до більш ніж 50 млн в рік, що призведе до зростання доходів на більш ніж \$ 50 млрд на рік. Таким чином, Туреччина поставила перед собою стратегічні плани масштабної диверсифікації свого туристичного потенціалу та розширення спектра конкурентних продуктів на світовому ринку. Індикатором успіху Стратегії має стати наступний показник – в 2023 році 63 мільйони туристів витратять в країні 86 мільярдів доларів. Витрати середнього туриста повинні таким чином скласти близько 1350 доларів [9].

Туреччина планує збільшити число працюючих в сфері туризму до 5 млн осіб і розширити свій авіапарк до 500 літаків. Для підвищення доступності Туреччини зростаючому потоку туристів передбачається, що країні необхідно побудувати 10 нових бізнес-центрів, 40 нових пристаней для яхт і 25 нових круїзних портів. Якщо в попередні десятиліття більше уваги було приділено розвитку готельної інфраструктури, то зараз, в період до 2023 року, планується комплексно розвивати потенціал туристичних міст в сфері історичної спадщини, культури і мистецтва, формуючи, таким чином, на світовому ринку впізнаваний бренд не тільки країни, а й окремих міст.

Останнім часом рішення Федеральної резервної системи про збільшення процентної ставки, а також результати президентських виборів в США вплинули на ринки, що розвиваються і стали причиною зростання курсу валют в Туреччині. Це зростання вплинуло і на туристичний сектор. Зростання валют по відношенню до турецької ліри може послужити збільшення попиту на Туреччину в якості напрямку для відпочинку для іноземних туристів.

Переговори і зустрічі, проведені президентом Туреччини Реджепом Таїпом Ердоганом з президентом РФ Володимиром Путіним, дали результати, які позитивно позначилися на туристичному секторі. Згідно інформації, яка надходить від працівників сектору, відновлення відносин Туреччини та Росії оживило сектор туризму. У 2017-му році, згідно з прогнозами, Туреччину відвідають 3.5 – 4 мільйони російських туристів. Це означає, що якщо загальний виїзний тур операторський потік в 2017 році буде трохи більше 8 млн осіб, то Туреччина займе більше 35% від усього ринку пакетних турів. Слід відмітити, що туристичні потоки відновляться за рахунок виходу з тих пляжних напрямків, які в 2016 році стали «заміною» для турецького потоку. Це такі напрямки, як Туніс (що показав за 2016 рік зростання в 1200% – з 47 тис. до 568 тис. туристів), Греція (зростання на 20%), Кіпр (зростання на 43%), Болгарія (зростання на 31%), а також Таїланд (зростання на 28%) [10].

Якщо всі прогнози туроператорів щодо повернення обсягів туристичного потоку до Туреччини до показників позаминулого року виправдаються, 2017-й рік стане першим роком зростання туристичного ринку за останні три роки. Якщо 2014 рік був піковим для туристичної галузі за кількістю російських туристів, то в 2015-2016 роках ринок падав в обсягах туристичного виїзного трафіку на 25-35%. У порівнянні з 2014-м роком ринок за підсумками 2016 року скоротився в обсягах більш ніж в 2 рази (з 11 млн до 5 млн туристів).

Прогноз зростання ВВП Туреччини на 2017 рік в 4,4% міцно прив'язаний до стабільного притоку іноземних інвестицій. Але, за останніми подіями в Туреччині, проведення референдуму 16 квітня 2017 року щодо внесення змін до конституції, які значно розширюють повноваження президента країни Реджепа Таїпа Ердогана через перехід від парламентської форми правління до президентської, стає очевидно, що даний прогноз можливо доведеться переглядати в бік зниження, бо відтік європейського капіталу з турецького ринку приймає все більш масштабний вигляд.

За офіційними даними, близько 51,4 % турецьких виборців проголосували на референдумі за розширення повноважень глави держави, з них 48,6 % – висловилися проти [Рис.6.]. Це означає перехід Туреччини від парламентарної форми правління, встановленої в першій половині ХХ століття за Мустафи Кемалю Ататюрка, до президентської. Найбільші опозиційні «Республіканська народна партія» (СНР) і прокурдська «Демократична партія народів» (НДР) мають намір оскаржити результат конституційного плебісциту і вимагають перерахунку голосів. Багатьом виборцям видавали бюлетені без печатки, але

турецька Верховна виборча комісія визнала їх дійсними. В опозиції припускають, що фальсифікації можуть становити 3-4 % голосів. У двох найбільших містах країни – Стамбулі й Анкарі – більшість виборців висловилися проти пропозиції Реджепа Таїпа Ердогана. В Анкарі – «ні» ініціативі президента сказали 51,1 % тих, хто проголосував, в Стамбулі – 51,4 %. Третє за чисельністю населення місто Ізмір також відкинуло ідею переходу Туреччини до президентської республіки: там проти висловилися 68,8 % виборців. За перехід Туреччини до президентської республіки висловилися 63 % турків, які живуть в Німеччині, 64,9 % – у Франції, 71 % – в Нідерландах. У США 83,8 % громадян Туреччини, навпаки, відкинули конституційну реформу [11].

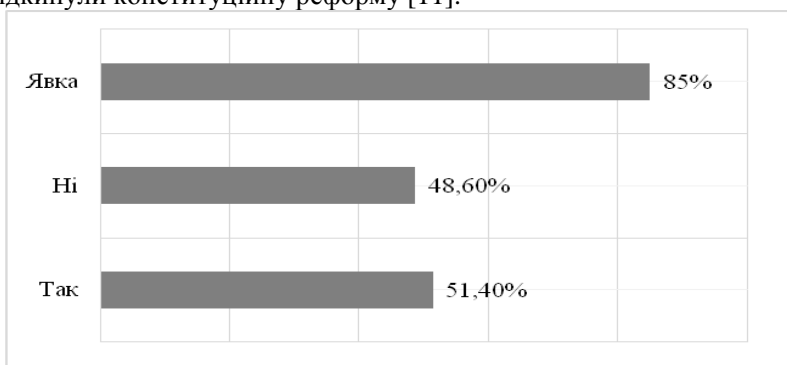


Рис.6. Результати конституційного референдуму у Туреччині
Джерело: розроблено автором на основі [8].

Першою ініціативою пропозицією Ердогана після оголошення перемоги на референдумі – впровадження смертної кари. Якщо ідея не отримає підтримку більшості в парламенті, то це питання теж можуть винести на референдум, заявив президент Туреччини перед своїми прихильниками в Стамбулі ввечері 16 квітня. До конституції Туреччини будуть внесені 18 поправок. Відповідно до них, посада прем'єр-міністра буде скасована, глава держави зможе призначати і звільняти міністрів і суддів, розпустити парламент, правити за допомогою указів та оголошувати надзвичайний стан, кількість парламентаріїв збільшиться з 550 до 600, а вік кандидатів у депутати знижується з 25 до 18 років. Критики реформи побоюються встановлення в країні диктатури чинного президента Ердогана. Якщо результат референдуму набуде чинності, незважаючи на протести опозиції, в Туреччині буде запроваджено перехідний період до 2019 року. Тоді відбудуться місцеві, парламентські та

президентські вибори, і почне діяти нова форма правління. Одна людина матиме право займати пост президента два терміни поспіль. Таким чином, Ердоган матиме право залишатися на цій посаді до 2029 року.

Якщо Туреччина, відповідно до планів Ердогана, відновить смертну кару, це остаточно перекриє Анкарі шлях до Євросоюзу. Такою є позиція офіційного Берліна. Однак, для НАТО, смертна кара не є червоною лінією, перетин якої міг би призвести до виключення з Альянсу. За словами речника німецького МЗС Мартін Шефер, смертна кара – не підстава для виключення з НАТО. «Наявність смертної кари в законодавстві однієї з країн НАТО не є підставою для її виключення. Це видно хоча б на прикладі того, що членом Альянсу – з моменту його утворення – є Сполучені Штати», – заявив DW речник МЗС ФРН Мартін Шефер (Martin Schäfer). – «У США смертна кара є, ми дотримуємося однозначно протилежної думки про те, наскільки моральною або політично виправданою є така міра покарання, але це не заважає нам плідно і довірливо співпрацювати з нашими партнерами з того боку Атлантики, наприклад, у питаннях гарантування безпеки в Європі» [8].

Аналізуючи ситуацію з проведенням референдуму, можна констатувати, що думки між виборцями розійшлися, по суті 2 найбільші опозиційні «Республіканська народна партія» (CHP) і прокурдська «Демократична партія народів» (HDP) вважають, вибори недійсними, через те, що багатьом виборцям видавали бюлетені без печатки, але у Вищій виборчій комісії (YSK) Туреччини вважають безглуздими дискусії навколо визнання дійсними бюлетенів без печаток виборчкомів, оскільки усі підраховані бюлетені були віддруковані у друкарні YSK і мають водяні знаки, що дає повне право вважати їх дійсними, а отже по закону вибори можна вважати дійсними, і довести фальсифікаційні дії важко, навіть якщо вони були проведені, по деяким причинам. По-перше, президент Туреччини Реджеп Таїп Ердоган, дуже довго йшов до зміни форми правління, до диктаторської форми правління, а отже, всіма можливими діями він обійде питання пов'язанні з перерахунком голосів, по-друге, доводити фальсифікаційні дії треба обґрунтовуючи на доказах (яких в даному випадку немає), і не через 2-3 дні після проведення виборів, а одразу.

Взагалі, якщо розібратися, то диктаторський метод правління, який обрав Ердоган, не доречний як для країни, що розвивається і напряму залежить від туристичної діяльності. Введення смертної кари, може призвести до зниження потоку туристів, при цьому кількість терактів не зменшиться, адже не треба забувати, що у 2015

році, значну частину терактів провокували терористи смертники, а для них, є смертна кара, чи немає, ніякої ролі не відіграє. Тож постає питання, кого збирається карати президент? Скоріш за все свій народ, бо замість того, щоб вийти на міжнародний ринок як член ЄС, дати своєму народу свободу на життя, навчання, рівноправ'я між жінками і чоловіками, Реджеп Ердоган заганяє свій народ в глухий кут, в той самий кут з якого колись вивів Мустафа Кемаль Ататюрк – перший президент Турецької Республіки, який очолив національно-революційний рух і війну за незалежність в Анатолії, домігся ліквідації маріонеткового уряду султана і окупаційного режиму, створив новий, заснований на націоналізмі («суверенітет нації»), республіканську державу, провів ряд серйозних політичних, соціальних і культурних реформ, таких як: ліквідація султанату (1 листопада 1922), проголошення республіки (29 жовтня 1923), скасування халіфату (3 березня 1924), введення світського навчання, закриття дervішських орденів, реформа одягу (1925), прийняття нового кримінального і цивільного кодексів за європейським зразком (1926), латинізація алфавіту, очищення турецької мови від арабських і перських запозичень, відділення релігії від держави (1928), надання виборчих прав жінкам, скасування титулів і феодалних форм звернення, введення прізвищ (1934), створення національних банків і національної промисловості.

Аналізуючи дану ситуацію, можна стверджувати, що якщо Реджеп Ердоган будучи верховним правителем, не змінить своїх політичних намірів, ні до чого доброго це не призведе, адже Європа не тільки не відкриє шлях до ЄС, але й може заборонити в'їзд своїм громадянам на територію Туреччини заради безпеки свого народу. Що в кінцевому результаті призведе до зниження туристичного потоку та доходів від туристичного сектору. Таким чином, історія 2016 року може повторитися, тільки тепер не дивлячись на примирення з Росією, російські туристи не зможуть поліпшити платіжно дифіцитний баланс, який був порушений, адже макроекономічна ситуація в Росії навряд чи буде істотно поліпшуватися в році, що наступив: реальні доходи основної частини працездатного населення, відповідно, або залишаться на колишньому рівні, або будуть і далі потроху скорочуватися. Тож такими темпами, Туреччині не вдасться досягти того рівня, який вона прописала в Стратегії до 2023 року.

Підсумовуючи, варто зазначити, що головною проблемою перспективного функціонування ринку туристичних послуг в Туреччині є нестабільна політична ситуація в країні. Факторами позитивного впливу, що визначають розвиток туризму, є збільшення

інвестицій в інфраструктуру, маркетинг і рекламу, розвиток внутрішніх ринків, зростання міжрегіонального співробітництва й міжгалузевих партнерств. Туреччина має всі передумови для розвитку туризму як сфери обслуговування. Основний прибуток, який отримує держава – доходи від туризму. І для того, щоб відновити економіку туристичного ринку в Туреччині, необхідно в першу чергу посилити заходи безпеки, налагодити політичну ситуацію в країні та змінити наміри президента країни Реджепа Таїпа Ердогана стосовно введення до конституції смертної кари, якщо Туреччина хоче стати членом ЄС.

Список джерел

1. Міністерство культури і туризму Туреччини [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.turizm.gov.tr>.
2. Турецький інститут статистики (TUIK) [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://news.finance.ua/ua>
3. Leading news source for Turkey and the region [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <http://www.hurriyetdailynews.com>
4. Mustafa Sonmez, Risk indicators growing for Turkish economy // Al-Monitor, October 27, 2016 [Електронний ресурс] / Режим доступу до ресурсу: <https://eadiaily.com>
5. UNWTO Tourism Highlights, Edition 2012. World Tourism Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unwto.org/facts/eng>
6. Ткачук Л.М. Геополітичний чинник розвитку міжнародного туризму/ Л.М. Ткачук: зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2016. – с.142
7. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія/ за ред. проф. Герасименка В. Г.; авт. кол.: В. Г. Герасименко, С. С. Галасюк, С. Г. Нездоймінов та ін. Одеса: Астропринт, 2013. – 304 с.
8. Виключення Туреччини з НАТО - не опція для Берліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com>
9. Стратегія розвитку туризму в турції до 2023 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://travelturk.ru>
10. Retail & loyalty news [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.retail-loyalty.org>
11. Султанат вернувся. Реакція на референдум в Турції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korrespondent.net>

© Панасюк І.П., Тертична А.О., 2017

РОЗДІЛ 4. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ ТА СУБ'ЄКТІВ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

4.1. Соціально-економічний сільський розвиток та підприємництво: реалії та перспективи

Розвитком ринкових відносин і суспільства в умовах ендегенних та екзогенних чинників визначили тенденцію до зменшення чисельності сільського населення, деградацію сільських територій. Зниження зайнятості на селі обумовлено зменшенням робочих місць у тваринництві та об'єктах соціальної інфраструктури, підвищенням продуктивності праці у рослинництві, відсутністю у населення мотиваційних стимулів до підприємницької діяльності внаслідок нижчого рівня її престижності. Екстраполяція в часі чинників, що формують ситуацію зменшення сільського населення, свідчить про збереження цієї тенденції у майбутньому. В результаті такої демографічної кризи та міграції з села в місто, у містах зростає соціально-економічне напруження, наявний надлишок робочої сили, загострюються екологічні та демографічні проблеми. Держава змушена витратити величезні кошти на виплату допомоги з безробіття та на інші статті витрат, пов'язані з вирішенням проблеми зайнятості населення.

Зосередження в містах великої кількості незайнятого працездатного населення, особливо молоді, призводить до порушення моральних принципів і законів, часто до злочинів перед суспільством і державою. Зниження рівня зайнятості в громадському секторі національної економіки, в тому числі на сільських територіях, сприяє появі низки соціальних проблем розвитку місцевості, зокрема, зловживання тютюновими, алкогольними та іншими отруйними та шкідливими речовинами. Недостатній рівень фінансового забезпечення сімей знижує можливості селян щодо організації відпочинку та оздоровлення дітей, оплати відвідування занять у дитячо-юнацьких спортивних школах, позашкільних закладах освіти і виховання. Постійне збільшення кількості населення у містах вимагає вирішення ряду питань, пов'язаних із забезпеченням життєдіяльності людей. Житло, інфраструктура та інші проблеми вимагають постійного коригування в бік поліпшення

якості і збільшення їх обсягів. Оптимізувати ці процеси практично неможливо з ряду суб'єктивних та об'єктивних причин.

Недостатній рівень виваженості в сучасній аграрній політиці став причиною спаду виробництва на сільських територіях, погіршення їх екологічного стану, демографічної ситуації та практичної відсутності впровадження інновацій всіма суб'єктами на сільських територіях. Виключенням є аграрні корпорації. Проте, назвати позитивним їх досвід господарювання неможливо в силу відсутності мотивації щодо відновлення деградуючих ґрунтів, запровадження біодинамічного, безвідходного та енергозберігаючого землеробства. Як наслідок, знижується вміст гумусу в ґрунті, відбувається його забруднення хімічними речовинами, активно поширюються генетично модифіковані організми та нетрадиційні для України сорти рослин та породи тварин, підвищується рівень безробіття мешканців територій. Окрім загрози продовольчої та економічної безпеки, невідновлення природно-кліматичних умов та соціальної інфраструктури, зниження добробуту мешканців сільських територій посилювали соціально-економічну залежність від країн-донорів, що в довгостроковій перспективі знижує народ України як господаря власної землі.

Програма розвитку сільських територій крізь призму аграрної політики передбачає запровадження системного еколого-соціального та економічного підходу в управлінні. Регуляторна державна політика передбачає підходи до фінансування проектів на засадах партнерства держави, підприємницьких структур та населення. Реалізація цього підходу має передбачати забезпечення доступності та популяризації послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, культури та спорту, соціального забезпечення тощо. Механізмом оптимізації взаємодії суспільства та держави має стати дієва система місцевого самоврядування на засадах прямого народовладдя й посилення ролі територіальної громади, в тому числі за рахунок впровадження Концепції «Родова садиба». Остання передбачає стимулювання місцевих ініціатив щодо нарощування людського та соціального потенціалу, формування структур громадянського суспільства на основі тісної взаємодії соціальної, екологічної та економічної сфер життя суспільства (табл. 1). Оптимізація сільськогосподарського виробництва передбачає, через збереження традиційних знань, охорони та відновлення земель внаслідок диверсифікації економічної діяльності, у напрямі захисту ландшафтної національної історико-культурної спадщини, створення еколого-економічного підґрунтя для існування населення.

Таблиця 1

Критерії ефективності сільського розвитку

Критерій	Складові оцінюваної підсистеми	Форма прояву
Ріст чисельності населення	Демографічний розвиток	Підвищення рівня народжуваності в розрахунку на одну жінку, зниження рівнів захворюваності та смертності, зростання середньої тривалості життя, зростання кількості спортивних секцій та чисельності їх відвідувачів.
Відновлення середовища існування	Підвищення рівня продовольчої та екологічної безпеки	Забезпечення доступності в достатній кількості виробленого якісного, поживного продовольства, що має лікувальні властивості та прискорює думку, сприяє розвитку розумової діяльності. Відновлення біологічного різноманіття та екологічного потенціалу Землі, забезпечення чистоти води, повітря та ґрунту. Зростання власного органічного та біологічного землеробства, екологічних безвідходних, енергозберігаючих технологій та використання відновлюваних джерел енергії.
Підвищення рівня та якості життя населення	Духовно-соціальний людський розвиток	Відновлення здатності людей до творчої праці (фізичних, розумових та духовних здібностей) внаслідок взаємодії з навколишнім природним середовищем, як наслідок, зростання рівня освіченості та інноваційної діяльності (зростання чисельності осіб, що навчаються у вузах, кількості відкриттів, патентів, ноу-хау, захищених кандидатських та докторських дисертацій, запровадження ноосферної освіти), підвищення рівня самозабезпеченості (зокрема, продовольством та житлом), зниження соціальної напруги в суспільстві
Самоуправління територіями	Розвиток безпосереднього місцевого самоврядування та прямого народовладдя	Зростання чисельності населення, що приймає участь в виборах, референдумах (це здійснює все суспільство). На місцях діють територіальні громади на засадах прямого народовладдя, вирішення соціальних питань реалізується через механізм споживчої кооперації (функціонування обслуговуючих кооперативів). Відновлення соціальної та виробничої інфраструктури на засадах партнерства загальнодержавних та місцевих адміністрацій і громади.

Джерело: власні дослідження.

Багатофункціональність сільського розвитку є в основі глобального звіту «Міжнародна оцінка сільськогосподарських знань, науки та техніки для цілей розвитку», що вимагає розробки нових інституційних та організаційних підходів на сільських територіях виходячи з чинників розвитку держави та сільських територій,

зокрема, і включає 1) усвідомлення ідентифікації людини, 2) ідентифікацію територіальної громади, 3) самоорганізацію, самоуправління та господарське освоєння ресурсів території, 4) відтворення та примноження еколого-економічного потенціалу сільської місцевості, в тому числі забезпечення існування та оптимізації функціонування різноманіття видів флори та фауни, доступність ресурсів, зокрема оздоровчого, рекреаційного та іншого соціально-економічного призначення для господарської та творчої діяльності Людини, підвищення рівня та якості життя населення, 5) розгляд сільських громад, малих та середніх домогосподарств в якості творців і менеджерів екосистеми «Родове поселення».

Принципами формування успішного функціонування механізму управління сільським розвитком є: 1) світоглядний (формування відповідного світогляду, що ілюструє та створює образ позитивної оцінки всіх сторін сільського способу життя, зокрема у родовій садибі), 2) історичний (розвиток території відбувається в історичній закономірності до законів переходів кількісних змін у якісні та еколого-соціальних закономірностях перебігу суспільних явищ та процесів, 3) ідеологічний (формування інформаційного простору щодо підтримки розвитку на рівні держави), 4) економічний (система формування, обміну, розподілу та споживання суспільних благ), 5) генетичний (підтримка та поширення стійких традиційних для кожної місцевості видів рослин, тварин та мікроорганізмів), 6) безпека (військова, економічна, продовольча, соціальна тощо).

Для прикладу, зростання продуктивності праці та енергоозброєності за останні два століття зросли на порядок, – за незмінних потреб кожної людини мало б вивільнитися багато часу на розвиток, самовдосконалення, виховання дітей. На противагу цьому спостерігається ще більша (з точки зору задіяного часу) завантаженість особи. Створення екологічно здорового та економічно стійкого підприємницького чи територіально-адміністративного утворення складності, подібного за своєю функціональністю до природних екосистем (біомімікрія), є запорукою забезпечення його самодостатності та самовдосконалення [1, 2, 3].

Починаючи з 80-х років ХХ ст. усе більш масовими стають групи людей, охочих отримати землю і організувати дачні, котеджні та альтернативні (екологічні, Родові, а також інші) поселення. Останнє зумовлено як прагненням людини спілкування з природою, при бажанні забезпечити сім'ю виробленими з любов'ю екологічно чистими продуктами харчування, захистити себе від

хвороб, так і посилення освітніх і розумових здібностей у процесі спостереження за живими системами. У зв'язку з цим основним завданням розвитку громадянського суспільства і, зокрема, державно-приватного партнерства є: збереження і підвищення патріотичної свідомості молоді (враховуючи, що поняття – родова садиба, як земельна ділянка передана сім'ї в постійне, безстрокове користування, породжує відчуття Малої Батьківщини), формування і поширення цінностей історико-культурної спадщини народу; забезпечення раціональної організації економічно активного часу та дозвілля населення. У зв'язку з цим Кабінет Міністрів України (02.06.2014 № 43381/8/1-09) доручив відповідним центральним органами виконавчої влади спільно з НААНУ розглянути пропозиції ВГО «Народний рух захисту Землі» по відродженню сільських територій в контексті Концепції «Родова садиба». Міністерство аграрної політики та продовольства України довело пропозиції по відродженню сільських територій Департаментам агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій для розгляду і можливого застосування досвіду. В подальшому Міністерство рекомендує проводити активну роботу щодо організації нових населених пунктів на території України як одного з напрямків відродження депресивних сіл з залученням досвіду організації Родових поселень в Житомирській, Одеській, Харківській областях (лист 17.07.2014 № 37-18-4-12/10632). Модель регуляторної схеми взаємодії органів місцевої влади та мешканців родових поселень наведена на рис. 1.

ЖНАЕУ у співпраці з ВГО «Народний рух захисту Землі» пропонує для співробітництва наступні питання:

- 1) забезпечення зайнятості, в тому числі самозайнятості, в тому числі на сільських територіях;
- 2) орієнтацію всіх сфер діяльності людини на забезпечення екологічних вимог і повернення Землі ідеальних якісних показників ґрунту, води, повітря та інших;
- 3) підтримку інвестицій у виховання людини і природно-соціальне середовище її існування;
- 4) вирішення питань продовольчої та економічної безпеки населення;
- 5) зниження рівня соціальної напруженості в суспільстві. Практика впровадження наукових розробок вивчається та демонструється на прикладі родових поселень Житомирської області.

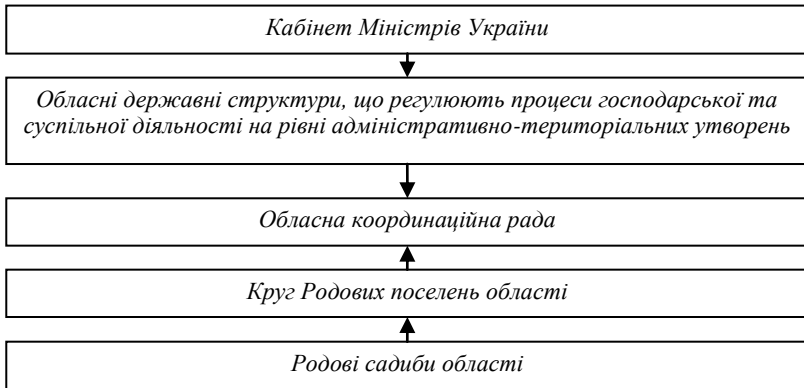


Рис. 1. Модель механізму взаємодії жителів Родових садіб та родових поселень з органами державної влади України

Беручи до уваги, що основою (фундаментом) розвитку Людини, його світогляду може служити спілкування з Землею, Природою, що сприяє зміцненню любові до всього живого, зміни ставлення до всіх процесів, які відбуваються в сім'ї, суспільстві, на Землі, проектом «Родова садиба» передбачено законодавче закріплення за кожною сім'єю, яка того бажає, права на отримання 1 га землі для облаштування родової садиби. Такий наділ пропонується надавати безоплатно, у постійне (безстрокове) користування, без права продажу, з правом передачі лише у спадок. Це створює умови для: 1) ефективної реалізації творчого потенціалу Людини; 2) вдосконалення механізмів взаємодії поколінь: від діда до батька, від батька до сина і т. д.; 3) підвищення ефективності інформаційного забезпечення процесів відродження історико-культурної спадщини народу; 4) зниження соціальної напруженості шляхом забезпечення зайнятості, організації дозвілля, відновлення роботи установ культури і спорту, виховання дитячо-юнацької молоді; 5) відродження сільських населених пунктів, зокрема на території зникаючих сіл і таких, що припинили своє існування, зниження навантаження на об'єкти інфраструктури міст; 6) відновлення лісонасаджень, виховання дбайливого ставлення до Природи внаслідок зобов'язання власників родових садіб засаджувати не менше 0,3–0,5 га неплодовими деревами; 7) раціонального природокористування і, як наслідок, відродження нації через відновлення спілкування Людини з Землею; 8) створення нових

робочих місць з метою розвитку сільських територій, відновлення інфраструктури, житлового будівництва, відновлення роботи установ культури, освіти, спорту і виховання, що не потребує додаткових форм фінансування з державного і місцевих бюджетів; 9) відновлення роботи установ культури та збільшення бюджетних надходжень за надані послуги населенню; 10) активної участі поселенців в інформаційному забезпеченні органів виконавчої влади та місцевого самоврядування; 11) природоохоронних заходів поселенців, що буде сприяти оптимізації організації використання та охорони земель із врахуванням конкретних зональних умов, узгодженості екологічних, економічних і соціальних інтересів суспільства; 12) підвищення відповідальності землевласників щодо подальшої долі земель в результаті передачі у спадщину своїм дітям; 13) сільської зайнятості (дитячої – діти і дорослі не мучаться питанням куди себе подіти); 14) оздоровлення населення (фізична робота на власній садибі і свіже, чисте повітря додадуть здоров'я дорослим і дітям) [4–5]. Недостатньо прозорим залишається механізм передачі земель та процедура виділення ділянок.

В Україні налічується близько 100 родових поселень, що ведуть господарську та життєдіяльність на засадах природної доцільності (принципи органічного землеробства, безвідходної життєдіяльності з використанням відновлюваних джерел енергії, впровадження біоадекватних методик освіти та виховання – ноосферної освіти). Обов'язкова умова, щодо висадки не менш, ніж на третині площі неплодових дерев, забезпечує поселенців будівельним матеріалом, дровами та іншими матеріалами для господарських потреб. Господарська діяльність реалізується за рахунок організації артілей, обслуговуючих кооперативів та споживчих спілок. Творча складова та відповідальність за себе, свою родину, Малу Батьківщину спонукають до активної зайнятості та самозайнятості. Мешканці Родових поселень – це люди, середній вік яких 35 ± 5 років. Вони мають переважно вищу освіту та широкий світогляд, займаються фізичним та духовним розвитком, відроджують національну історико-культурну спадщину, зокрема ремесла, обрядові свята тощо. Наявний досвід демонструє можливість впровадження наукомістких та високотехнологічних інноваційних виробництв внаслідок високого рівня кваліфікації та свідомості мешканців родових поселень. Господарювання в Родових поселеннях налічує понад 150 напрямів та видів діяльності, що дозволяє отримувати дохід як традиційним способом, вахтовим методом, так і безпосередньо на садибі за гнучким графіком, дистанційно тощо [6–

11]. Природодоцільна діяльність людини, зокрема землеробство без обертання пласта дозволяє підвищити вміст гумусу в ґрунті та відновити його водно-повітряний баланс, а багатоманіття видів флори й фауни формує засади для прояву ефекту синергії внаслідок системної взаємодії. Практика органічного землеробства і пермакультурного дизайну ілюструє перспективи підходи вирощування врожаїв, зниження трудомісткості робіт, підвищення врожайності та поживності продукції за одноасного збільшенням гумусового шару ґрунту, відновленням його водно-повітряного балансу (М. Фукуока, З. Хольцер, Б. Молісон, І. Овсінський, М. Курдюмов та ін.), [12–14].

В межах родових поселень активно вирішується питання освіти й виховання головним чином за рахунок впровадження біоадекватної методики (ноосферної освіти), а також відновлення роботи шкіл внаслідок підвищення рівня народжуваності в сільській місцевості, будівництва доріг, шкіл, дошкільних дитячих закладів, творчих майстерень, закладів культури та мистецтва. Досягнення цілей та задач екологічного поселення забезпечується за рахунок управління, реалізації та позитивного спілкування між усіма мешканцями поселення (табл. 2).

Європейський досвід формування успішних гармонійних екологічних поселень формується на наступних рівнях: 1) придбання землі, володіння та користування нею, будівництво та проживання на землі окремих індивідів (родин, груп); 2) реалізація цілей та планових задач поселення, стійкий розвиток садиб з позицій забезпечення продовольством, виробництвом товарів для обміну та уникнення конфліктів – ефективно, продуктивно спілкування та співпраця в середині поселення; 3) реалізація задач щодо поліпшення ситуації в світі в цілому, робота для суспільства, а не на себе, наприклад функціонування школи, навчального центру, інша практична реалізація ідеї щодо поліпшення ситуації в усьому світі тощо; 4) реалізація задач третього рівня з мінімальними витратами праці, грошей та часу, причому кожен наступний рівень включає в себе всі попередні.

Доцільність організації Родових поселень як групи однодумців, які забезпечують своє існування та розвиток навколишнього простору, обґрунтовується тим, що вони локально вирішують глобальні проблеми людства [6–10]. Такий досвід дозволяє формувати передумови продовольчої та економічної безпеки, зокрема забезпечення населення повноцінними екологічно

безпечними продуктами харчування, в тому числі з метою продажу [11–15].

Таблиця 2

Ознаки успішних та деградуючих екологічних поселень світу

Ознака	Успішні екологічні поселення
Задачі створення поселення	Покращення існуючого світу (наприклад, створення школи ноосферної біодинамічної освіти, що формує новий світогляд та сприяє гармонійному розвитку, організація профілактичного медичного центру, пермакультурний природодоцільний дизайн тощо)
Досягнення цілей створення поселення на основі реалізації задач	Досягнення цілей діяльності поселення забезпечується за рахунок мінімальних витрат праці, грошей, зусиль, часу та інших ресурсів
Механізм прийняття рішень щодо діяльності в поселенні	Високий ступінь розуміння учасниками цілей та задач, а також механізмів їх досягнення; наявність однострумків та бажання співпрацювати; оптимальне управління спільною власністю
Механізм запобігання та вирішення конфліктних ситуацій	Система прийняття рішень на основі створення гармонії в колективі, що діє максимально прозоро та з врахуванням думки всіх членів поселення; напрацювання механізму що сприяє натхненній діяльності людей (вони ведуть себе найкращим чином)
Прийняття нових членів поселення	Механізм прийняття нових членів забезпечує приєднання однострумків, що розширюють потенціал поселення і сприяють ще кращому досягненню його цілей
Фінансові ресурси	Достатній рівень забезпеченості всіма необхідними ресурсами для успішного ефективного гармонійного та розвиваючого функціонування
Співпраця з органами влади та виплати в бюджет, в т. ч. податки	Діяльність в межах чинного міжнародного та національного права, своєчасна сплата податків та недопущення штрафних санкцій
Забезпечення здорового способу життя	Забезпечення в достатній мірі біологічними корисними продуктами харчування, фізичними та духовними практиками веде до відновлення здоров'я
Комунікації та взаємозв'язки в поселенні	Організовано роботу вече – загальних зборів поселенців, видання місцевих електронних видань, проектна взаємодія, співпраця з місцевим населенням

Джерело: доповнено на основі [5–6].

Водночас неможливість організації замкненої екосистеми на ділянці меншій за 1 га визначає необхідність збільшення ділянки, наприклад присадибної чи для житлової забудови до відповідної площі, що передбачено проектом Закону України «Про Родові садиби та Родові поселення», розробленим Інститутом аграрної

економіки УААН спільно з громадською організацією «Народний рух захисту Землі».

Організація Родових поселень та створення кооперативів при сільських громадах як динамічних соціально-економічних та екологічних систем є основою забезпечення стійкого сільського розвитку, зокрема в контексті відродження зникаючих та таких, що вже зникли сіл України.

Список джерел

1. Донецька інтелігенція мігрує в село // Донбас. – 2008. – 21 липня.
2. Чому просунута молодь тікає з міст в екологічні поселення // День. – 2008. – № 210. – 19 листопада.
3. Олександренко М. Прагматики за союз з романтиками / М. Олександренко // Урядовий кур'єр. – 2008. – 1 жовтня.
4. Скидан О. В. Планирование устойчивого сельского развития / О. В. Скидан // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2011. – № 2 (26). – P. 220–226.
5. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // Regional Formation and Development Studies. – 2015. – № 3. – P. 134–144.
6. Plotnikova M. Innovational investment development vector of rural territories / M. Plotnikova, Y. Bogoyavlenska // Management Theory And Studies For Rural Business And Infrastructure Development. – 2014. – № 36. – № 2. – P. 382–393.
7. Living in harmony: inspiring stories from ecovillages. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla, 2013 – 124 p.
8. Inspiring Stories from Ecovillages: Experiences with Ecological Technologies and Practices. Editors: Ansa Palojarvi, Jarkko Pyysiainen, Mia Saloranta. Vilnius: BMK Leidykla, 2013. – 120 p.
9. Christian D. L. Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities / D. L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Communities
10. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony - with itself as well as nature - is tough, but attainable / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era, 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>
11. GEN (Global Ecovillage Network). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gen.ecovillage.org>

12. Леванова Г. М. Устойчивое потребление: концептуальные положения и актуальность внедрения / Г. М. Леванова // Эко- и агротурим: перспективы развития на локальных территориях [Текст]: тезисы докл. II Междунар. науч.-практ. конф., 22–23 апреля 2010 г., г. Барановичи, Респ. Беларусь / редкол.: В. Н. Зуев (гл. ред.) [и др.]. – Барановичи: РИО БарГУ, 2010. – С. 247–250.

13. Писаренко П. В. Екопоселення: від фантастики до реалій Полтавщини / П. В. Писаренко, Т. О. Чайка // Вернадська ноосферна революція у розв'язанні екологічних та гуманітарних проблем. Збірник матеріалів IV Всеукраїнських Моргунівських читань із міжнародною участю, присвячених 90-річчю від дня народження видатного українця / за ред. В. І. Аранчій та ін.; відпов. за вип. П. В. Писаренко, М. М. Опара, В. Ф. Моргун. – Полтава: Дивосіт, 2014. – С. 155–160.

14. Батурина Р. М. «Родова садиба» – один з напрямів сталого розвитку сільських територій / Р.М. Батурина // Агроінком. – 2013. – № 4–6. – С. 102–109.

15. Кропивко М. М. Організаційні особливості створення родових садіб як альтернативної форми розвитку господарств населення / М. М. Кропивко // Науковий вісник Мукачівський державного університету. – 2015. – № 2(4). Ч.2 – С. 24–29.

© Плотнікова М.Ф., 2017

4.2. Удосконалення концепції управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств

В процесі господарської діяльності перед аграрними підприємствами постає ймовірність виникнення та розвитку нестійкості, що потребують специфічних умов управління в процесі ліквідації явищ, які заважають їх ефективності. Слід не тільки забезпечити конкурентоспроможність аграрного підприємства, але й створювати та підтримувати передумови її подальшого розвитку. Тому розробка певної концепції управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства є нагальною потребою щодо формування й забезпечення конкурентних переваг аграрних підприємств в ринкових умовах.

В аграрних підприємств керівники різних рівнів не завжди спроможні системно оцінити економічні процеси, які відбуваються й відповідно до їх результатів, вживати певні оперативні заходи та приймати ефективні управлінські рішення. Сьогодні економічні реалії господарювання є несприятливими для ведення бізнесу, тому

багато аграрних підприємств, які були успішними, стали збитковими. Відсутність концептуальних засад побудови саме організаційно-економічного механізму функціонування підприємства, здатного ефективно формувати беззбиткове виробництво за умови ефективного використання наявного ресурсного потенціалу та підвищувати конкурентоспроможність підприємства, обумовлюють практичну значимість системного дослідження цієї проблеми.

Управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств повинно враховувати можливості беззбиткового розвитку підприємства і ґрунтуватися на таких складових, які поєднували б агротехнологічні заходи, технічні заходи, інструменти та інформаційний процес досягнення конкурентних переваг підприємств. Вихідним етапом розробки відповідного механізму є правильно розроблена стратегія розвитку, яка, на думку Бланка І.О. зводиться до такого: забезпечує механізм реалізації довгострокових загальних цілей майбутнього економічного розвитку підприємства загалом і окремих його структурних одиниць; дає можливість реально оцінити потенціал підприємства, забезпечити максимальне його використання і активно маневрувати наявними ресурсами; забезпечує швидку реалізацію нових перспективних інвестиційних можливостей, що виникають у процесі динамічної зміни чинників зовнішнього середовища; заздалегідь враховує можливі варіанти розвитку неконтрольованих підприємством чинників зовнішнього середовища і дає змогу звести до мінімуму їхні негативні для діяльності підприємства наслідки; відображає порівняльні переваги підприємства в економічній діяльності порівняно з його конкурентами; забезпечує чітку можливість стратегічного, поточного і оперативного управління економічною діяльністю підприємства; формує основні критеріальні оцінки вибору найважливіших управлінських рішень [1].

Процес функціонування конкурентоспроможного підприємства слід розглядати не лише як елемент управління підприємством, а й обов'язкову складову управління щодо забезпечення беззбитковості його господарської діяльності. Це обумовлює необхідність розробки концептуального підходу до формування беззбитковості аграрного підприємства, який забезпечить досягнення, утримання та підвищення його конкурентоспроможності. Системний підхід до концепції беззбитковості надасть можливість сформулювати цілісне уявлення про взаємозв'язок беззбитковості та конкурентоспроможності підприємства, вивчити складові її чинники

та розробити напрямки досягнення беззбитковості діяльності аграрного підприємства.

Беззбитковість як економічна категорія повинна виконувати певні функції, за допомогою яких розкривається її сутність та зміст. В дослідженні пропонуємо виділяти такі специфічні функції беззбитковості:

- оціночна. Полягає в характеристиці загального рівня доходу (виручки від реалізації продукції, робіт, послуг), який формується в процесі виробничо-комерційної діяльності підприємства;

- стимулююча. Беззбитковість як результат діяльності підприємства, при якому забезпечується окупність витрат на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг), є першим кроком до отримання прибутку. Відповідно, чим нижче буде рівень беззбитковості діяльності, тим підприємство швидше почне генерувати прибуток. Для регулювання рівня беззбитковості необхідно формування ефективної системи управління витратами, доходами, інтегрованої в загальну систему управління підприємством;

- забезпечуюча. Проявляється у формуванні фінансової бази для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Збиткова виробничо-комерційна діяльність призводить до втрати власного, а з часом – і позикового капіталу, що негативно позначається на рівні конкурентоспроможності підприємства. Досягнення стану беззбитковості в процесі виробничо-комерційної діяльності дозволяє не використовувати власний капітал, як основне джерело формування активів, на покриття збитків, тим самим підтримуючи протягом певного часу рівноважний фінансовий стан і критичну конкурентоспроможність підприємства.

Здатність підприємства розвиватися переважно за рахунок власних джерел фінансування є найвищим проявом конкурентоспроможності. Така здатність, на нашу думку, може бути реалізована тільки за умови самоокупності та самофінансування підприємства. В цьому зв'язку необхідно визначити рівень конкурентоспроможності, при якому підприємство буде самоокупним, а згодом забезпечить самофінансування своєї діяльності при переході від беззбитковості виробництва.

Економічний зміст категорій «беззбитковість», «самоокупність» і «самофінансування» характеризує ефективність господарської діяльності підприємства. Так, беззбитковість відповідає критерію мінімізації витрат за певного обсягу виробництва та є результатом зіставлення постійних витрат і маржинального доходу, який

характеризує «точка (поріг) беззбитковості». В свою чергу, самокупність і самофінансування відображають рівень ефективності за допомогою формування мінімального прибутку, необхідного для самокупності та самофінансування як економічного ефекту:

$$P_{окупн}^{\min} = K + (P_{\kappa} + P_{об} + S_p + Z_T + D_a) \times \frac{1}{1 - N}, \quad (1)$$

де: $P_{окупн}^{\min}$ - мінімальний прибуток для самокупності, грн.; K - сума відсотків за короткостроковими кредитами, грн.; P_{κ} - відрахування від прибутку в резервний фонд, грн.; $P_{об}$ - прибуток на поповнення оборотних коштів, грн.; S_p - сума погашення реструктурованої заборгованості, грн.; Z_T - збитки минулих років, грн.; D_a - сума дивідендів, грн.; N - ставка податку на прибуток, %.

$$P_{фин}^{\min} = P_{окупн}^{\min} + (P_i + P_{об} + P_d + P_c + D_k) \times \frac{1}{1 - N}, \quad (2)$$

де: $P_{фин}^{\min}$ - мінімальний прибуток для самофінансування, грн.; P_i - прибуток від інвестицій, грн.; $P_{об}$ - прибуток на поповнення оборотних коштів, грн.; P_d - прибуток на погашення довгострокових кредитів, грн.; P_c - прибуток на соціальні потреби, грн.; D_k - дивіденди та кооперативні виплати, грн.; N - ставка податку на прибуток, %.

При цьому беззбитковість буде відображати нульовий економічний ефект, виходячи з її економічного змісту, а самокупність і самофінансування – позитивний у вигляді прибутку. Для характеристики самокупності та самофінансування необхідно визначати не тільки абсолютні, але й відносні показники – мінімальний рівень рентабельності для самокупності та самофінансування:

$$R_{окупн}^{\min} = \frac{P_{окупн}^{\min}}{C} \cdot 100\%, \quad (3)$$

$$R_{фин}^{\min} = \frac{P_{фин}^{\min}}{C} \cdot 100\%, \quad (4)$$

де: $R_{окупн}^{\min}$, $R_{фін}^{\min}$ - мінімальний рівень рентабельності для самоокупності та самофінансування відповідно, %;

C - собівартість реалізованої продукції, грн.;

Порядок розрахунку показників рентабельності для самоокупності та самофінансування будується на основі зіставлення прибутку необхідного для самоокупності та самофінансування із собівартістю продукції (робіт, послуг), що не суперечить загальноприйнятій концепції теорії економічного аналізу.

Дані економічні категорії виступають пороговими характеристиками ефективності підприємства: беззбитковість – вихідний рівень, який забезпечує перехід до якісно нового стану ефективної діяльності підприємства – самоокупності, яка в свою чергу, до більш високого рівня ефективності – самофінансування, а останнє забезпечує розвиток та конкурентоспроможність підприємства. Математичний інструментарій беззбиткового виробництва продукції широко поданий в економічній літературі:

$$B_q = \frac{FC}{P_q - VC_q}, \quad (5)$$

$$B_p = \frac{FC}{1 - \frac{VC_q}{P_q}}, \quad (6)$$

де: B_q - точка беззбитковості, од.; B_p - точка беззбитковості, грн.; FC - постійні витрати, грн.; P_q - ціна 1-ці продукції, грн.; VC_q - змінні витрати на 1-цю продукції, грн.;

Вирішальна роль у забезпеченні конкурентоспроможності аграрних підприємств належить досягненню беззбитковості їх господарської діяльності. З одного боку, беззбитковість відображає ту межу, яка лежить між ефективною і неефективною діяльністю підприємства, з іншого – при порівнянні її з рівнем фактичних доходів підприємство отримує можливість контролювати конкурентоспроможність, в межах якої воно може уникати збитків і мати певний запас економічної міцності (рис 1).

Точка В на графіку є точкою беззбитковості, яка відповідає обсягу виручки від реалізації продукції, що забезпечує покриття сукупних витрат від господарської діяльності підприємства. Вона розмежовує дві області діяльності підприємства – збиткову і

прибуткову. Проведені аналітичні дослідження дозволили диференціювати дані області на зони, які характеризують економічну ефективність діяльності аграрного підприємства та її вплив на конкурентоспроможність.

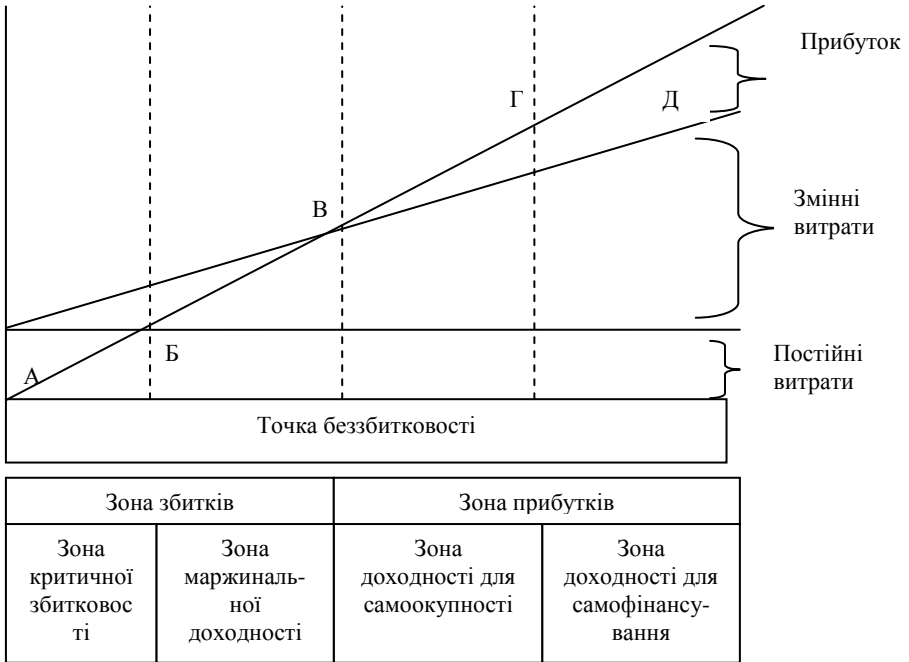


Рис. 1. Взаємозв'язок беззбитковості та конкурентоспроможності аграрних підприємств

Джерело: власні дослідження

Зону збитків можна деталізувати двома зонами – зона критичної збитковості (знаходиться на відрізку т.А і т.Б) і зона маржинальної прибутковості (знаходиться на відрізку т.Б і т.В). У зоні критичної збитковості підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) не здатне покривати високі постійні та змінні витрати і несе систематичні збитки. Така ситуація призводить до скорочення масштабів виробничої діяльності, залученню до покриття збитків власного капіталу та позик, що призводить до зростання прострочених боргових зобов'язань і виникнення неплатоспроможності. Отже, фінансовий стан такого підприємства

характеризується як кризовий, і воно знаходиться на межі банкрутства.

У зоні маржинальної прибутковості підприємство починає напрацьовувати суму виручки, яка забезпечує покриття постійних і частини змінних витрат, тим самим скорочується збитковість виробничої діяльності, причому темпи наростають при наближенні до точки В. Однак величина власного капіталу залишається низькою, у формуванні оборотних активів практично не беруть участь власні оборотні кошти, переважають позикові та залучені джерела їх покриття, що обумовлює неліквідність та неплатоспроможність підприємства. Незважаючи на те, що в даній зоні зберігається збиткова діяльність, остання починає приносити підприємству маржинальний дохід, за рахунок якого поступово повністю покриваються змінні витрати. Значення даного показника для забезпечення конкурентоспроможності велике, оскільки дозволяє визначити беззбитковий обсяг виробництва і продажів на перспективу та розробити конкретні управлінські рішення на основі управління витратами виробництва і ціною продажу продукції.

Після проходження підприємством критичної точки В – точки беззбитковості, воно потрапляє в область рентабельної діяльності, яку ми аналогічно розділити на дві зони – зона прибутковості для самоокупності (знаходиться на відрізку т.В і т.Г) і зона прибутковості для самофінансування (знаходиться на відрізку т.Г і т.Д). У зоні прибутковості для самоокупності підприємство отримує виручку від реалізації продукції (робіт, послуг), сума якої забезпечує відшкодування всієї суми понесених витрат і отримання прибутку. При цьому за рахунок отриманого прибутку підприємство повинне виконати фінансові зобов'язання перед державою, покрити витрати по сплаті відсотків за кредитами, сформувати фінансові резерви відповідно до законодавства та установчих документів, забезпечити формування власних обігових коштів для фінансування оборотних коштів, виплатити зобов'язань за оренду паїв і покрити збитки минулих років. Це свідчитиме про здатність підприємства до самоокупності. Однак необхідно відзначити, що такий стан буде характерним для підприємства в кордонах точки Г. У свою чергу, в області, розташованій поблизу точки беззбитковості (т.В), сума отриманого прибутку ще незначна, тому власних джерел недостатньо для формування оборотних активів, зберігається високий рівень заборгованості, ліквідність дуже низька (або відсутня) і зберігається неплатоспроможність, тому стан підприємства оцінюється як допустимо нестійкий.

Таким чином, особливістю аналізованої зони є наявність двох типів фінансового стану підприємства. У зоні прибутковості підприємство отримує стабільно високий рівень прибутку (стійкий економічний стан), що дозволяє йому фінансувати діяльність на розширеній основі, тобто здійснювати за рахунок власних коштів реальні інвестиції, забезпечувати поповнення власних обігових коштів, погашення довгострокових кредитів з відсотками, фінансування соціальних потреб, виплату орендної плати тощо.

Визначення зон прибутковості для самоокупності та самофінансування слід проводити з урахуванням кількісної оцінки рівня доходу, при якому буде забезпечуватися покриття витрат на виробництво й реалізацію продукції та формування прибутку для самоокупності і самофінансування. Грунтуючись на розрахунку показників прибутку для самоокупності та самофінансування (1 і 2) та використовуючи математичний інструментарій для визначення точки беззбитковості (5 і 6), пропонуємо розраховувати «точки беззбитковості», в яких буде досягатися самоокупність і самофінансування. При цьому пропонуємо по-іншому інтерпретувати їх формулювання з метою уникнення термінологічної «плутанини». Оскільки розрахунок буде проводитися для показників, що характеризують величину доходу, при якому забезпечується не просто беззбитковість, а формування прибутку для самоокупності та самофінансування, то доцільно застосовувати терміни «поріг рентабельності для самоокупності» і «поріг рентабельності для самофінансування». Для їх розрахунку пропонуємо використовувати:

$$R_{\text{окупн}} = \frac{FC + P_{\text{окупн}}^{\text{min}}}{1 - \frac{VC_q}{P_q}}, \quad (7)$$

$$R_{\text{фін}} = \frac{FC + P_{\text{фін}}^{\text{min}}}{1 - \frac{VC_q}{P_q}}, \quad (8)$$

де: $R_{\text{окупн}}$, $R_{\text{фін}}$ - поріг рентабельності для самоокупності та поріг рентабельності для самофінансування відповідно.

Встановлений в ході дослідження взаємозв'язок беззбитковості з конкурентоспроможністю підприємства, а також запропонований інструментарій оцінки беззбитковості дозволить своєчасно оцінити

наявну ситуацію і обґрунтовувати методи та інструменти забезпечення конкурентоспроможності аграрного підприємства.

Застосовуючи методологічні аспекти системного підходу, господарську діяльність аграрного підприємства можна представити як систему, що складається з трьох взаємопов'язаних елементів: виробничих ресурсів, виробничого процесу та готової продукції. Входом цієї системи є матеріально-речові потоки ресурсів (засоби, предмети праці) та потоки трудових ресурсів; виходом – потоки готової продукції. Виробничий процес трансформує вхід системи в її вихід, тобто, в результаті виробничого процесу ресурси перетворюються в готову продукцію для реалізації. Метою функціонування аграрного підприємства є забезпечення його ефективності та конкурентоспроможності. Відповідно, завданням оцінки й аналізу беззбитковості господарської діяльності є виявлення конкретних чинників, які визначають рівень конкурентоспроможності аграрного підприємства.

Ключовим моментом дослідження за допомогою системного підходу взаємозв'язку беззбитковості господарської діяльності та конкурентоспроможності аграрного підприємства є вплив господарської діяльності на рівень конкурентоспроможності підприємства, яка обумовлюється структурою активів, їх джерелами та структурними пропорціями (рис. 2).

При такому підході конкурентоспроможність аграрного підприємства є результатом економічних процесів його функціонування та характеризується показниками, які є її зовнішніми індикаторами. В цьому випадку охарактеризувати конкурентоспроможність підприємства можливо лише в статичі. Враховуючи взаємозв'язок виробничого процесу з конкурентоспроможністю, можна встановити причини існуючого стану, які можуть бути абсолютно різними, і по-різному на неї впливати.

Так, виробничий процес на основі інтенсивних технологій і забезпечений виробничими ресурсами в оптимальному обсязі та в оптимальні терміни, при поєднанні високого рівня виробництва з економічно обґрунтованим рівнем витрат буде мати високий рівень економічної ефективності. Водночас, ефективна господарська діяльність обумовлює зростання власного оборотного капіталу на основі отриманого прибутку, що є головною умовою підтримки й росту рівня конкурентоспроможності підприємства.

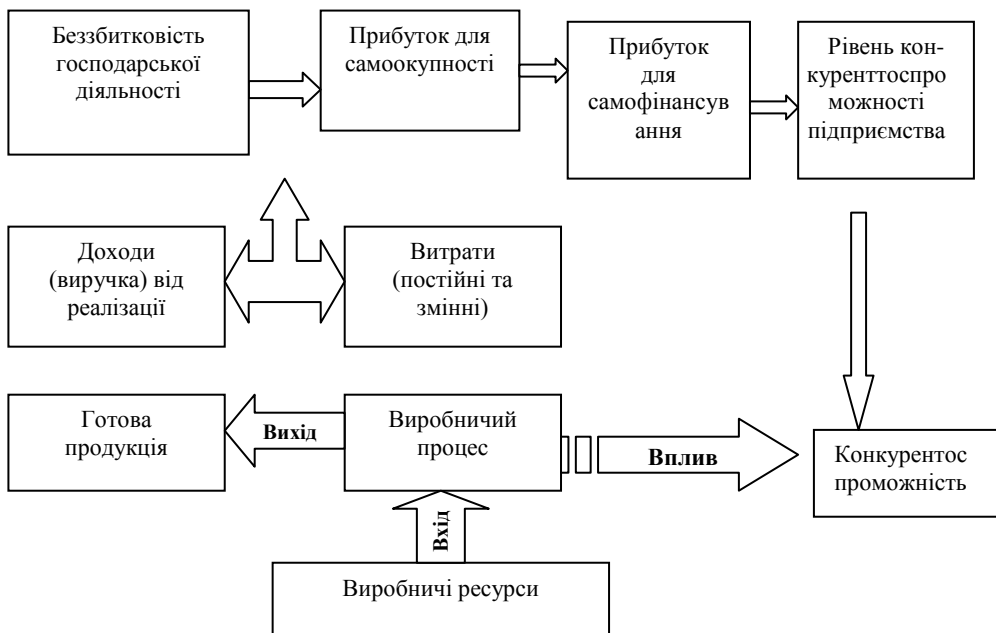


Рис. 2. Взаємозв'язок безбитковості господарської діяльності та конкурентоспроможності аграрного підприємства
Джерело: власні дослідження

У свою чергу, порушення виробничого процесу внаслідок неефективної технології, недостатнього або несвоєчасного його забезпечення збалансованими виробничими ресурсами, зниження якості виробленої продукції, зростання витрат на виробництво продукції можуть зумовити виникнення збитків, які потребують власних та позикових коштів на їх покриття. Отже, без організації ефективною виробничою діяльністю підприємство може знизити рівень, а в перспективі втратити конкурентоспроможність.

Крім того, на виробничу діяльність аграрного підприємства безпосередньо впливають: погодні умови, стан земельних угідь, сезонність виробництва. Вони зумовлюють значні коливання у виробничому процесі, обсягах виробництва, обсягах та пропорціях розподілу виробничих витрат, а також одержуваних доходів, що позначається на загальному рівні ефективності господарської діяльності та рівні конкурентоспроможності аграрного підприємства.

Спираючись на зв'язок з виробничим процесом, а, отже, з безбитковістю, встановлюють причини конкурентоспроможності, які дозволяють судити про стан підприємства в динаміці. Системний підхід дозволяє не тільки обґрунтувати взаємозв'язок, підпорядкованість і технологію взаємодії виробничого процесу, безбитковості та конкурентоспроможності, а й сформуванати систему показників, які характеризують ці взаємозв'язки.

Оцінка конкурентоспроможності аграрного підприємства здійснюємо на основі концепції безбитковості за абсолютними і відносними показниками. Ціллю якої є виявлення напрямів досягнення безбитковості та подальшого отримання прибутку для забезпечення конкурентоспроможності аграрного підприємства. Методика оцінки та аналізу безбитковості господарської діяльності аграрного підприємства полягає в поетапному визначенні:

- межі безбитковості за наступними об'єктами: види сільськогосподарської продукції, групи сільськогосподарської продукції, галузі сільськогосподарського виробництва, види виробництва, підрозділи, види діяльності підприємства. Рівень безбитковості розраховується в натуральному (за видами сільськогосподарської продукції) та вартісному вираженні;

- межі самокупності й самофінансування підприємства відповідно до запропонованого методичного підходу (формула 7 і 8);

- запасу економічної міцності. Запас економічної міцності являє собою перевищення фактичної виручки від реалізації продукції над безбитковим обсягом реалізації. Фактично його величину відображає межа безпеки підприємства, в межах якого його діяльність буде ефективною.

Безбитковість господарської діяльності визначається собівартістю виробленої продукції та виручкою від реалізації продукції. На кожен з цих показників впливає певна система факторів. Відповідно методології системного підходу виділено фактори, що впливають на безбитковість господарської діяльності аграрного підприємства. До зовнішніх факторів впливу належать:

- стан попиту та пропозиції на ринку виробничих ресурсів. Монопольне положення підприємств-постачальників матеріально-технічних ресурсів, яке зумовлено диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, призводить до значного підвищення витрат аграрних підприємств та негативно позначається на загальному рівні ефективності їх діяльності;

- внутрішня і зовнішня політика держави та політичне стан. Так, від зовнішньої політики, ступеня її лібералізації залежить конкурентоспроможність продукції аграрних підприємств, від

соціально-економічної політики – обсяг і структура внутрішнього платоспроможного попиту на продукцію підприємств, від аграрної політики – стан економіки і фінансів підприємств в цілому, від податкової та митної політики – прискорення, або гальмування економічного зростання в сільському господарстві;

- потреби споживачів та рівень платоспроможного попиту в країні. Потреби споживачів мають подвійний вплив на ринок, з одного боку, визначають асортимент пропонованої на ринку сільськогосподарської продукції, а з іншого – впливають на рівень її цін. Водночас, рівень платоспроможного попиту основної маси населення також визначає цінові межі на продукцію сільськогосподарських підприємств;

- рівень наукового і технічного розвитку. Стан технологій сільськогосподарського виробництва істотно впливає на рівень собівартості продукції (загальний рівень витрат виробництва). Також визначає стан всіх складових процесу виробництва сільськогосподарської продукції, її якість та конкурентоспроможність на ринку.

- природно-біологічне середовище. Впливає на рівень виробництва сільськогосподарської продукції, її якість, собівартість.

Внутрішні фактори, що впливають на безбитковість господарської діяльності аграрних підприємств, можна розділити на групи: система організації та управління виробництвом, ефективність її функціонування на підприємстві; рівень забезпеченості та ефективності використання виробничих ресурсів; рівень відповідності виробничих потужностей вимогам НТП; асортиментна політика підприємства; цінова політика підприємства. Наведені групи внутрішніх факторів визначають фактори першого порядку, які впливають на безбитковість сільськогосподарського виробництва: змінні і постійні витрати та виручку від реалізації продукції. Запропонована система факторів безбитковості господарської діяльності аграрних підприємств є основою для визначення та обґрунтування напрямів досягнення безбитковості. Тому вважаємо за доцільне розкрити їх вплив на безбитковість за допомогою розробки напрямів її досягнення.

З метою досягнення безбитковості господарської діяльності аграрного підприємства необхідно скорочувати затрати на виробництво продукції. Насамперед, доцільно знижувати постійні витрати, оскільки їх вплив на безбитковість більш істотний. Якщо в структурі затрат на виробництво продукції переважає частка постійних витрат, то для їх покриття необхідно реалізувати більше продукції для отримання більшої виручки, що призводить до

збільшення межі безбитковості та періоду її досягнення. При скороченні постійних витрат доцільно розглядати можливість зниження витрат з організації та управління виробництвом, як найменш «контрольованої» групи витрат, а також, враховуючи високий рівень капіталомісткості сільськогосподарської продукції, знижувати витрати на основні виробничі засоби. Враховуючи моральне і фізичне зношення основних засобів в більшості аграрних підприємств, витрати з їх утримання не відповідають ефекту від застосування. Однак необхідно враховувати, що в результаті реалізації вказаних управлінських рішень не повинно статися значного скорочення виробничого потенціалу підприємства, порушення технологічного циклу, скорочення асортименту виробленої продукції та погіршення її якості.

Головним чином, зниження змінних витрат відбувається при обґрунтуванні цін на придбані матеріальні ресурси, а також дотриманні режиму їх економії, що не повинно порушувати технологію виробництва, знижувати якість сировини і виробленої сільськогосподарської продукції. У разі, якщо економія постійних і змінних витрат об'єктивно не можлива, або призводить до негативних ефектів, її можна компенсувати за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, тобто підвищувати продуктивність праці, матеріаловіддачу і фондівіддачу.

Ефективність використання виробничих ресурсів також залежить від технічного рівня виробництва. Величина виробничих потужностей підприємства визначає можливості випуску продукції. Відповідно, для досягнення безбитковості необхідно забезпечувати оптимальний варіант завантаження виробничих потужностей сільськогосподарського підприємства. Необхідною умовою досягнення безбитковості є збільшення виручки від реалізації продукції. Зростання виручки може бути забезпечене за рахунок збільшення обсягів виробництва і продажів, підвищення цін реалізації, ефективної асортиментної політики, яка передбачає видозміну асортименту і структури продукції на користь більш прибуткових видів продукції. Але як цінова та асортиментна політика аграрного підприємства досить важко коригуються.

Враховуючи особливості асортиментної політики аграрного підприємства, з метою досягнення безбитковості доцільно запропонувати принципово інший підхід до її регулювання (на відміну від орієнтації на види продукції, що приносять максимальний прибуток). У досягненні безбитковості господарської діяльності визначальне значення має покриття постійних витрат (чим швидше вони будуть покриті, тим швидше

буде досягнута беззбитковість діяльності). При цьому кожен вид виробленої та реалізованої підприємством сільськогосподарської продукції робить внесок у покриття загальних постійних витрат. Даний вклад характеризується рівнем маржинального доходу (маржі покриття), відповідно величині виручки від реалізації продукції після відшкодування змінних витрат. Маржинальний дохід служить джерелом покриття постійних витрат та отримання прибутку. Таким чином, чим більшу суму маржинального доходу буде приносити конкретний вид продукції, тим значимий буде його внесок в покриття постійних витрат та досягнення беззбитковості виробничо-комерційної діяльності підприємства.

Слід зазначити, якщо навіть виробництво продукції з високим рівнем маржинального доходу може бути недостатньо ефективним, то такий вид продукції повинен по можливості зберігатися в загальній структурі асортименту. Це обумовлено тим, що при виключенні його з асортименту сума постійних витрат, яка покривалася за рахунок отриманого по ньому маржинального доходу, перерозподілиться між іншими видами продукції, що об'єктивно призведе до зниження як ефективності їх виробництва, так і ефективності господарської діяльності підприємства в цілому. Таким чином, при обґрунтуванні змін в асортименті продукції для аграрного підприємства доцільніше ранжувати види продукції за рівнем маржинального доходу, а не за критерієм максимізації прибутку і, якщо не існує обмежень природних або економічних чинників, змінювати структуру на користь тих видів продукції, які приносять максимальний маржинальний дохід.

У систему напрямків досягнення беззбитковості господарської діяльності аграрного підприємства включається: збільшення обсягу виробництва і продажів; підвищення цін реалізації продукції; зміна асортименту і структури продукції; зниження постійних витрат; зниження змінних витрат.

Використання системного підходу як базового для розробки концепції беззбитковості господарської діяльності аграрного підприємства, дозволило визначити систему показників оцінки й аналізу конкурентоспроможності аграрного підприємства на основі концепції беззбитковості, а також виокремити систему факторів, що впливають на беззбитковість, і на цій основі обґрунтувати напрямки досягнення беззбитковості та прибутковості господарської діяльності підприємства.

Внутрішньою властивістю будь-якої системи є цілеспрямованість. У зв'язку з цим вважаємо, що в межах

системного підходу необхідно обґрунтувати цільову спрямованість концепції беззбитковості.

На основі проведених досліджень нами були виділено та систематизовані основні напрями підвищенні прибутку підприємства та умови їх застосування (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями підвищення прибутку підприємства на основі концепції беззбитковості

Напрями підвищення прибутку	Фактори зростання прибутку	Умови застосування
Підвищення виручки від продажу	Зростання обсягів продажу	Високий маржинальний дохід за видами продукції
	Зміна асортименту та структури продукції	Високий маржинальний дохід за видами продукції та відсутність обмежень по природним та економічним ресурсам
	Підвищення цін	Стійкий попит на продукцію
Підвищення ефективності використання ресурсів	Підвищення продуктивності праці	Якщо затрати для економії ресурсів не перевищують розмір економії
	Підвищення матеріаловіддачі	
	Підвищення фондівіддачі	
Зниження витрат	Зниження змінних витрат	Якщо зниження витрат не знижує якості продукції внаслідок недотримання технології та погіршення якості сировини
	Зниження постійних витрат	Якщо зниження витрат не скорочує виробничий потенціал та асортимент продукції

Джерело: власні дослідження.

Беззбитковість, будучи межею між збитковою і прибутковою господарською діяльністю, з одного боку, знижує ризик отримання збитків, а з іншого – є першим кроком до отримання прибутку.

Виступаючи певною мірою «проміжним» станом, беззбитковість не розглядається як довгострокова мета функціонування підприємства. Розглядати її слід як «базову» при

розробці концептуального підходу, але з урахуванням певних уточнень.

Недоліком розглянутої концепції, на наш погляд, є те, що «максимізація прибутку» як головна мета функціонування підприємства має певну частку умовності при застосуванні її в практиці господарювання підприємств. Критерій «максимальності» коливається залежно від розміру підприємства, сфери його діяльності, характеру взаємовідносин з власниками підприємства, наявності та характеру фінансових цілей, ступеня фінансового стану тощо. Отже, межі максимізації прибутку досить відносні і для кожного конкретного підприємства в конкретний момент часу його функціонування можуть значно відрізнятись.

Тому вважаємо, що для будь-якого аграрного підприємства за мету доцільно розглядати не просто отримання максимального прибутку, а прибутку, що забезпечує насамперед самоокупність та самофінансування діяльності, і на цій основі – конкурентоспроможне функціонування й розвиток. Отже, при досягненні безбитковості господарської діяльності аграрне підприємство повинно орієнтуватися на отримання прибутку, що забезпечує його функціонування на розширеній основі і дозволить підтримувати та підвищувати конкурентоспроможність.

Реалізація пропонованого концептуального підходу безбитковості аграрного підприємства зумовлює необхідність формування відповідної системи інформаційного забезпечення та організаційної структури підприємства. В якості системи інформаційного забезпечення розглядається система управлінського обліку, яка передбачає: створення організаційної структури апарату управлінського обліку; регламентацію управлінського обліку; надання інформації управлінського обліку. Формування організаційної структури управлінського обліку повинно ґрунтуватися на принципі децентралізації системи управління у поєднанні з універсальною типологією центрів відповідальності. Дослідженнями пропонується виділення центрів витрат, доходів, маржинального доходу і прибутку.

Для виявлення безбитковості господарської діяльності важливе значення має інформація про змінні й постійні витрати на виробництво продукції, що формується в системі управлінського обліку. Коректність розподілу витрат на виробництво продукції на змінні й постійні витрати залежить від рівня кваліфікації спеціалістів та обґрунтованості застосовуваної ними методики. Однак, їх застосування в практиці аграрного підприємства пов'язане з певними труднощами:

по-перше, трудомісткість проведених розрахунків;
по-друге, складність розрахунків, зумовлена специфікою формування інформації про витрати протягом звітного періоду;
по-третє, недостатність інформації для проведення необхідних розрахунків, оскільки, як правило, потрібна велика вибірка даних про витрати й вихід продукції.

Найбільш ефективним методом розподілу витрат виробництва продукції на змінні й постійні, на нашу думку, для застосування в практиці аграрного підприємства є метод, який передбачає аналіз кожної статті та елементів витрат. Відповідно до економічного змісту кожна конкретна стаття витрат відноситься або до змінних витрат, або до постійних. У разі, якщо не можливо точно інтерпретувати зміст статті, тобто витрати є змішаними, ґрунтуючись на методі аналогії можна виділити в них частку постійних витрат і частку змінних, відповідно до їх загальної структури. В окремих джерелах даний метод інтерпретується як «селективний метод» [2].

На основі запропонованого концептуального підходу можна удосконалити й розробити нові методи досягнення беззбитковості, забезпечити ефективність та конкурентоспроможність аграрного підприємства.

Список джерел

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: підручник / І.О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 722 с.

2. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин. – Бизнес-информ. – 1999. – № 11-12. – С. 45-47.

© Вініченко І.І., Сітковська А.О., 2017

4.3. Теоретичні засади управління економічними ризиками сільського господарства України

Будь-яке виробництво пов'язане з певними ризиками - фінансовими, природними, екологічними, політичними, транспортними, майновими, виробничими, торговими, комерційними, інвестиційними, ризиками, пов'язаними з купівельною спроможністю грошей, інфляційними і дефляційними, валютними, ризиками ліквідності, упущеної вигоди, зниження доходності, прямих фінансових втрат, процентними, кредитними, біржовими, селективними.

Що стосується сільського господарства як найбільшої складової частини АПК країни, то з ним пов'язані, насамперед, природно-природні, екологічні ризики, а також ризики зниження прибутковості. До перших можна віднести ризик неврожаю внаслідок незадовільних природно-кліматичних умов, атаки комах і падіж худоби. Управління цими ризиками є досить проблематично, тому що їх запобігання не в силах виробника продукції. Проте на підприємствах створюються спеціальні резервні фонди на випадок збитків, пов'язаних з цими видами ризиків.

Екологічні ризики - це погіршення стану ґрунтів, забруднення вод та ін.

Ризик зниження прибутковості пов'язаний із стійкою тенденцією відставання цін нас.-г. продукцію від цін в країні в цілому. Управління цим ризиком - завдання держави.

Для того, щоб сформувати систему ефективного управління ризиками необхідна наявність підготовлених фахівців в області ризик-менеджменту.

Наявність такої величезної кількості різновидів ризиків, які для кожного окремого підприємства і виробника - свої, обумовлює необхідність їх аналізу, обліку та управління.

Розглядаючи суть і зміст ризику, нині немає необхідності доводити, що знижує успіх підприємця, бізнесмена, менеджера значною мірою залежить від розуміння ставлення до ризику. Проблема викликає особливий інтерес і заслуговує усебічне вивчення.

Ризик - економічна категорія. Як економічна категорія він являє собою можливість здійснення події, що може спричинити у себе три економічних результату: негативний (програш, збитки, збиток); нульової; позитивний (виграш, вигода, прибуток) [2]. Аналіз економічної літератури, присвяченій проблемі ризику, показав, що з дослідників немає спільної думки щодо ухвали і однозначного розуміння сутності ризику.

Зупинимось ось на чому визначенні ризику, яке найповніше відбиває поняття «ризик».

Ризик - це діяльність, що з подоланням невизначеності у кризовій ситуації неминучого вибору, де є можливість кількісно і здатні якісно оцінити ймовірність досягнення гаданого результату, невдача Італії й відхилення від України цілі.

Аналіз численних визначень ризику дав змогу виявити основні моменти, що є притаманними ризиковій ситуації, такі як:

- випадковий подій, які визначає, який із можливих фіналів реалізується практично (наявність невизначеності);
- наявність альтернативних рішень;
- відомі чи можна визначити ймовірності фіналів і очікувані результати;
- можливість появи збитків чи можливість отримання доларів додаткового прибутку. [1]

Слід зазначити, що ця відмінність між ризиком і невизначеністю належить до способу завдання інформації та визначається наявністю (у разі ризику) чи відсутністю (при невизначеності) ймовірнісних характеристик неконтрольованих змінних. У відзначеному сенсі ці терміни вживаються в математичній теорії дослідження операцій, де розрізняють завдання прийняття рішень при ризик і за умов невизначеності.

Якщо є можливість якісно, і кількісно визначити рівень ймовірності тієї чи іншої варіанта, це і буде ситуація ризику.

Під фінансовим ризиком підприємства розуміється можливість появи несприятливих фінансових наслідків у вигляді втрати доходів і капіталу ситуації невизначеності умов виконання її фінансової складової діяльності. [3]

Є різноманітні визначення поняття «ризик». Так було в найбільш загальному вигляді під ризиком розуміють можливість появи збитків чи недоотримання доходів проти прогнозованим варіантом, т. е. це ситуативна характеристика діяльності, що складається з невизначеності її результату і потенційно можливих кроків, з допомогою яких яку можна оптимізувати.

Інше визначення ризик - це будь-яку несприятливу подію, завдяки якому фінансові результати діяльності можуть виявитися нижче очікуваних. Під час ухвалення фінансового рішення потрібно проводити аналіз фінансового ризику.

У найбільш загальної формі фінансовий ризик є образ дій в неясною, невизначеною обстановці, що з грошово-фінансової сферою.

Отже, фінансовий ризик - це ступінь невизначеності, що з комбінацією позикових і власні кошти, що використовуються фінансування компанії власності; що більше частка позикових коштів, то вище фінансовий ризик.

Відмінною рисою аналізу фінансового ризику і те, що з її результатів значною мірою залежить об'єктивність прийнятих управлінські рішення.

Риску притаманний риси, серед яких можна назвати:

- суперечливість,
- альтернативність,
- невизначеність. [4]

Суперечливість в тому, що, з одного боку, ризик має важливі економічні, політичні та духовно-моральні наслідки, оскільки прискорює суспільний лад і технічних прогрес, надає позитивний вплив громадські думки і духовну атмосферу суспільства. З іншого боку, ризик веде до авантюризму, волонтаризму, суб'єктивізму, гальмує соціальний прогрес, породжує ті чи інші соціально – економічні та моральні витрати, тоді як умовах неповної вихідної інформації, ситуації ризику альтернатива вибирається не враховуючи об'єктивних закономірностей розвитку явища, стосовно якому приймають рішення.

Альтернативність передбачає необхідність вибрати з двох або кількох можливих варіантів рішень. Відсутність вона дуже обмежена знімає балачки про ризик. Там, де немає вибору, немає ризикована ситуація й, отже, нічого очікувати ризику.

Існування ризику безпосередньо з невизначеністю. Вона є неоднорідною формою прояви й за змістом. Ризик одна із способів зняття невизначеності, що дає незнання достовірного, відсутність однозначності. Наголошувати на цьому властивості ризику важливо у зв'язку з, що оптимізувати практично управління економіки й регулювання, ігноруючи об'єктивні і суб'єктивні джерела невизначеності, безперспективно.

Фінансовий ризик є функцію часу. Зазвичай, рівень ризику для даного фінансового активу чи варіанта вкладення капіталу збільшується у часі.

Фінансовий ризик проявляється у сфері економічної діяльності підприємства. Фінансовий ризик пов'язані з формуванням ресурсів, капіталу, доходів населення і фінансових результатів підприємства, характеризується можливими грошовими втратами у процесі здійснення економічної діяльності. Фінансовий ризик окреслюється категорія економічна, займаючи певне місце у системі економічних категорій. [5]

Очікуваний рівень результативності фінансових операцій коливається залежно від виду та рівня ризику у досить значному діапазоні. Отже, фінансовий ризик може супроводжуватися як суттєвими фінансовими втратами підприємствам, і формуванням додаткових його доходів.

Фінансовий ризик є невід'ємною частиною усіх господарських операцій та притаманний усім напрямам діяльності підприємства.

Об'єктивна природа прояви фінансового ризику залишається незмінною.

Попри те що, що прояви фінансового ризику мають об'єктивну природу, основний показник фінансового ризику – рівень ризику - має суб'єктивний характер. Суб'єктивність оцінки ризику бракує обумовлена різним рівнем достовірності управлінської інформації, професіональний досвід і від кваліфікації фінансових менеджерів та інші чинниками.

Ризик перестав бути постійної величиною, рівень фінансового ризику мінливий. Насамперед, він змінюється у часі. З іншого боку, показник рівня фінансового ризику значно варіює під впливом численних об'єктивних і піддається, які впливають з ризиком.

У період підготовки й ухвалення господарського рішення не можна з упевненістю стверджувати, яка конкретно кон'юнктура виросте ринку, які зміни оточуючої господарської середовища потягне у себе введення на дію чи нові характеристики функціонування промислового об'єкта, які виникатимуть несподівані технічні перешкоди чи конструктивні проблеми. Покупцям може сподобатися новий товар, кон'юнктура у секторі ринку цього підприємства може змінитися з причин, не підконтрольним підприємцю, тощо. п. Проте, піддавши висунуту ідею різнобічному критичного розбору, ідентифікуючи потенційні небезпеки, і аналізуючи можливі наслідки, нарешті, залучаючи додаткову інформацію, можна передбачити заходи для нейтралізації чи пом'якшення небажаних наслідкам прояви тих чи інших чинників фінансового ризику. [6]

Попри те що, що теоретично внаслідок наслідки прояви фінансового ризику може бути як позитивні (прибуток), і негативні (збиток, втрати) відхилення, фінансовий ризик характеризується рівнем можливих несприятливих наслідків. Це пов'язано з тим, що негативні наслідки фінансового ризику визначають втрату як доходу, а й капіталу підприємства міста і усе веде його до банкрутства і припинення діяльності.

Фінансовий ризик - це фатальний явище, а значною мірою керований процес. На його параметри, з його рівень можна й слід чинити вплив. Оскільки такий вплив можна надати лише з «пізнаний» ризик, чи до нього треба ставитися раціонально, т. е. їх треба вивчати, аналізувати прояви ризику у ситуаціях, виявляти і ідентифікувати його характеристики: склад парламенту й значимість чинників ризику, масштаби наслідки для їхніх прояви й т. буд.

Визначення прийняттого значення рівня фінансового ризику - самостійна завдання спеціального дослідження. Йому передують велика аналітична робота і спеціальні розрахунки, а нормативне встановлення деякого рівня ролі прийняттого - прерогатива вищого керівництва підприємства. Кордон між прийнятним і неприйнятним для господарського суб'єкта рівнем ризику різні періоди підприємницької роботи і у різних галузях економіки різні. Наприклад, якщо оцінювати ризик ввероятностной шкалою, то деякими даними, для високо технологічних виробництв допустима можливість отримання негативного результату на стадії фундаментальних досліджень становить 5-10 %, прикладних наукових розробок близько 80-90 %, проектно-конструкторських розробок 90-95 %.

У сфері фінансування проект то, можливо ризиковим, якщо цьому передусім сприяють:

- економічна нестабільність країни;
- інфляція;
- дефіцит бюджетних коштів.

Причиною виникнення фінансового ризику проекту може бути такі:

- політичні чинники;
- коливання валютних курсів;
- регулювання облікової банківської ставки;
- зростання вартості ресурсів над ринком капіталу;
- підвищення витрат виробництва;
- нестача інформаційних ресурсів;
- особисті риси підприємця.

Отже, перелічені причини можуть призвести до зростання відсоткової ставки, подорожчання фінансування, і навіть зростання цін та надаваних послуг за контрактами.

Управління фінансовими ризиками підприємства є процес передбачення і нейтралізації їх негативних фінансових наслідків, пов'язані з їх ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням.

Управління фінансовими ризиками підприємства полягає в певних принципах, основними серед яких є:

1. Осознанность прийняття ризиків. Фінансовий менеджер повинен свідомо на ризик, коли він сподіваються одержати відповідний прибуток від здійснення фінансової операції. За окремими операціям після оцінки рівня ризику можна взяти тактику «запобігання ризику», але абсолютно виключити ризик з фінансової

діяльність підприємства неможливо, т. до. фінансовий ризик – об'єктивне явище, властиве більшості господарських операцій. Прийняття тих чи інших видів фінансових ризиків є найважливішою умовою нейтралізації їх негативним наслідкам у процесі управління ними.

2. Управляемость фінансовими ризиками. До складу портфеля фінансових ризиків мають включатися переважно такі, які піддаються нейтралізації у процесі управління незалежно від своїх об'єктивної чи суб'єктивної природи. Лише з таким видам фінансовий менеджер може використовувати весь арсенал внутрішніх механізмів їх нейтралізації, т. е. проявити мистецтво управління ними. [5]

3. Незалежність управління окремими ризиками. Одне з найважливіших постулатів теорії ризик-менеджмент говорить, що ризики незалежні друг від одного й фінансових втрат однієї зі ризиків портфеля необов'язково збільшують можливість настання ризикового випадку на інших фінансових ризиків. Інакше кажучи, фінансових втрат з різного виду ризиків незалежні друг від друга, у процесі управління ними мають нейтралізуватися індивідуально.

4. Порівнянність рівня прийнятих ризиків з рівнем доходності фінансових операцій. Цей принцип полягає у тому, що це підприємство повинні брати у процесі здійснення фінансової складової діяльності ті види фінансових ризиків, рівень яких становить менше відповідного рівня доходності за шкалою «доходність-ризик».

5. Порівнянність рівня прийнятих ризиків із можливостями підприємства. Очікуваний розмір фінансових втрат підприємства, відповідний тому чи іншого рівня фінансового ризику, має відповідати тієї частці капіталу, що забезпечує внутрішнє страхування ризиків. У протилежному варіанті наступ ризикового випадку потягне втрату певній його частині активів, які забезпечують операційну чи інвестиційного розвитку підприємства, т. е. знизить його потенціал формування прибутків і темпи майбутнього розвитку. Розмір ризикового капіталу, що включає й формує відповідні внутрішні страхові фонди, мають визначити підприємством заздалегідь і бути кордоном прийняття тих видів фінансових ризиків, які можуть бути партнеру по операції чи зовнішньому страховику. [8]

6. Економічність управління ризиками. Основу управління фінансовими ризиками становить нейтралізація їх негативних фінансових наслідків діяльності підприємства при можливий наступі

ризикового випадку. Разом про те, витрати підприємства з нейтралізації відповідного фінансового ризику нічого не винні перевищувати суми можливих фінансових втрат у ній навіть за найвищого ступеня ймовірності наступу ризикового випадку. Критерій економічності управління ризиками має дотримуватися під час здійснення як внутрішнього, і зовнішнього страхування фінансових ризиків.

7. Облік тимчасового чинника під управлінням ризиками. Чим довші період здійснення фінансової операції, тим ширші діапазон супутніх їй ризиків, тим менше можливостей забезпечувати нейтралізацію їх негативних фінансових наслідків критерієм економічності управління ризиками. За необхідності здійснення таких фінансових операцій підприємство має забезпечити отримання необхідного додаткового рівня дохідності за нею як з допомогою премії за ризик, а й премії за ліквідність (т. до. період здійснення фінансової операції є період «замороженої ліквідності» вкладеного у ній капіталу). Лише цього разі в підприємства, буде сформований необхідний фінансовий потенціал для нейтралізації негативних фінансових наслідків за таку операції при можливий наступі ризикового випадку. [9]

8. Облік фінансової стратегії підприємства у процесі управління ризиками.

Систему керування фінансовими ризиками має базуватися загальних критеріях обраної підприємством фінансової стратегії (що відбиває його фінансову ідеологію стосовно рівню допустимих ризиків), також фінансової політики щодо окремим напрямом фінансової складової діяльності. Як було встановлено раніше, більшість напрямів фінансової політики щодо питань управління фінансової діяльністю підприємства включають як обов'язковий елемент рівень припустимого ризику. Аналогічні показники встановлені у фінансовому стратегії підприємства у цілому. Тому управління ризиками окремих фінансових операцій має виходити із відповідних параметрів ризику, які у цих планових документах.

9. Облік можливість передачі ризиків. Прийняття ряд фінансових ризиків незрівнянно із можливостями підприємства з нейтралізації їхньої негативної випадку. У той самий час здійснення відповідної фінансової операції може диктуватися вимогами стратегії і соціальної спрямованості фінансової складової діяльності. Включення таких ризиків портфель сукупних фінансових ризиків припустиме лише у разі, якщо можлива часткова чи повна їх

передача партнерам із питань фінансової операції чи зовнішньому страховику. [10]

У системі методів управління фінансовими ризиками підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам їх нейтралізації. Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків є системою методів мінімізації їх негативним наслідкам, учасників і здійснюваних у межах самого підприємства.

Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання наступних методів:

1. Метод запобігання ризику - цей напрям нейтралізації фінансових ризиків є найрадикальнішим. Запобігання залежить від розробки таких заходів внутрішнього характеру, що цілком виключають конкретний вид фінансового ризику. До основних з них відносяться:

Відмова від втілення фінансових операцій, рівень ризик якими надмірно високий.

Відмова від використання їх у високих обсягах позикового капіталу.

Відмова від надмірного використання оборотних активів в низьколіквідних формах.

Відмова від використання тимчасово вільних грошових активів в короткострокових фінансових вкладеннях.

Граничний розмір (питому вагу) позикових коштів, які у господарську діяльність.

Мінімальний розмір (питому вагу) активів в високоліквідною формі.

Максимальний розмір комерційного чи споживчого кредиту, наданого одному покупцю.

Максимальний розмір вкладення засобів у цінних паперів одного емітента.

Максимальний період відволікання засобів у дебіторської заборгованості.

2. Метод хеджування. Цей термін використовують у фінансовому менеджменті у широкому і вузькому прикладному значенні. У широкому тлумаченні термін хеджування характеризує процес використання будь-яких механізмів зменшення ризику можливих фінансових втрат – як внутрішніх (здійснюваних саме підприємство), і зовнішніх (передачу ризиків іншим господарюючих суб'єктів – страховикам). У вузькому прикладному значенні термін хеджування характеризує внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, заснованих на виключно використанні

відповідних видів фінансових інструментів (зазвичай, похідних цінних паперів – деривативів). Після цього термін хеджування використовуватиметься у тому прикладному його значення.

Хеджування фінансових ризиків шляхом здійснення відповідних операцій із похідними цінними паперами є високоефективним механізмом зменшення можливих фінансових втрат в разі настання ризикового випадку.

Таким чином, управління ризиками – це один із складників процесу виробництва, тому вона має бути інтегровано у цей процес, повинен мати свої стратегії, тактику, оперативну реалізацію.

Однією з важливою складових системи управління ризиками є керування фінансовими ризиками, що має всяке виробництво своїй діяльності. У цьому важливим моментом є обмеженість у ресурсах. Проте є страхування від фінансових ризиків, яке досить поширений у розвинених країнах.

Для підприємства однаково важливо управляти політичними, фінансовими, технологічними, кадровими ризиками, забезпечувати протипожежну безпеку, управляти діями в умовах надзвичайних ситуацій, екологічний захист та інших.

Список джерел

1. Грабовий П.Г., Петрова С. та інших. «Ризики в сучасному бізнесі». - М.: Видавництво «Алане», 2003 р. - 200 з.
2. Словник банківських і фінансово-економічних термінів. / Під ред. проф. Маширова М.К. – Алмати: Економіка, 2005,
3. Шохін Є.І. Фінансовий менеджмент., ІДФБК-Пресс, 2003.
4. Бланк І.А. «Основи фінансового менеджменту», тому 2. Київ: Ника-Центр, 2001
5. Балабанов І.Т. Ризик-менеджмент. – М.: Фінанси і статистика, 2002.
6. Глухів В.В., Бахрамов Ю.М. Фінансовий менеджмент. – Санкт-Петербург: Спеціальна література, 2004.
7. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: Управління капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. – М.: Фінанси і статистика, 2003.
8. Гамза В.А. Катеринославський Ю.Ю. «Ризикований спектр комерційних організацій». Москва: Економіка, 2005
9. Стоянова Е.С. «Фінансовий менеджмент. Теорія і практика» - М.: «Перспектива», 2000 р. - 656 з.
10. Утебаев М.С. Тлумачний фінансово-кредитний словник. – Алмати: Економіка, 2002

© Халатур С.М., 2017

4.4. Науково-методичні підходи до стратегічного аналізу діяльності підприємств у сфері сільськогосподарського машинобудування

У складних економічних умовах, що наразі склалися в Україні, шлях до економічного відновлення та прогресивного розвитку, підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, який нещодавно став більш відкритим для вітчизняного виробника, утвердження позитивного міжнародного іміджу країни, ми вбачаємо у відновленні стратегічної ролі промисловості сектору машинобудівних підприємств. Конкурентною перевагою України може стати виробництво саме сільськогосподарської техніки, адже наша держава має всі передумови до світового лідерства в аграрному секторі. Відтак устаткування, необхідне для ведення сільського господарства, задовольнить зростаючі потреби внутрішнього ринку та займе вигідну нішу у міжнародній площині. Однак, на сьогодні частка виробництва машин та устаткування в Україні у 2-4 рази нижче рівня розвинутих країн і його динаміка має негативний характер. Лише за останні два роки обсяг виробництва машинобудівних підприємств скоротився майже на 40%. Практика даної галузі свідчить, що зазначені тенденції, окрім об'єктивних геополітичних та фінансових чинників, є також наслідком відсутності стратегічної логіки в управлінні нею, що і зумовило неготовність успішного реагування на загрозові фактори зовнішнього середовища. За таких обставин виникає потреба у дослідженні практичних аспектів побудови стратегії розбудови сфери підприємств сільськогосподарського машинобудування, впровадження яких буде сприяти їх ефективному розвитку у довготривалій перспективі.

Ефективна система виробництва включає збалансовану єдність суб'єктів господарювання, принципів, методів, організаційних і економічних важелів, спрямованих на формування, інноваційний розвиток та використання матеріально-технічної бази машинобудування для агропромислового комплексу, що є адекватною завданню забезпечення галузі устаткуванням вітчизняного виробництва, а також, що не менш важливо, бази для ремонту та технічного обслуговування, виготовленої сільськогосподарської техніки.

Під основними завданнями, що ставляться на даному етапі до галузі сільськогосподарського машинобудування, ми вважаємо такі:

по-перше, реалізація державної технічної політики у сфері промислового машинобудування в цілому та сільськогосподарського машинобудування зокрема; по-друге, державне регулювання діяльності підприємств галузі шляхом бюджетної підтримки, цілеспрямованого кредитування, оподаткування, ціноутворення, митної та організаційної політики із застосуванням комплексу пільг; по-третє, формування належного інженерно-технічного забезпечення, спроможного задовільнити попит сільськогосподарського виробництва, підприємств харчової і переробної промисловості вітчизняними технічними засобами; по-четверте, розвиток вітчизняного ринку технічних засобів для агропромислового комплексу, в тому числі вторинного, розширення мережі сервісних підприємств; по-п'яте, вихід на міжнародний ринок устаткування для агропромислового комплексу; по-шосте, сприяння освоєнню результатів наукових, дослідно-конструкторських та технічних і технологічних розробок для інноваційного розвитку сільськогосподарського машинобудування [3].

Адаптація системи стратегічного менеджменту у сфері сільськогосподарського машинобудування до ринкових умов полягає у створенні сприятливих економічних умов для розробки, випробування, виробництва, використання і обслуговування технічних засобів для агропромислового виробництва. Сучасна неадаптованість підприємств досліджуваної сфери до швидкозмінного зовнішнього середовища, яку можемо констатувати на фоні економічної кризи, зумовлюється, на наш погляд, недосконалістю окремих елементів стратегічного управління. Більшість підприємств машинобудівного комплексу не мають програм стратегічного розвитку; планові рішення приймаються виключно з урахуванням внутрішнього середовища при ігноруванні ресурсної обмеженості зовнішнього ринкового середовища; необґрунтованим залишається алгоритм стратегічного управління; відсутня дієва система показників, що відображають стратегічні цілі підприємств машинобудування. У зв'язку із цим виникає потреба у становленні системи стратегічного аналізу на кожному машинобудівному підприємстві.

Для розвитку машинобудівної промисловості України необхідний інструмент прогнозування майбутніх параметрів функціонування і розвитку складної системи: організації виробництва і збуту продукції, тобто необхідно використовувати грамотний стратегічний маркетинг, починаючи з аналізу стану

економіки країни і її основних конкурентів, і закріпитися на доступних ринках збуту. Аналіз досвіду провідних американських, японських, західноєвропейських корпорацій показує, що в їх практиці регулювання роботи фірми широко використовується стратегічне управління, основою якого є стратегічний аналіз [12].

Розвиток економічного аналізу – гостра потреба в сучасних умовах ведення підприємницької діяльності, коли все більша увага з боку різних зацікавлених осіб приділяється аналізу діяльності організацій. Все це висуває нові вимоги до роботи із інформацією про результативність бізнесу з метою підвищення інвестиційної привабливості організації, зміцненні її іміджу як надійного ділового партнера, сумлінного позичальника тощо. Особливу роль у генерації такого роду інформації, як для зовнішніх користувачів, так і для внутрішніх цілей керування відіграє стратегічний аналіз, що представляється невід’ємною функцією керування бізнесом.

Підтримуємо позицію, висловлену І. О. Бланком, щодо трактування стратегічного аналізу як процесу вивчення впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища на результативність здійснення діяльності підприємства з метою виявлення особливостей і можливих напрямків її розвитку в перспективному періоді» [1].

Найважливішими завданнями стратегічного аналізу є обґрунтування стратегічних планів, оцінка очікуваного їхнього виконання, а також надання інформації для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Об’єктом стратегічного аналізу виступає підприємство-господарючий суб’єкт як комплексна управлінська система, що включає сукупність інтегрованих керуючих і керованих функціональних підсистем напрямку й форм діяльності. Особливість об’єкта стратегічного аналізу втілюється через вивчення результатів господарської діяльності, установлення та кількісний вимір впливу причинно-наслідкових зв’язків, що виникають у процесі здійснення різноманітних господарських операцій, які знаходять висвітлення в системі економічної інформації комерційної організації. Один з найвагоміших об’єктів стратегічного аналізу – це результативність діяльності організації, що розкривається через поняття фінансових результатів, тобто через прибуток і збиток. Діяльність підприємства являє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов’язаних із забезпеченням ефективного використання всіх ресурсів діяльності підприємства, але при цьому часто не враховуються стратегічні цілі розвитку підприємства. Вважаємо, що загальноекономічна сутність поняття фінансового

результату повинна розглядатися значно ширше, аніж просте співвідношення доходів та витрат. Таким чином, поділяємо думку Т. Р. Фецович щодо виділення трьох підходів щодо визначення сутності поняття «фінансовий результат», а саме:

- 1) економічний підхід, що характеризується як відображення наявної вигоди використання вкладеного капіталу;
- 2) бухгалтерський, який забезпечує правильне оподаткування прибутку;
- 3) стратегічний, який передбачає зміни і процеси, що проходять в середовищі, які підлягають певному контролю та управлінні [10, с. 85].

Вважаємо, що виокремлення стратегічного підходу до сутності фінансового результату пов'язаного із дослідженням позитивних і негативних факторів, що можуть вплинути на економічне становище підприємства в перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства.

Стратегічний аналіз дає змогу одночасно досліджувати зовнішнє і внутрішнє підприємницьке середовище, уточнювати місію та формувати стратегічні цілі організації, генерувати стратегії, відстежувати реалізацію стратегічних рішень. Тому неможливо не погодитись із думкою В. А. Винокурова [2, с. 21], В. А. Чернова [11, с. 12], які вказують, що «стратегічний аналіз – це спосіб реалізації системного і ситуаційного підходів при вивченні різних факторів впливу на процес стратегічного управління».

При аналітичному обґрунтуванні оптимальних шляхів досягнення стратегічних цілей мають бути обов'язково врахований минулий досвід, тенденції розвитку економічних процесів, які складаються в ретроспективі. Тому аналітико-прогностичне забезпечення займає центральне місце в стратегічному аналізі та координує впровадження стратегії у діяльність підприємств.

Розглянемо місце стратегічного аналізу у процесі стратегічного менеджменту підприємства (рис. 1).

Інформаційною базою для аналітичної діяльності є показники розвитку напряму сільськогосподарського машинобудування, а також фінансові результати на мікрорівні.

Розглянемо дані офіційної статистики про випуск тракторів та сільськогосподарських машин в Україні. Так, за роки незалежності України пропозиція технічних засобів для сільськогосподарського виробництва обвальню скоротилась в десятки разів. Поряд із цим, незважаючи на негативну тенденцію в цілому, протягом

аналізованого періоду відмічаємо хоч і незначне, але поступальне зростання (табл. 1).

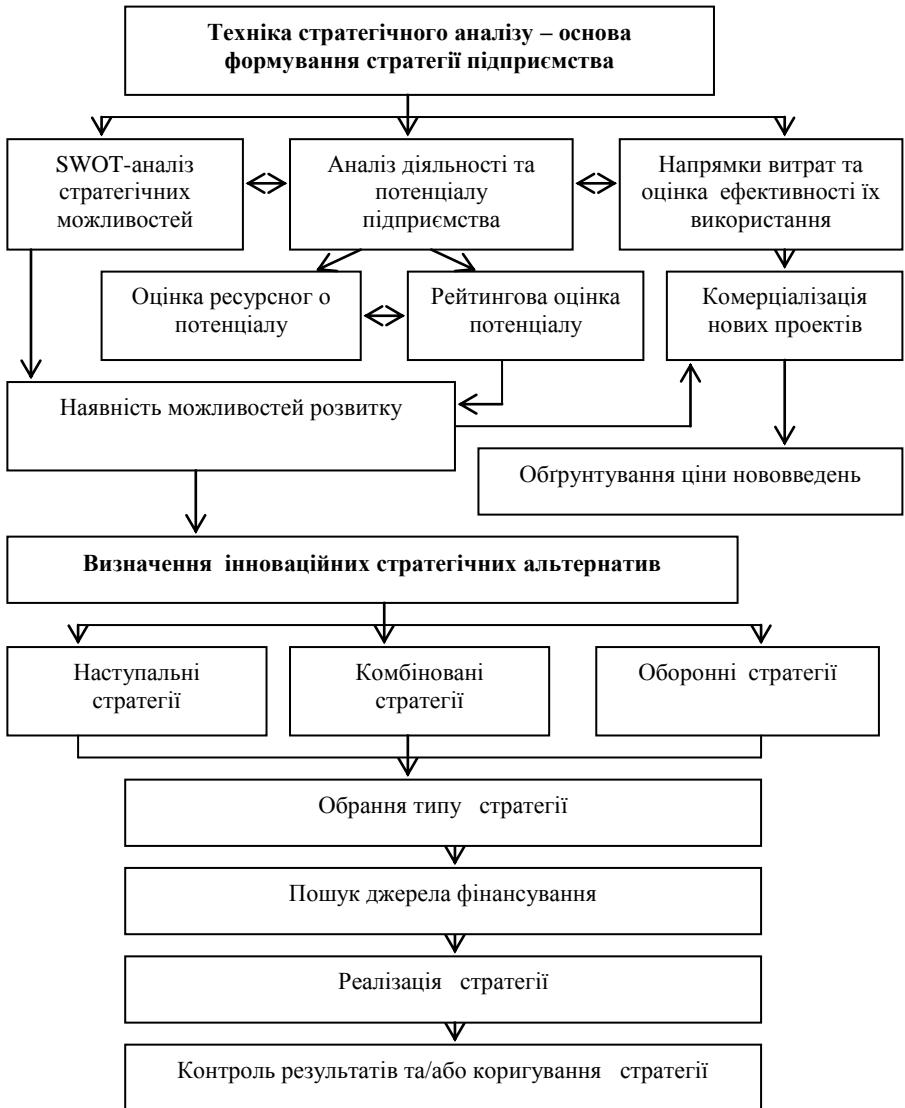


Рис. 1. Місце стратегічного аналізу у процесі стратегічного менеджменту підприємства

Джерело: складено за: [8, с. 12]

Таблиця 1

Індекси промислової продукції у сфері сільськогосподарського машинобудування за 2013 – 2015 рр. та січень-червень 2016 року*

[7]

Вид промислової діяльності	2013	2014	2015	Червень 2016р. до червня 2015р.	Січень-червень 2016р. до січня-червня 2015р.	Червень 2016р. до травня 2016р.
Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства	86,3	97,0	91,1	102,7	111,8	105,8

*- відсотків до попереднього року

Отже, як видно із табл. 1, зростання індексу промислової продукції у сфері сільськогосподарського машинобудування за I півріччя 2016 року зріс на 11,8%, порівняно із аналогічним періодом 2015 р.

Для більш детального аналізу розглянемо структуру виробництва сільськогосподарської техніки в Україні за основними видами техніки (табл. 2).

Наведені дані засвідчують правомірність оцінки стану машинобудування для потреб села як депресію. Адже криза – це скоріше подія, в буквальному перекладі з грецької – поворотний пункт, після якого економіка знову переходить на траєкторію зростання. Депресія – це тривалий період стагнації виробництва на надзвичайно низькому рівні [4].

У 2014 р. сільськогосподарськими підприємствами придбано різних видів техніки і агрегатів для рослинництва й тваринництва на суму 5,2 млрд грн. Однак ємність внутрішнього ринку сільськогосподарської техніки на сьогодні, за окремими експертними оцінками, може становити близько 9-10 млрд грн і навіть більше, з огляду на значний знос основних засобів та перспективи масштабного оновлення матеріально-технічного парку за умов стабілізації економічної ситуації в країні [11]. Таким чином, бачимо, що наявна пропозиція не покриває практично половину

існуючого попиту внутрішнього ринку, не кажучи вже про світові масштаби, що оцінюємо вкрай негативно.

Таблиця 2

Обсяги виробництва сільськогосподарської техніки в Україні,
2012 – 2015 рр.

Вид с/г техніки	2012	2013	2014	2015
Трактори для с/г та лісового господарства, шт.	5280	4273	4121	4206
Розпушувачі та культиватори, шт.	4652	4358	3739	3440
Борони дискові, шт.	1654	1975	2044	2252
Борони (крім дискових), шт.	7500	7769	7881	5815
Сівалки, шт.	2721	3589	3023	3511
Косарки (в т.ч. тракторні навісні різальні механізми), шт.	2803	2724	2945	2786
Комбайни зернозбиральні, шт.	59	68	-*	100
Машини для приготування кормів, тис. шт.	123	102	98,7	63,2
Всього, шт.	147669	126756	-*	85310

*- повні дані відсутні

В Україні загалом вдалося зберегти окремі галузі сільськогосподарського машинобудування, які здатні конкурувати на ринку за рахунок порівняно нижчої вартості продукції і наявності перспективних розробок за більш прийнятної для вітчизняного сільгоспвиробника співвідношення ціна-якість.

Так, у сегменті ґрунтообробної і посівної техніки одним із лідерів вітчизняного сільськогосподарського машинобудування є ПАТ «Червона зірка», що розвивається як на вітчизняному, так і на світовому ринках техніки для сільського господарства. Серед інших виробників ґрунтообробної техніки на ринку представлені такі вітчизняні компанії як ПАТ «Уманьферммаш», ТОВ «ВП «Агро-Союз» та інші.

Україна також знана як один зі світових виробників тракторів. Їх виробництвом займаються ПАТ «Харківський тракторний завод» і ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова».

Обладнання для очищення сільськогосподарських культур і їх зберігання виробляється ДП ПАТ «Вібросепаратор» «ВС-Партнер» (ТОВ «Партнер-ВС»), обприскувачі польових культур – ПАТ «Богуславська сільгосптехніка», машини для внесення мінеральних добрив – ПАТ «Хмільниксільмаш», дощувальні машини для поливу сільськогосподарських культур – ПАТ «Завод «Фрегат» [6].

Систематизація результатів опитування підприємств галузі та аналіз наукової літератури дозволив запропонувати агрегацію проблем розвитку та активізації діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування:

- фінансові проблеми: нестача власних обігових коштів для реалізації проектів, недостатність фінансування із зовнішніх джерел (держави, інвесторів), високі процентні ставки за користування кредитами;

- виробничі: низький інноваційний потенціал підприємства, відсутність виваженої політики та стратегії на підприємстві, низький рівень менеджменту, нестача кваліфікованого персоналу, недостатній рівень розвитку інформаційно-комунікаційних мереж, слабкий рівень науково-технічного співробітництва;

- ринкові проблеми: нерозвиненість інфраструктури, низький платоспроможний попит на нову вітчизняну сільськогосподарську техніку, недостатній рівень внутрішнього конкурентного середовища, високий економічний ризик [5].

Для того, щоб вирішити окреслені проблеми необхідно спочатку, на наш погляд, виявити та проаналізувати фактори, що створюють дані проблеми. Отож, основними негативними чинниками щодо діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування є:

- проблеми технічної сфери: застарілість матеріально-технічної бази, високий економічний ризик, низький попит на інноваційну продукцію, значні витрати на нововведення та значний термін окупності, відсутність державної підтримки, високі кредитні ставки тощо;

- проблеми персоналу: нестача кваліфікованого, інноваційно-активного персоналу, складність узгодження інтересів тощо;

- соціально-психологічні: невпевненість у майбутньому, неготовність до нововведень, відсутність необхідних умов для участі в творчій, науковій діяльності, відсутність дієвої системи стимулювання інноваційної активності;

– політико-правові та організаційні: недосконалість законодавства та нормативно-технічної бази, що регулює діяльність галузі, закриття великої кількості науково-дослідних інститутів та дослідно-конструкторських бюро, існування обмежень з боку податкового, патентно-ліцензійного, амортизаційного та антимонопольного законодавства тощо;

– інформаційно-комунікаційні: брак інформації про нові технології, відсутність можливостей кооперації з іншими сільськогосподарськими машинобудівними підприємствами).

На думку І. В. Луциків, в загальному обсягу негативних чинників техніко-економічні складають 40%, організаційно-управлінські – 30%, політико-правові – 20%, соціально-психологічні – 10% [5].

У процесі фундаментальної діагностики підприємств машинобудівної галузі доцільно здійснювати дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища їхньої діяльності за допомогою SWOT та PEST-аналізу. Цей вибір обґрунтований тим, що одним із найпоширеніших методів аналізу та оцінки середовища підприємства у світовій практиці є SWOT-аналіз, який використовується для комплексного аналізу середовища діяльності підприємства, а за допомогою PEST-аналізу здійснюється аналіз макросередовища підприємства.

Проведемо загальний стратегічний аналіз підприємств сфери сільськогосподарського машинобудування, виділивши фактори зовнішнього макросередовища, сильні і слабкі сторони підприємств. За результатами сформовано матрицю SWOT-аналіз (табл. 3): SWOT-аналіз дає змогу формувати загальний перелік стратегії підприємства з урахуванням їх особливостей в напрямі формування зовнішнього середовища або адаптації до нього.

Для здійснення SWOT-аналізу за допомогою експертного методу було визначено сукупність факторів, які впливають на фінансовий стан підприємств машинобудівної галузі. До них увійшли: наявність фінансової стратегії підприємств; відсутність короткострокових і довгострокових кредитів; відсутність довгострокового планування показників фінансової діяльності підприємства; систематичне здійснення аналізу фінансово-господарської діяльності; доступ до баз законодавства та можливість своєчасного моніторингу змін у ньому; вплив держави на фінансово-господарську діяльність; надходження підприємству дотацій з державного бюджету; недостатній контроль за виконанням фінансової стратегії; низька рентабельність продажу робіт та послуг;

Таблиця 3

Матриця SWOT – аналізу підприємств сільськогосподарського машинобудування

<p style="text-align: center;">МАТРИЦЯ SWOT – АНАЛІЗУ</p>	<p style="text-align: center;">МОЖЛИВОСТІ</p> <p>активний процес модернізації технології умови для збільшення експорту можливість поживлення внутрішнього ринку зростання доходів у країнах, що розвиваються</p>	<p style="text-align: center;">ЗАГРОЗИ</p> <p>підвищення цін на ресурси відсутність шляхів зовнішнього фінансування зростання конкуренції не на користь України недостатність державних заходів нестабільність валют</p>
<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ</p> <p>висока зацікавленість у розвитку галузі сировинна база наявність цінних розробок високий науковий потенціал значний досвід у даній сфері дешева робоча сила, сировина і матеріали географічне положення</p>	<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ І МОЖЛИВОСТІ</p> <p>розширення асортименту продукції й поліпшення її якості за рахунок нових технологій збільшення продаж за рахунок надання продукції, сегментованої за різним рівнем доходу інвестування в нові види продукції</p>	<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ І ЗАГРОЗИ</p> <p>зниження собівартості виробництва за рахунок використання нових технологій здійснення додаткових маркетингових заходів</p>
<p>СЛАБКІ СТОРОНИ</p> <p>Незначна заборгованість недостатня кількість інвестованого капіталу невисока якість сировини невисока оплата праці</p>	<p>СЛАБКІ СТОРОНИ І МОЖЛИВОСТІ</p> <p>великі витрати на нову техніку можуть вивести на нову позицію на ринку виявлення незадоволеного попиту на продукцію та освоєння нових ринків збуту поліпшення умов співпраці з постачальниками прагнення до зростання обсягів виробництва</p>	<p>СЛАБКІ СТОРОНИ І ЗАГРОЗИ</p> <p>більш висока якість конкурентного товару великі витрати на нову техніку можуть завадити втриманню позиції на даному ринку поліпшення якості сировини може зумовити зростання ціни до неконкурентного рівня низька мотивація персоналу до праці</p>

Джерело: складено автором

висока собівартість послуг підприємства; труднощі підприємства, пов'язані з укладанням договорів із постачальниками та споживачами (робіт, послуг); відсутність системи контролінгу на підприємствах; наявність чи відсутність ринку збуту; наявність досвіду та наукових розробок; зміни в асортименті, сировині та матеріалах виробництва; зміни в оплаті праці персоналу [12].

Застосування матриці SWOT-аналізу дозволяє сформувавши групу показників, що показують сильні або слабкі сторони діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування і виокремлюють можливі загрози, що матимуть вплив на вибір оптимальної стратегії розвитку в конкурентному середовищі.

У стратегічному аналізі також використовується принцип угруповання факторів макроекономічного рівня – так званий PEST-аналіз. Групи таких факторів розділяють макросередовище, де існує підприємство на чотири різновиди, що характеризуються аббревіатурою PEST: P – політико-правове середовище (political and legal environment); E – економічне середовище (economic environment); S – соціокультурне середовище (sociocultural environment); T – технологічне середовище (technological environment) [12].

Таблиця 4

Матриця PEST – аналізу підприємств сільськогосподарського машинобудування

<p>Чинники політичного середовища: високий ступінь недовіри суспільства до влади та її органів; постійні зміни законодавчої бази воєнний конфлікт на Сході умови міжнародних організацій щодо економіки України</p>	<p>Чинники економічного середовища: складна система оподаткування та високе навантаження зростання вартості комунальних платежів зниження ВВП девальвація гривні відсутність належного бюджетного фінансування незадовільні темпи формування капіталу</p>
<p>Чинники соціокультурного середовища: схильність до консерватизму низька мотивація і відтік кадрів закордон відсутність престижу роботи у галузі скорочення кількості працівників з технічною освітою</p>	<p>Чинники технологічного середовища: Низький технологічний уклад виробництва Фізично та морально застаріле виробниче обладнання Тривалість процесу впровадження інновацій Висока науково-практична цінність розробок</p>

Джерело: складено автором

Перейдемо від загальної теорії стратегічного аналізу до дослідження його методів. Для цього, продовжуючи дослідження моделі, запропонованої Т. Р. Фецович [10] розглянемо прогнозні значення аналітичних і синтетичних показників.

Так, методи вирахування прогнозних значень аналітичних показників $z_i(t_k)$: на основі лінійної екстраполяції (1) та реальних $x_i(t_k)$: і планових $y_i(t_k)$: знань аналітичних показників з допомогою (2) позначимо ці стратегічні планові значення $z_i^1(t_k)$ ($i = 1, \dots, n$):

$$u_i(t) = b_i + c_i t \quad (i = 1, \dots, n) \quad (1)$$

де, b_i, c_i – параметри лінійної апроксимації i -того аналітичного показника на $t \in [t_1, t_m]$ або на $t \in [t_1, t_M]$:

$u_i(t)$ – позначимо i -ті показники $x_i(t_k), y_i(t_k), z_i(t_k)$, де: $t \in [t_1, t_k]$; , i – номер аналітичного показника ($i = 1, \dots, n$), n – їхня кількість.

$$\begin{aligned} x_i(t_1) &= b_i + c_i t_1 \\ x_i(t_2) &= b_i + c_i t_2 \\ &\dots = \dots + \dots \\ x_i(t_{mi}) &= b_i + c_i t_m \\ y_i(t_{mi+1}) &= b_i + c_i t_{m+1} \\ y_i(t_{mi+2}) &= b_i + c_i t_{m+2} \\ &\dots = \dots + \dots \\ y_i(t_M) &= b_i + c_i t_M \end{aligned} \quad (2)$$

де, $x_i(t_k)$ – відображають минулу діяльність підприємства, вони описують його дійсний економічний стан;

$y_i(t_k)$ – описують оперативне управління, вони вказують короткострокову тенденцію розвитку підприємства.

Другий метод вирахування, $z_i(t_k)$ групується лише на реальних значеннях аналітичних показників $x_i(t_k)$ за допомогою (3), позначимо ці стратегічні планові значення $z_i^1(t_k)$ ($i = 1, \dots, n$).

$$\begin{aligned} x_i(t_1) &= b_i + c_i t_1 \\ x_i(t_2) &= b_i + c_i t_2 \\ &\dots = \dots + \dots \\ x_i(t_m) &= b_i + c_i t_m \end{aligned} \quad (3)$$

Третій метод вираховання $z_i(t_k)$ ґрунтується лише на планових аналітичних показниках $y_i(t_k)$. Позначимо стратегічні планові значення, вираховані за цим методом $z_i^3(t_k)$ ($i = 1, \dots, n$). Четвертий метод вираховання $z_i(t_k)$ ґрунтується на експертному аналізі; позначимо стратегічні планові значення, вираховані за цим методом $z_i^4(t_k)$ ($i = 1, \dots, n$).

Отже, для визначення стратегічних планових значень аналітичних показників $z_i^p(t_k)$ ($i = 1, \dots, n$) в момент часу t_k запропоновано чотири методи $p=1, \dots, 4$.

Розглянемо методи вираховання стратегічних планових значень синтетичного показника $z_i(t_k)$. Запропоновано такі чотири методи його вираховання. Перший метод – на основі лінійної екстраполяції (4) реальних $X(t_k)$ ($k = 1, \dots, m$) і планових $Y(t_k)$ ($k = 1, \dots, m$) значень синтетичного показника з допомогою (1); позначимо ці стратегічні планові значення $Z^1(t_k)$.

$$U(t) = B + Ct, \quad (4)$$

де B, C – параметри лінійної апроксимації синтетичного показника U на $t \in [t_1, t_m]$ або на $t \in [t_1, t_M]$.

$$z_i(t_k) = b_i + c_i t_k \quad (i = 1, \dots, n), \quad (5)$$

Другий метод вираховання $Z(t_k)$ ґрунтується лише на реальних значеннях синтетичного показника $X(t_k)$ ($k = 1, \dots, m$) з допомогою (6) позначимо стратегічні планові значення, вираховуються за цим методом $Z^1(t_k)$.

$$\begin{aligned} X(t_1) &= B + Ct_1 \\ X(t_2) &= B + Ct_2 \\ &\dots = \dots + \dots \\ X(t_m) &= B + Ct_m \end{aligned} \quad (6)$$

Третій метод розрахунку $Z(t_k)$ ґрунтується лише на планових значеннях синтетичного показника; позначимо стратегічні планові значення синтетичного показника, вираховані за цим методом $Z^3(t_k)$. Четвертий метод вираховання $Z(t_k)$ ґрунтується на експертному аналізі; позначимо стратегічні планові значення синтетичного показника, визначимо за цим методом $Z^4(t_k)$ [10].

Отже, для визначення стратегічних планових значень синтетичного показника, $Z^q(t_k)$ в момент часу t_k запропоновано

чотири методи $q=1, \dots, 4$, а для визначеного модельних стратегічних значень синтетичного показника $Z_1(t_k)$ в момент часу t_k запропоновано три методи $l=1, 2, 3$.

Таким чином, використовуючи результати загального теоретичного та прикладного стратегічного аналізу, підприємство, що веде діяльність у сфері сільськогосподарського машинобудування може оцінити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, проаналізувати чинники, які впливають на показники його роботи та обрати найбільш вигідний сценарій «ведення гри» на ринку, незважаючи на складні зовнішні умови.

Для ефективного розвитку сільськогосподарських машинобудівних підприємств слід запропонувати виконання ряду організаційно-економічних заходів:

- запровадження державних програм стимулювання галузі з врахуванням результатів PEST-аналізу;
- впровадження системи податкових пільг для підприємств даної сфери;
- створення сприятливого інвестиційного клімату;
- запровадження спільних проєктів з країнами-лідерами промислового машинобудування;
- фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських проєктів;
- оптимізація виробничої програм в межах кожного підприємства;
- відновлення обладнання, що якнайкраще відповідає виробничій програмі;
- диверсифікація виробництва, а саме укладання контрактів та договорів на виготовлення продукції, технологія для якої не потребує значних змін у структурі обладнання;
- формування резервних запасів обладнання на підприємстві в межах встановленого нормативу резервного запасу виробничої потужності;
- поліпшення внутрішньопідприємницьких систем стимулювання розвитку й використання виробничої потужності підприємства.

Опрацювання світового досвіду доводить, що лише при наявності трьох складових: потужної матеріально-технічної бази; кваліфікованих, мотивованих працівників; належного рівня державного фінансування та підтримки можна активізувати інноваційну діяльність підприємств сільськогосподарського

машинобудування. На даний час в країні в цілому та на підприємствах галузі констатуємо кризову ситуацію по кожному елементу, а це пряма загроза галузі сільськогосподарського машинобудування.

Однак існує шлях для поліпшення роботи підприємств сільськогосподарського машинобудування на індивідуальному, мікрорівні. Напрямом посилення позицій підприємства може стати ефективне стратегічне управління. Одним із інструментів якого є адекватний стратегічний аналіз, який зводиться до комплексного дослідження позитивних і негативних факторів, що можуть вплинути на економічне становище машинобудівних підприємств у перспективі, а також шляхів досягнення їх стратегічних цілей. За допомогою стратегічного аналізу розробляються комплексні стратегічні плани розвитку підприємств, здійснюється науково обґрунтована, всебічна і своєчасна підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень з метою розвитку кожного підприємства, а отже і галузі в цілому.

Список джерел

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. — К.: Ельга, 2008. — 724 с.
2. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. — М: Центр экономики и маркетинга, 1996. — 160 с.
3. Демко А. Технічний сервіс в АПК – реальність і потреба / А. Демко // Пропозиція. — 2000. — С. 85-87.
4. Іванишин В. В. Оцінка стану виробництва сільськогосподарської техніки та забезпечення нею сільгосптоваровиробників / В. В. Іванишин // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". — № 7. — 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1512>
5. Луциків І. В. Проблеми розвитку та активізації інноваційної діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування // матеріали XIII Міжнародної наукової інтернет-конференції «СОЦІУМ. НАУКА. КУЛЬТУРА» (25-27 січня 2017 року) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://intkonf.org/lutsikiv-iv-problemi-rozvitku-ta-aktivizatsiyi-innovatsiynoi-diyalnosti-pidpriemstv-silskogospodarskogo-mashinobuduvannya/>
6. Огляд ринку техніки для АПК // Електронний журнал «Механізація АПК» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/mekhanizatsiia-apk/4632-oglyad-rynku-tekhniky-dlia-apk.html>

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2013_u_bez.html

8. Радинський С. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком сільськогосподарських машинобудівних підприємств. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / С. В. Радинський – Тернопіль, 2014. – 25 с.

9. Статистичні щорічники України за 2012 - 2015 р. / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2013_u_bez.html

10. Фецович Т. Р. Стратегічний аналіз результатів діяльності підприємств [Текст]: дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Тетяна Романівна Фецович. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 203 с.

11. Чернов В. А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности / Под ред. М. И. Баканова. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.

12. Шульгін А. В. Стратегічний аналіз діяльності підприємств машинобудівної галузі / Електронне видання «Управління розвитком». – №14(177). – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///F:/Downloads/Uproz_2014_14_36.pdf

© Редьква О.З., 2017

4.5. Аналіз фінансової звітності сільськогосподарських підприємств

На сьогодні кожен господарюючий суб'єкт, здійснюючи свою діяльність, має на меті отримати максимальний прибуток при мінімальних витратах. Тому, будь-який підприємець повинен вміло використовувати дані фінансової звітності, оскільки на їх основі можна ретельно розглянути й оцінити фінансовий стан підприємства та прийняти виважені управлінські рішення. Фінансова звітність також є необхідною для зовнішніх і внутрішніх користувачів, оскільки, забезпечує їх повною, правдивою та неупередженою інформацією про господарюючий суб'єкт.

Такими користувачами можуть бути: банки, інвестори, власники, постачальники, замовники, працівники підприємства та органи державного управління. Майже кожне підприємство

завжди потребує додаткових джерел фінансування. Задля того щоб привабити зовнішніх кредиторів, підприємство надає їм інформацію про свою господарську діяльність, зазвичай, за допомогою звітності. Якщо у звітності інформація, яка стосується фінансового стану підприємства як за звітний період, так і за попередні роки, має позитивний характер, то існує більша вірогідність залучення додаткових джерел фінансування.

Окрім того, фінансова звітність є досить вагомою не тільки для зовнішніх, але і для внутрішніх користувачів, керівництва та персоналу підприємства. За допомогою наведених даних у звітності, можливо зробити детальний аналіз показників фінансового майнового стану підприємства, його платоспроможності та рентабельності.

Основам теоретичних і методологічних аспектів, питань формування, аналізу і аудиту показників звітності, присвячено безліч досліджень вітчизняних вчених (П.Я. Хомина, С.В. Голова, Ф.Ф. Бутинця, В.К. Савчука, В.О. Шевчука, В.В. Сопка, М.Я. Дем'яненко та інших науковців).

Дослідженням проблем звітності, її аналізу в сучасних умовах займалися такі відомі зарубіжні вчені: Е.С. Хендріксен, Я.В. Соколов, Н.П. Кондраков, В.В. Ковальов, А.Д. Шеремета, О.В. Єфімов, Ж. Рішар, Л. Бернстайн та інші. Всі ці вчені досягли значних результатів у процесі дослідження проблем складання та подання фінансової звітності, їх вирішення та складання пропозицій щодо удосконалення. Важливим є те, що досить вагомим для вітчизняних вчених є досвід зарубіжних науковців, проте, перш ніж використовувати його в практиці, варто звернути увагу на основні аспекти сучасного розвитку України.

Обов'язковим для ведення на кожному підприємстві є бухгалтерський облік, на основі якого базується як фінансова, так і податкова, статистична та інші види звітності.

Бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [6, с. 25].

Будь якому керівнику для управління підприємством необхідне вміння раціонального використання власних ресурсів, для отримання максимального прибутку. В прийнятті управлінських рішень особливе місце займає бухгалтерська фінансова звітність.

Згідно, з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що

містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період[1].

Фінансова звітність на підприємстві складається для надання користувачам інформації про фінансово-майновий стан підприємства, рух грошових коштів та результати діяльності, задля прийняття правильних управлінських рішень.

Фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо: придбання, продажу та володіння цінними паперами; участі в капіталі підприємства; оцінки якості управління; оцінки здатності підприємства вчасно здійснювати свої зобов'язання; забезпеченості зобов'язань підприємства; визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу; регулювання діяльності підприємства; інших рішень[19, с. 286].

При підготовці фінансової звітності велике значення має дотримання вимог до наданої інформації.

Якісними вимогами до інформації фінансової звітності являються: користувачі бухгалтерської звітності; представники самого підприємства, як правило, вищий управлінський персонал; контрольні органи і податкова служба, позабюджетні фонди тощо; інвестори і кредитори; замовники і власники підприємства.

1. Зрозумілість (дохідливість)–доступність інформації для розуміння користувачів, які мають достатні знання у сфері бухгалтерського обліку [2, с. 98].

При опрацюванні та обробці інформації користувачі, які вивчають надану їм інформацію мають на меті її зрозуміти. Але в деяких випадках виникає складність у її сприйнятті, тому дивлячись на те, що інформація є необхідною для прийняття рішень, її не можна виключати із вмісту фінансових звітів.

Для того, щоб фінансова звітність була доступною у розумінні користувачам, вона повинна містити такі дані: суб'єкт господарювання; звітний період; валюту фінансової звітності; необхідні статті за звітний та минулий періоди; зупинення окремих видів діяльності; облікову політику підприємства; помилки, в разі їх виявлення, а також усунення; участь у спільних підприємствах; та інші дані.

2. Доречність – прогнозування результатів діяльності, виправлення помилок у господарській діяльності. Саме доречна інформація впливає на правильність прийнятих рішень, аналіз минулих подій та їх перспективу [26, с. 20].

3. Надійність – полягає у тому, що дані вказані у звітності не повинні містити вагомих помилок чи похибок. Надійність забезпечують реальне подання операцій і подій та превалювання

сутності над формою.

4. Нейтральність, тобто зображення інформації без мети здійснення впливу на рішення для досягнення кращого результату.

5. Для прийняття рішень користувачами звітності важливу роль відіграє лише суттєва інформація. Суттєвість –це рівень точності інформації, або ж точка відсікання даних фінансової звітності за кількісними чи якісними характеристиками. Суттєвість також відображається в групуванні статей фінансових звітів: статті, які є досить важливими формуються і висвітлюються окремо, а статті, які є менш важливими об'єднуються в групи за їх економічним змістом.

6. Достовірність звітності можна при відсутності вагомих помилок або необ'єктивних суджень. досягається за відсутності значних помилок та необ'єктивних (упереджених) суджень. Зазвичай, керівництво будь-якого підприємства хоче так подати інформацію, щоб результати діяльності виглядали якнайпривабливіше для інвестора або кредитора. Задля цього, є варіанти завищення суми активів підприємства та його фінансового результату [4, с. 18].

7. Щоб бути достовірною, інформація у фінансових звітах повинна бути також повною, дивлячись на її неабияку важливість для користувачів. Отже, фінансова звітність не тільки включає баланс, звіт про фінансові результати, власний капітал та рух грошових коштів, але і містить примітки, які надають інформацію про облікову політику господарюючого суб'єкта та інші важливі елементи – пояснення до окремих статей цих звітів. Окрім того, у примітках розкриваються суттєві для користувачів фінансової звітності події, які були здійсненні після дати балансу.

8. Принцип зіставності фінансової інформації, як наданої одним підприємством за різні звітні періоди, так і різними підприємствами. Якщо ж така інформація є необхідною для кращого розуміння звітності за даний період, то вона повинна бути висвітлена у фінансовій звітності як в цифровій, так і в описовій формі.

Фінансова звітність підприємства формується з дотриманням таких принципів: автономності підприємства, згідно з яким всі підприємства вважаються юридичними особами, що відокремлені від власників; безперервності діяльності, що вважається як оцінка активів і пасивів підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність триватиме; періодичності, що спричиняє розподіл діяльності підприємства на певні звітні періоди часу з метою складання фінансової звітності; історичної

(фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання; нарахування та відповідності доходів і витрат, згідно з котрим для визначення фінансового результату за певний звітний період необхідно порівняти доходи отримані за цей період та витрати, що були здійсненні для

отримання цих доходів; повного висвітлення, за яким фінансова звітність повинна містити всі важливі дані про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, які можуть вплинути на управлінські рішення; послідовності, який передбачає постійне із року в рік застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності; обачності, за яким методи оцінки, які використовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства; превалювання змісту над формою, за яким всі господарські операції повинні обліковуватись відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми; єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці [3, с. 290].

Фінансовий звіт має включати дату, станом на яку наведені його показники. Якщо період за який складено звіт і звітний період є різними, то причини цього повинні наводитись в примітках до фінансової звітності. В них необхідно розкрити додаткову інформацію до статей звіту, яка є важливою для кращого її розуміння; інформація, яка не наведена в звітах, але є обов'язковою та облікова політика господарюючого суб'єкта.

Інформація про підприємство, яка підлягає розкриттю у фінансовій звітності, включає: назву, організаційно-правову форму та місцезнаходження підприємства (країну, де зареєстроване підприємство, адресу його офісу); стислий опис основної діяльності підприємства; назву органу управління, під керівництвом якого перебуває підприємство, або назву його материнської (холдингової) компанії; середню чисельність персоналу підприємства протягом звітного періоду [2, с. 152].

Задля створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та їх удосконалення в Україні державою здійснюється регулювання як бухгалтерського обліку, так і фінансової звітності.

Фінансова звітність підприємства формується наприкінці звітного періоду – календарного року. В останній день звітного

року складається баланс підприємства.

Перед тим як скласти фінансову звітність в кінці року, необхідно провести на підприємстві інвентаризацію активів, зобов'язань та власного капіталу підприємства [1, с. 120].

Форми фінансової звітності підписуються керівником підприємства і головним бухгалтером, а у випадку відсутності на підприємстві бухгалтерської служби –керівником спеціалізованої організації або фахівцем-бухгалтером, які за угодою виконували роботу з ведення бухгалтерського обліку і складання звітності. Особи, які підписали звітність, несуть повну відповідальність за достовірність звітних даних.

Фінансова звітність підприємства є відкритою, окрім ситуацій, передбачених законодавством. Згідно НП(С)БО 1, підприємство складає наступні форми фінансової звітності: 1) баланс; 2) звіт про фінансові результати; 3) звіт про рух грошових коштів; 4) звіт про власний капітал; 5) примітки до звітів.

Інші звіти (звернення ради директорів до акціонерів, звіт керівництва компанії, звіт аудитора тощо), які включені до звітності підприємства, не є фінансовою звітністю [3, с. 44].

Всі перераховані нами форми фінансової звітності зображають одні і ті ж господарські операції за звітний період, інформацію минулого періоду, та відображення основ облікової політики в різних аспектах, що дає можливість зробити детальний аналіз діяльності підприємства.

Основною формою фінансової звітності є баланс. Зміст і форма балансу, як і інших форм звітності, а також загальні вимоги до розкриття його статей регламентуються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [2, с. 20].

Зазвичай, баланс формують на останній день звітного періоду (місяця, кварталу, року). Для детального відображення господарських засобів та їхніх джерел формування баланс будується у вигляді двосторонньої таблиці. У лівій частині балансу, що називається активом, показують склад і розміщення господарських засобів, а в правій, що називається пасивом – джерела формування засобів і їх цільове призначення. Актив і пасив балансу складаються з окремих статей, кожна з яких показує величину певного економічно однорідного виду засобів або їх джерел. В актив балансу входять статті, на яких містяться матеріальні цінності, нематеріальні активи, грошові кошти, кошти

у розрахунках, вилучені кошти; а в пасив – статті, на яких відображаються джерела формування господарських засобів (статутний, додатковий, резервний капітал, прибуток, кредити банків, зобов'язання по розрахунках та ін.).

Рівність підсумків активу і пасиву балансу зумовлена тим, що в обох його частинах відображені у вартісному вимірнику одні і ті ж господарські засоби, тільки погруповані за різними ознаками: в активі – за складом і розміщенням, в пасиві – за джерелами їх утворення і цільовим призначенням.

Кожен вид господарських засобів, розміщених в активі, має відповідне джерело їх утворення, відображене в пасиві балансу. Суми активу і пасиву балансу не можуть ні в якому разі бути різними, тому що вартість засобів підприємства має бути рівною вартості джерел їх утворення. Оскільки, сам термін «баланс» означає «рівновага». Відсутність рівності підсумків активу і пасиву балансу говорить про наявність помилок, допущених в облікових записках або при складанні самого балансу[7, с. 37].

На сьогодні в підприємницькій діяльності спостерігається різкі зміни на економічних ринках, значна нестабільність зовнішнього середовища, а також постійне підвищення конкурентних протистоянь господарств. Для підприємств в таких умовах досить важко досягнути значної ефективності діяльності, тому вони повинні мати абсолютну фінансову стійкість.

Зробивши правильну оцінку фінансового стану підприємства, а саме за допомогою аналізу фінансової звітності, можна можна охарактеризувати рівень конкурентоспроможності підприємства, та правильно зазначити напрям розвитку діяльності.

Аналіз фінансової звітності – це процес, за допомогою якого порівнюються результати діяльності підприємства та минулий і теперішній фінансовий стан підприємства[6, с. 41].

Основними джерелами інформації для аналізу фінансового стану підприємства є звітний бухгалтерський баланс (форма No 1), звіт про фінансові результати (форма No 2), звіт про власний капітал (форма No 3), звіт про рух грошових коштів (форма No 4), дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, які деталізують окремі статті балансу. Мета аналізу фінансових звітів – допомогти фінансовим аналітикам обґрунтувати свої фінансові плани, виявити слабкі місця у фінансових операціях фірми, вжити відповідних заходів, які допоможуть виправити становище, прийняти рішення про найефективніше вкладання коштів і ресурсів, скоригувати напрямки майбутньої діяльності фірми [4, с. 87].

Мета аналізу фінансової звітності—оцінити результати ефективності діяльності підприємства за звітний період і його поточний фінансовий стан, в потрібний момент виявити та позбутись недоліків, проблем в основній діяльності та знайти резерви покращення фінансового стану підприємства.

За допомогою аналізу фінансової звітності можливо здійснити: попередню (загальну) оцінку фінансового стану підприємства; аналіз платоспроможності та фінансової стійкості підприємства; аналіз використання капіталу; аналіз кредитоспроможності підприємства та ліквідності його балансу; аналіз ризиків; аналіз обігу оборотних коштів; оцінку потенційного банкрутства; аналіз дохідності (рентабельності); аналіз валютної самоокупності; аналіз рівня самофінансування; оцінку інвестиційної привабливості підприємства; аналіз фінансових результатів підприємства; прогнозування перспектив розвитку підприємства; аналіз потенціалу, тощо[5, с. 143].

Майновий стан підприємства на початок і кінець звітного періоду характеризуються даними балансу. Зрівнюючи зміну підсумків розділів активу балансу, можна виявити, які відбулися зміни стану майна підприємства. Інформація про перебіг в організаційній структурі управління, впровадження нових галузей діяльності підприємства, основ роботи з контрагентами й ін.

Здійснення прийомів, засобів та методів аналізу, для поставлених цілей здійснення аналізу фінансової звітності господарства в поєднанні разом становлять методику та методологію аналізу.

Аналіз фінансової звітності має дати відповідь на таких два запитання: перше – чи отримує господарюючий суб'єкт прибуток, як результат своєї діяльності, і друге – чи має можливість підприємство зробити все, на що зобов'язується, та чи не призведе все це до його ліквідації в зв'язку з недостатньою кількістю ресурсів.

Бухгалтерія та фінансовий відділ підприємства є основними структурами, які здійснюють аналіз та проводять оцінку. До цієї роботи залучаються також інші економічні підрозділи підприємства. Фінансові менеджери на підприємстві виявляють та усувають проблеми задля правильного прийняття рішень. Також аналіз фінансових звітів проводиться аудитором, для перевірки правильності даних вказаних у звітності, вірність обчислень та вчасної сплати податків підприємством. Висновок аудиторів, після перевірки включається до річного звіту[4, с. 145].

Звітність підприємств, які зареєстровані на фондовій біржі, оцінюється спеціальними аналітиками, тому що від фінансового стану таких фірм залежить і вартість її акцій на біржі. Також, завжди ознайомлені з фінансовим станом підприємства і банки, що обслуговують їх. Вони ознайомлюються з звітністю, ретельно її аналізують, що дає їм впевненість в платоспроможності підприємства і в поверненні кредитів.

Отже, аналізом фінансових звітів займаються не тільки керівники та спеціальні підрозділи підприємства, але і власники та інвестори, для спостереження за ефективним використанням ресурсів, банки – для оцінювання середовища кредитування, податкові органи – для дотримання запланованих надходжень до бюджету та ін.

Отже, аналіз також може бути як внутрішнім, так і зовнішнім. Внутрішній аналіз здійснюється відповідними відділами господарства, а результати такого аудиту є необхідними для планування, контролю та розробка перспектив фінансового стану підприємства.

Варто зазначити, що за результатами фінансового аналізу не можна робити категоричні висновки, такий аналіз має на меті тільки реальну оцінку майна підприємства, та правильне групування інформації для визначення вузьких місць господарства. Основною особливістю аудиту звітності підприємства є глибокий аналіз всіх розділів балансу та порівняння їх із записами в Головній книзі за період, який аналізується. В тому випадку, коли виявлено хоча б якісь невідповідності у показниках чи інших записах, аудитор може перевіряти облікові регістри та первинні документи. У процесі перевірки даних первинних документів, облікових регістрів, аудитору необхідно впевнитись у правильності та реальності наведених записів, та у повноті обліку на підприємстві. В наслідок цього, аудитор формує свою професійну думку про реальний фінансовий стан підприємства, та відповідність його наведеним показникам у фінансовій звітності.

Під час здійснення аудиторської перевірки аудитор має врахувати те, що клієнт не дотримується законодавчих та нормативно-правових актів чинних в Україні, може спричинити до перекручення звітності суб'єкта господарювання, що значно змінить фінансові результати господарської діяльності клієнта.

Виявлення того, що підприємство не виконує вимоги нормативних актів, вимагає детального розгляду питання про правдивість дій керівництва, та інших робітників підприємства, а

також про роль цього невиконання в інших напрямках аудиту.

Список джерел

1. Аудит/ Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейли, М. Б. Хирт; Пер. с англ. С. М. Бычковой; Под ред. Я. В. Соколова.–переводное изд. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1997. –542 с.
 2. Аудит: навчальний посібник / В.Я.Савченко.–2-е вид.–К.: КНЕУ, 2006. –328 с.
 3. Блакита, Г. В. Бухгалтерський облік.Практикум : Навчальний посібник/ Г. В. Блакита, Н. О. Ромашевська. –К : ЦУЛ, 2010. –152 с.
 4. Бугинець Ф.Ф. Стандарти аудиту, надання впевненості та етики Міжнародної федерації бухгалтерів: тести. Навчальний посібник для ВНЗ/ Бугинець Ф.Ф. –Житомир:Рута, 2006–208 с.
 5. Бухгалтерський фінансовий облік: Навч.-практ. посібник / Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна, В. І. Кисла. –К : ЦУЛ, 2010. – 536 с.
 6. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / Р. Ф. Бруханський, О. П. Скирпан. –Тернопіль: ТНЕУ, 2014. –444 с.
 7. Бруханський Р. Проблеми і пріоритети інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України //Економічний аналіз.-2011.–Вип. –Т. 9.–С. 69-71.
- © Демчук Н.І., Гриценко Т.В., 2017

4.6. Формування безбитковості діяльності аграрних підприємств в забезпеченні їх конкурентоспроможності

Діяльність будь-якого аграрного підприємства здійснюється з метою отримання прибутку. Безбитковість є межа при переході до рентабельного агровиробництва і поступового формування його конкурентоспроможність.

Досягти безбитковості діяльності підприємства, якщо воно є збитковим і неплатоспроможним, можливо забезпечуючи формування цін, а також змінних та постійних витрат на виробництво й реалізацію продукції на рівні критичних значень. Стосовно цін реалізації, то вони повинні встановлюватися на рівні собівартості одиниці продукції, тобто їх значенням повинно бути мінімально допустимого рівня необхідного для покриття постійних витрат підприємства, а фінансовий результат і рентабельність в цьому випадку дорівнюють нулю. У випадку зниження ціни реалізації нижче даної межі призведе до збитковості діяльності. Відносно критичного рівня змінних і постійних витрат, перевищення

його також призведе до збитковості діяльності аграрного підприємства.

Сформувати рівень беззбитковості аграрного виробництва, який умовно можна назвати «критичним рівнем», можливо буде за умов критичного рівня змінних і постійних витрат та ціни реалізації оскільки при ньому підприємство не отримуватиме ні збитків, а ні прибутку. Ситуація характеризуватиметься максимально допустимим рівнем змінних або постійних витрат, при якому сума питомих змінних і постійних витрат дорівнює ціні продажів одиниці продукції. Досягнення беззбитковості аграрного виробництва в цьому випадку дає можливість підприємству захистити власний капітал від його часткової або повної втрати внаслідок збиткової діяльності, як економічної бази для формування конкурентоспроможності.

В умовах ефективного функціонування підприємства, але критично низького рівня прибутку (не забезпечується самоокупність діяльності) воно повинно: перше за все, визначити резерви щодо збільшення ціни реалізації вище її критичного рівня і прагнути до їх максимально можливої межі; а також, знижувати постійні та змінні витрати до їх нормативно встановленого рівня. У цьому випадку підприємство досягне беззбитковості аграрного виробництва, рівень якого відповідатиме прибутковому обсягу реалізації. Такий рівень беззбитковості забезпечить отримання прибутку і який доцільно назвати як «ефективний рівень беззбитковості». Отримання прибутку після подолання порогу беззбитковості дає можливість збільшувати власний капітал як головне джерело фінансування оборотних активів підприємства і, як наслідок, підвищувати рівень його конкурентоспроможності. При цьому підприємство повинно прагнути до стійкого зростання прибутку в межах необхідних для самоокупності, а в подальшому – самофінансування, що аналогічно першому випадку, також повертає його до вихідного стану [3].

Підприємство, що ефективно функціонує та конкурентоспроможне, повинно за рахунок регулювання цін (прагнути до максимально можливих ринкових цін реалізації) та змінних і постійних витрат (встановлення нормативного рівня) формувати ефективний рівень беззбитковості аграрного виробництва, забезпечувати отримання прибутку необхідного для самофінансування, що, в свою чергу, дозволить сформувати значний запас економічної міцності та підтримувати конкурентоспроможність підприємства у довгостроковому періоді.

Досягти беззбитковості аграрного виробництва підприємству допоможе виконання наступних заходів: забезпечення пошуку і

формування інформації, яка надасть можливість оцінити напрями досягнення безбиткової діяльності; провести оцінку основних показників, які характеризують виробничу та збутову діяльність; виокремити напрями коригування цінової, економічної, маркетингової політики підприємства, що дозволить створити цілісну модель формування безбитковості. Запропоновані етапи практичної реалізації моделі безбитковості діяльності аграрних підприємств відображено на рис. 1.



Рис. 1. Етапи реалізації моделі формування безбитковості діяльності аграрного підприємства

Джерело: власні дослідження.

Початковим етапом технології розробки моделі безбитковості діяльності підприємства є процесу збору та обробки інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, тобто формування ефективного інформаційного забезпечення як обов'язкового фактору досягнення безбитковості. Воно дозволяє дати достовірну оцінку діяльності підприємства, визначити його можливості з досягнення безбитковості та своєчасно виявити фактори, які їх обмежують. Формується інформаційне забезпечення за рахунок різних джерел, так до зовнішні об'єктів спостережень належить: рівень та динаміка цін реалізації продукції; ринкова кон'юнктура на аграрних ринках; форми і види конкуренції на ринку та ціни конкурентів. Об'єкти внутрішньої інформації представлені видами сільськогосподарської продукції підприємства та обсягами її виробництва й збуту; рівнем витрат ресурсів на виробництво і реалізацію продукції; рівнем витрат за місцем виникнення, центрам відповідальності і структурним підрозділам; рівнем виручки від реалізації продукції та маржинального доходу, який визначає ефективність процесу реалізації і раціональну структуру реалізованої продукції; рівнем доходів за місцями виникнення, центрами відповідальності та структурним підрозділам; рівнем фінансових результатів від реалізації продукції та в цілому діяльності підприємства.

На основі оцінки об'єктів інформації підприємством проводиться корегування основних напрямків цінової, маркетингової, асортиментної політики підприємства, політики управління витратами й доходами підприємства, що дозволяє виявити та обґрунтувати систему заходів досягнення безбитковості. Отже, система напрямів досягнення безбитковості діяльності підприємства переорієнтується в систему конкретних заходів. Для кожного аграрного підприємства система заходів щодо досягнення безбитковості є індивідуальною, формується під впливом різноманітних чинників однак багато в чому схожа.

В сучасних економічних умовах проведення аграрними підприємствами власної цінової політики з метою досягнення безбитковості діяльності є неможливим. Причина полягає у конкурентному середовищі в якому агротоваровиробники виступають зі своєю продукцією на ринку, де досить високий рівень конкуренції, в результаті окремі продавці не в змозі диктувати свої умови покупцям, так як змушені при формуванні цін враховувати існуючу ринкову кон'юнктуру.

З іншого боку, процес ціноутворення на продукцію аграрних підприємств знаходиться під впливом держави і переробних

підприємств. Держава здійснює вплив на ціни реалізації продукції аграрних підприємств за допомогою регулювання ринку сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. Інструментами такого регулювання є проведення закупівельних та товарних інтервенцій, а також здійснення заставних операцій на ринку зерна, застосування заходів з обмеження експорту зерна, а також механізм митно-тарифного регулювання ринків сільськогосподарської продукції [1].

На формування цін аграрним товаровиробникам вагомий вплив здійснюють переробні підприємства, як споживачі сільськогосподарської сировини, оскільки мають монопольне становище на товарному ринку і з якими агровиробники змушені погоджуватися зважаючи на особливості сільськогосподарської продукції (відсутність відповідних умов зберігання, наявність швидкопсувних товарів тощо),.

Однак, аграрні підприємства незважаючи на вказані способи регулювання цін на продукцію мають можливості реалізовувати продукцію за вищими цінами. Зокрема, ці можливості реалізуються через вибір найбільш вигідних каналів її реалізації. Групування каналів збуту сільськогосподарської продукції за рівнем ефективності нині склалося таким чином: найбільш прибутковими є ринкові продажі, але вони пов'язані з певними ризиками як цінових коливань, так і своєчасності оплати продукції; реалізація продукції населенню в рахунок оплати праці, як специфічний вид реалізації, обумовлений соціальними особливостями аграрних підприємств, оскільки ціни не перевищують рівня витрат на виробництво продукції; державні закупівлі сільськогосподарської продукції несуть елемент стабільності для підприємства, але закупівельна ціна не завжди відображає реальні витрати на виробництво, транспортування та післязбиральної доробки продукції.

Основна частка виробленої продукції реалізується підприємством на ринку. Низькі ціни реалізації зумовлені високою конкуренцією на регіональному ринку сільськогосподарської продукції, а також «адміністративними» обмеженнями у виборі каналів реалізації. Переорієнтація та освоєння аграрним підприємством більш рентабельних каналів збуту залежать від розробки й впровадження нової маркетингової концепції, орієнтованої на використання логістичних прийомів та розвитком ринкової інфраструктури.

Підвищити ціни на продукцію аграрні підприємства можуть шляхом врахування сезонних коливань. Так, для більшості аграрних

підприємств, максимальний обсяг реалізації, зокрема, продукції рослинництва припадає на післязбиральні терміни, що об'єктивно зумовлює вагомі цінові втрати. Вирішити цю проблему можна за рахунок забезпеченості підприємства необхідними складськими приміщеннями або зберіганням продукції на елеваторах, що потребує врахування вартості послуг зберігання.

Підвищити рівень конкурентоспроможності і досягти беззбитковості діяльності аграрним підприємством можливо з проведенням коригування асортиментної політики, що має ряд особливостей і обмежень в силу специфічності самої галузі. Нині, незважаючи на низьку ефективність чи навіть збитковість виробництва різних видів сільськогосподарської продукції, підприємства не змінюють сформовану її структуру. До причин виникнення такої ситуації можна віднести: по-перше, відсутність досвіду управління асортиментною та маркетинговою діяльністю, по-друге, обмеження технології виробництва, агротехніки; по-третє, необхідність збереження малоефективних галузей для нівелювання сезонного характеру виробництва, збереження робочих місць тощо. Проводячи коригування асортиментної політики підприємству слід враховувати обмеження, які не пов'язані з особливостями аграрного сектору, а носять економічний характер. Наприклад, використання основного і оборотного капіталу для збільшення обсягів виробництва, обмежується їх високою вартістю. Ефективним рішенням для коригування асортиментної політики аграрних підприємств, враховуючи наявність та необхідність збереження деяких збиткових видів продукції в силу специфіки галузі в цілому є використання показника маржинального доходу при обґрунтуванні певних змін в асортименті продукції.

На рівень ринкових цін на продукцію аграрних підприємств впливають її якісні характеристики. Чим вища якість виробленої аграрної продукції, тим створюються сприятливіші умови її реалізації, зменшуються цінові ризики та досягається більш стійкий рівень цін у порівнянні з продукцією нижчої якості. Підвищення якості продукції тваринництва і рослинництва можливо перш за все шляхом оптимізації технології вирощування тварин та обробітку культур, а також за рахунок використання елітних сортів сільськогосподарських культур і високопродуктивних порід тварин.

Отже, система заходів щодо коригування цінової політики аграрного підприємства включає: поліпшення якості виробленої сільськогосподарської продукції; раціоналізація процесу її зберігання та оптимізація каналів збуту; переорієнтація з витратної

концепції ціноутворення на концепцію безбитковості; удосконалення спеціалізації та диверсифікації виробництва продукції тощо.

Важливим етапом досягнення безбитковості виробничо-комерційної діяльності аграрних підприємств є коригування політики управління витратами. Система заходів у цьому випадку направлена на зниження змінних і постійних витрат, собівартості сільськогосподарської продукції в цілому.

Дослідження заходів щодо зниження витрат на виробництво продукції сільськогосподарських підприємств в працях науковців [4, 5, 6] дозволило виявити і систематизувати їх у наступні групи.

Технологічні заходи зумовлюють застосування: різноманітних технологій виробництва сільськогосподарських культур, елітних сортів сільськогосподарських культур та високопродуктивних тварин, оптимальної структури повітів та поголів'я, ресурсоощадних технологій.

Технічні - застосування: ефективного комплексу машин і техніки, високо технологічно оснащених виробничих приміщень, нормування витрат ПММ, мінеральних добрив, засобів захисту рослин, догляду тварин тощо.

Організаційно-економічні: формування ефективної системи обслуговування та управління виробництвом і підприємством, застосування сучасних форм організації праці та її оплати, удосконалення системи планування, обліку та контролю витрат.

Соціальні: підвищення кваліфікації персоналу, підбір висококваліфікованих кадрів, покращення умов праці та техніки безпеки на підприємстві, охорона навколишнього середовища.

Найбільш вагомий вплив на зниження виробничих витрат мають заходи технологічного характеру. Так як, застосовування агропідприємством технології обробітку сільськогосподарських культур і вирощування тварин, її дотримання та ефективна реалізація формують відповідний рівень витрат на виробництво. З іншого боку, приймаючи рішення про зниження змінних або постійних витрат доцільно враховувати, щоб можливі зміни не призводили до порушення технології, зниження якості ресурсів та продукції. Водночас, технологічні заходи прямо або опосередковано взаємопов'язані з іншими групами заходів щодо зниження витрат, наприклад, технологія визначає необхідний рівень механізації та автоматизації виробництва, кваліфікацію персоналу підприємства і т.д.

Оптимізувати і скоротити витрати аграрних підприємств на виробництво продукції та підвищити його ефективність при одночасному зростанні урожайності культур й продуктивності тварин дозволяє впровадження сучасних ресурсозберігаючих технологій у виробництво, а також підвищенні якості продукції. Зокрема, сучасні ресурсозберігаючі технології обробітку сільськогосподарських культур, спрямовані на раціональне економічно обгрунтоване застосування добрив, отрутохімікатів, насіння; підвищення ефективності роботи техніки; поліпшення якості продукції; захисту навколишнього середовища з урахуванням родючості ґрунту, стану рослин, природно-кліматичних умов. Впровадження даних технологій знижує витрати палива в середньому в 2-3 рази, затрати праці – в 2,5 рази і, відповідно, витрати на оплату праці, кількісне зменшення техніки та обладнання, витрати з її експлуатації та обслуговування, обсяги робіт та потреби в робочій силі внаслідок скорочення числа виробничих операцій [7]. Це, в свою чергу, забезпечує економічний ефект і зростання ефективності в цілому.

До таких технологій відносяться мінімальна і нульова технології обробітку сільськогосподарських культур. Мінімальна технологія, або mini-till, передбачає мінімальний обробіток ґрунту, який включає одну або декілька мілких обробок ґрунту культиваторами або дисковими боронами. Солома і стерня знаходяться у вигляді мульчі у верхньому шарі ґрунту. Посів здійснюється по дрібно обробленій ґрунту зі створенням мульчуючого шару з рослинних залишків і дрібнокомкового ґрунту. Нульова технологія (no-till) не передбачає взагалі механічного обробку ґрунту. Так званий «прямий висів» проводиться спеціальними стерньовими сівалками в необроблений ґрунт, а для боротьби з бур'янами, хворобами та шкідниками використовують пестициди [8].

У тваринництві сучасні ресурсозберігаючі технології передбачають безприв'язне утримання молодняка і дорослої худоби з доїнням в доїльному залі, автоматизацією управління стадом, годуванням з кормового столу цілий рік однотипними, повнораціонними кормовими сумішами для кожної повновікової та фізіологічної групи. Впровадження таких технологій підвищує продуктивність праці в 6-8 разів, скорочує до мінімуму витрати енергії, витрати матеріалів та заробітну плату при підвищенні якості продукції і продуктивності тварин [1] .

В якості методу дослідження можливих варіантів тактики господарської діяльності аграрного підприємства щодо забезпечення беззбитковості і підвищення рівня конкурентоспроможності доцільно використати економіко-математичне моделювання, який: по-перше, повністю реалізує принцип системного підходу; по-друге, вирішує проблему реалізації багатоваріантної постановки задачі; по-третє, надає можливість оперативного коригування досліджуваних параметрів відповідно до зміни внутрішніх і зовнішніх факторів.

Побудова економіко-математичної моделі оптимізації структури виробництва дозволить визначити сукупність основних умов реалізації економічного процесу в різних компонентах економіко-математичної моделі: обмеження по продукції та ресурсам, способи виробництва, варіанти використання ресурсів з точки зору витрат і ефективності.

Важливою умовою правильної побудови економіко-математичної моделі є обґрунтування критерію оптимальності рішення. При проведенні досліджень як критерій оптимальності можливо використати максимізацію запасу економічної міцності: по-перше, це дозволяє об'єднати дві методики дослідження в одну, оскільки вихідні умови для моделі будуть сформовані на основі концепції беззбитковості (проведено розрахунок порога беззбитковості і запасу економічної міцності на 1 га по сільськогосподарським культурам і 1 структурній голові); по-друге, враховують цільову спрямованість досліджень, а саме досягнення беззбитковості для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Наприклад, для модельного багатогалузевого аграрного підприємства можливо використати економіко-математичне моделювання на основі сценарійного підходу, який передбачає три варіанти розвитку діяльності.

1. Підприємство здійснює виробництво сільськогосподарських культур за традиційною технологією, але при ефективній ціновій та асортиментній політиці.

2. Підприємство здійснює виробництво сільськогосподарських культур за мінімальною технологією, яка передбачає зниження витрат при ефективній ціновій та асортиментній політиці.

3. Підприємство здійснює виробництво сільськогосподарських культур за нульовою технологією, яка також передбачає зниження витрат, при ефективній ціновій та асортиментній політиці.

При цьому проблема збереження тваринництва в багатогалузевих господарствах зумовлена наступними висновками:

обов'язкова наявність кормових культур у сівозмінах для галузі тваринництва, яке є постачальником органічних добрив; виробництво, наприклад, молока забезпечує регулярне надходження грошей, що знижує потреби в кредиті; у тваринництві практично відсутня сезонність у використанні робочої сили і матеріальних ресурсів. Особливістю пропонованої економіко-математичної моделі є відстеження змін і параметрів впливу затрат на ефективність виробництва, а також їх регулювання, виділення в ній змінних й постійних витрат по галузях і видам продукції.

Змінні й постійні витрати за статтями витрат можливо диференціювати і розраховувати на основі технологічних карт вирощування сільськогосподарських культур залежно від технології їх обробітку (традиційною, мінімальною та нульовою технологією) і технологічної карти з виробництва молока. Так, до змінних витрат у рослинництві й тваринництві можливо віднести такі статті: оплата праці з нарахуваннями; насіння; добрива; корми; засоби захисту рослин і тварин; нафтопродукти; електроенергія; автотransпорт; водопостачання; інші витрати. Крім того, до змінних витрат в рослинництві доцільно відносити витрати на амортизацію, ремонт та технічне обслуговування основних засобів. Це обумовлено тим, що дані статті затрат залежать безпосередньо від обсягу виконуваних робіт (розраховуються на умовно еталонний гектар).

До постійних витрат в рослинництві та тваринництві можливо віднести загальновиробничі й загальногосподарські витрати, а також для тваринництва додатково: витрати на амортизацію, ремонт і технічне обслуговування основних засобів, електроенергія, будівництво та утримання літніх таборів.

В цілому, крім можливостей оцінки та аналізу безбитковості (обґрунтування оптимального співвідношення витрат, обсягу виробництва і ціни по кожному виду продукції, при яких досягається безбитковість та прибутковість виробництва й продажу; вибір найбільш раціональної за критерієм економічної ефективності технології виробництва продукції; обґрунтування управлінських рішень щодо асортименту й обсягу виробництва продукції з урахуванням наявних обмежень на земельні, матеріальні, трудові ресурси) область використання методу економіко-математичного моделювання набагато ширша, ніж інших методів щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності аграрних підприємствами. Зокрема вона також включає:

- визначення критичних рівнів змінних та постійних витрат, цін реалізації, що дозволяє контролювати межу економічної міцності підприємства;

- оцінку ефективності використання матеріальних ресурсів з позиції прийняття рішень щодо зниження матеріаломісткості, енергоємності виробництва продукції, зниженню витрат на матеріальні ресурси;

- обґрунтування цінової політики підприємства;

- виявлення та кількісне обґрунтування можливих резервів збільшення прибутку по кожному виду продукції, а також на різних етапах життєвого циклу продукції, підвищення економічної ефективності виробничої діяльності підприємства в цілому тощо [9].

Розглянуті заходи та модель формування беззбиткової діяльності може бути використана будь-яким сільськогосподарським підприємством для забезпечення та підвищення його конкурентоспроможності.

Список джерел

1. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки: кол. моногр. / [О. В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхавер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2014. – 456 с.

2. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Харків: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.

3. Вінченко І.І. Сутнісна характеристика розвитку підприємства як соціально-економічної системи [Текст] / І.І. Вінченко // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 5. – С.8–13.

4. Грабчук О.М. Принципи застосування фінансових інструментів для досягнення сталості розвитку економічних систем / О.М. Грабчук // Економіка та держава. – 2012. – № 4. – С.35–37.

5. Губені Ю. Е. Підприємництво: навчальний посібник / Ю.Е. Губені. – Львів: Українські технології, 2012. – 572 с.

6. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

7. Саблук П. Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 3–8.

8. Технології вирощування зернових і технічних культур в умовах Лісостепу України / За ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева. – 2-е вид., доп. – К.: ННІД ІАЕ, 2008. – 720 с.

9. Тинякова В.И. Математические методы обработки информации / В. И. Тинякова. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2006. – 68 с.

© Сітковська А.О. , 2017

4.7. Калькулювання собівартості ремонтних робіт на підприємствах агротехсервісу

Проблема формування ефективної системи економічних взаємовідносин між підприємствами агротехсервісу (основним видом виробничої діяльності яких є здійснення ремонту й технічного обслуговування техніки) та сільськогосподарськими товаровиробниками в умовах низької оснащеності засобами механізації залишається однією з пріоритетних, від вирішення якої в даний час залежить відновлення і зростання технічного потенціалу всіх суб'єктів господарювання, забезпечення високої готовності сільськогосподарської техніки, зниження витрат і підвищення її конкурентоспроможності, а також подальше зростання економіки галузі.

Метою функціонування підприємств агротехсервісу є забезпечення виробників сільськогосподарської продукції необхідним комплексом послуг виробничо-технічного агротехсервісу (відповідного асортименту та якості) згідно сучасним вимогам технології і організації сільськогосподарського виробництва з мінімальними витратами на їх виконання і оплату замовником. Підприємства агротехсервісу для сільськогосподарських підприємств можуть надавати такі види послуг як: капітальний і поточний ремонт сільськогосподарської техніки; виготовлення окремих видів запасних частин і устаткування; здійснення робіт з механізації і електрифікації тракторних ферм і комплексів, з технічного обслуговування тракторних ферм, з обслуговування машинно-тракторного парку; а також спеціалізовані механізовані роботи в рослинництві, здійснення транспортного обслуговування сільськогосподарських підприємств і підприємств інших галузей економіки. Кожен з перелічених вище видів послуг має свої особливості, які впливають на організацію і методику обліку витрат щодо надання таких послуг і калькулювання їх собівартості.

Окремі питання щодо обліку ремонту основних засобів розглядалися в працях багатьох вітчизняних науковців. Проте їх дослідження були направлені на обґрунтування актуальності питань щодо сутності капітальних і поточних ремонтів та їх відображення в обліку. Питання щодо методики калькулювання собівартості ремонтних робіт в останні роки науковцями не досліджувалися, що й визначило напрям подальших досліджень.

На сучасному етапі розвитку ремонт сільськогосподарської техніки може здійснюватися як на місцях - в ремонтній майстерні сільськогосподарського підприємства, так на спеціалізованих ремонтних підприємствах агротехсервісу та фірмових центрах технічного обслуговування. В Україні на нормативному рівні облік і калькулювання собівартості ремонту сільськогосподарської техніки регламентовано тільки для сільськогосподарських підприємств, зокрема Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [1]. Нормативно-правове регулювання як організації взаємовідносин між підприємствами агротехсервісу і сільськогосподарськими підприємствами, так і організації та методики обліку ремонтних робіт на підприємствах агротехсервісу, де ремонт техніки відносять до основної виробничої діяльності, залишилися не врегульованим.

Враховуючи вищезазначене, метою дослідження є критична оцінка та обґрунтування теоретичних положень та діючої практики калькулювання собівартості ремонтних робіт на підприємствах агротехсервісу і розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо калькулювання їх собівартості.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- визначити технологічні особливості здійснення ремонтних робіт сільськогосподарської техніки на підприємствах агротехсервісу та обґрунтувати їх вплив на методику калькулювання собівартості таких робіт;

- дослідити документальне оформлення калькулювання собівартості ремонтних робіт згідно чинного законодавства та надати рекомендації щодо його удосконалення.

Ремонтна майстерня є основним виробничим підрозділом підприємств агротехсервісу. Специфічною особливістю діяльності ремонтного виробництва є його перманентність, тобто мають місце випадки коли на кінець місяця частина техніки може знаходитися у незавершеному ремонті, а також кожна машина має різну ступінь ремонтної готовності. Тому на кінець місяця у ремонтній майстерні має місце незавершене виробництво, оцінка якого здійснюється після проведення інвентаризації. Звідси випливає, що для визначення фактичної собівартості виконаного ремонту відповідної техніки виникає необхідність розмежування витрат між об'єктами обліку, за якими закінчено ремонт і об'єктами, які знаходяться на ремонті.

Метою проведення інвентаризації незавершеного виробництва ремонтної майстерні є виявлення фактичної наявності незакінчених ремонтів машин, двигунів, агрегатів, вузлів, незавершеного виробництва деталей, а також неукомплектованих або незданих на склад виробів.

Для забезпечення зручності проведення інвентаризації і правильності її результатів необхідно виконати наступні дії:

– здати на склад всі деталі, вузли і агрегати, ремонт яких на даному етапі закінчений;

– повністю звільнити ремонтну майстерню від бракованих деталей і відходів;

– пред'явити для контролю виробу, придатність яких викликає сумнів.

В результаті дослідження було встановлено, що органами державного управління не регламентовано застосування форми первинного документу, яким доцільно користуватися при визначенні і оцінці незавершеного виробництва в ремонтній майстерні. На підприємствах агротехсервісу застосовується самостійно розроблена форма такого документу. Враховуючи особливості ремонтного виробництва і практику передових підприємств рекомендуємо застосовувати для визначення і оцінки незавершеного виробництва удосконалену *Інвентаризаційну відомість і розрахунок оцінки незавершеного ремонтного виробництва (далі – Інвентаризаційна відомість) (табл. 1)*. Її має складати інвентаризаційна комісія, до складу якої доцільно включити завідувача ремонтної майстерні, інженера, економіста, бухгалтера. До Інвентаризаційної відомості доцільно записувати окремо кожну машину або агрегат, ремонт яких на кінець звітного місяця не закінчено. Записи доцільно здійснювати в той послідовності видів ремонтів, груп і видів машин, обладнання і виробів, як вони відображені в *Книзі (журналі) обліку робіт і витрат в ремонтній майстерні (табл. 2)*. Інвентаризаційна відомість складається в кінці кожного місяця і подається у бухгалтерію підприємства.

Кожне підприємство агротехсервісу складає планову (нормативну) калькуляцію одного ремонту відповідної техніки. Незавершене виробництво оцінюють за плановою собівартістю ремонту окремих видів техніки, машин з урахуванням ступеня (відсотка) їх готовності. Тому об'єктивність оцінки незавершеного виробництва і собівартості закінченого ремонту в більшості випадків залежить від правильності визначення ступеня готовності машин, що знаходяться в ремонті.

Таблиця 1

**ІНВЕНТАРИЗАЦІЙНА ВІДОМІСТЬ І РОЗРАХУНОК ОЦІНКИ НЕЗАВЕРШЕНОГО РЕМОНТНОГО
ВИРОБНИЦТВА ТОВ «АГРОТЕХСЕРВІС»**

на 31 січня 2017 року

№ замовлення	Вид ремонту (капітальний, поточний), назва і марка машин, вузлів, агрегатів	Кількість	Відсоток товності	Середня планова собівартість одиниці ремонту, грн.								Вартість незавершеного виробництва, грн.								
				в тому числі за статтями								в тому числі за статтями								
				всього	витрати на оплату праці	ввідрухування на соціальні заходи	запасні частини	матеріали	оплата робіт, виконаних сторонніми організаціями	інші витрати	загальновиробничі витрати	всього	витрати на оплату праці	ввідрухування на соціальні заходи	запасні частини	матеріали	оплата робіт, виконаних сторонніми організаціями	інші витрати	загальновиробничі витрати	
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	16	17	18	19	
	Капітальний ремонт																			
101	Двигун Д-65	1	60	28000	5100	1122	15500	1200	1500	578	3000	16800	3060	673	9300	723	900	347	1800	
102	Двигун Д-65	1	40	28000	5100	1122	15500	1200	1500	578	3000	11200	2040	449	6200	480	600	231	1200	
	Разом											28000	5100	1122	15500	1200	1500	578	3000	
103	Двигун Д-50	1	50	26000	4300	946	15000	1800	1200	554	2200	13000	2150	473	7500	900	600	277	1100	
104	Двигун Д-50	1	70	26000	4300	946	15000	1800	1200	554	2200	18200	3010	662	10500	1260	840	389	1540	
	Разом											31200	5160	1135	18000	2160	1440	666	2640	
105	Двигун Д-54	1	80	27000	4800	1056	15400	1000	1500	544	2700	21600	3840	845	12320	800	1200	435	2160	
106	Двигун Д-54	1	20	27000	4800	1056	15400	1000	1500	544	2700	5400	960	221	3080	200	300	109	540	
	Разом											27000	4800	1056	15400	1000	1500	544	2700	
	І т.д.																			
	Всього	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	352000	65000	14300	171400	27500	28100	7700	38000	

Таблиця 2

КНИГА ОБЛІКУ ВИТРАТ РЕМОНТНОЇ МАЙСТЕРНІ ТОВ «АГРОТЕХСЕРВІС»

Найменування і марка машини або найменування виробу двигуни Д-65Вид ремонту капітальний

№ з/п	Бухгалтерський запис		Зміст запису	Дебет									Кредит	
	дата	номер		витрати на оплату праці	відрухування на соціальні заходи	запасні частини	матеріали	оплата робіт, виконаних стороніми організаціями	втрати від браку	інші витрати	загально-виробничі	Разом витрат	Кількість закінчених ремонтів	Сума
А	Б	В	Г	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.			<i>Незавершене виробництво на 1 січня</i>	9 860	2 170	38 730	9 500	2 000	---	1 750	7 000	71 040		
2.	Січень	4	<i>За накопичувальною відомістю</i>	28 830	6 343	---	---	---	---	---	---	35 173		
3.	Січень	5	<i>За звітами складів</i>	x	x	212 000	18 400	----	x	x	x	230 400		
4.	Січень	9	<i>За рахунками 63,685</i>	x	x	x	x	12 700	x	x	x	12 700		
5.	Січень	10	<i>За розрахунками</i>	x	x	x	x	x	x	5 240	x	5 240		
6.	Січень	12	<i>За відомістю розподілу</i>	x	x	x	x	x	x	x	21 700	21 700		
7.			<i>Разом за січень (оборот за дебетом)</i>	28 830	6 343	212 000	18 400	12 700	---	5 240	21 700	305 213		
8.	Січень	15	<i>Віднесено на готову продукцію</i>	33 590	7 391	235 230	26 700	13 200	-	6 412	25 700		12	348 223
9.			<i>Сальдо на 1 лютого (сума незавершеного виробництва)</i>	5 100	1 122	15 500	1 200	1 500	-	578	3 000	28 000		

Цим і пояснюється необхідність відображення у *Інвентаризаційній відомості* кожної машини, що ремонтується окремо.

Відсоток готовності кожної машини визначається комісією експерним шляхом виходячи із необхідного обсягу ремонтних робіт за даним об'єктом і ступеня фактичного їх виконання на момент інвентаризації (графа 2). Потім записують загальну планову собівартість ремонту даного об'єкта (графа 3) і за статтями витрат зокрема (графи 4-10). Виходячи із планової собівартості ремонту і відсотку готовності (виконання ремонтних робіт) визначають вартість незавершеного виробництва за кожним об'єктом. Наприклад, за першим двигуном Д-65 вартість незавершеного виробництва складала: $(28000 \cdot 60) / 100 = 16\ 800$ грн., за другим – $(28000 \cdot 40) / 100 = 11\ 200$ грн.

За таким же порядком визначають незавершене виробництво за статтями витрат. Для цього планові витрати за кожною статтею множать на відсоток готовності даного об'єкта і ділять на 100. Так, за першим двигуном Д-65 заробітна плата робітників у незавершеному виробництві складає: $(5\ 100 \cdot 60) / 100 = 3\ 060$ грн, а за другим – $5\ 100 \cdot 40 / 100 = 2\ 040$ грн. Підсумки у розрахунку підраховують за видами ремонтів і марками машин, що забезпечить необхідною інформацією для наступних записів за аналітичними рахунками. В кінці розрахунку визначають загальний підсумок незавершеного виробництва в ремонтній майстерні. Після визначення фактичних витрат, що припадають на готові відремонтовані об'єкти і оцінки незавершеного виробництва, здійснюють записи в Книгу (журнал) обліку робіт і витрат в ремонтній майстерні (табл. 2).

В кінці місяця в Книзі (журналі) обліку робіт і витрат в ремонтній майстерні за кожним аналітичним рахунком підраховують дебетовий оборот, тобто суму витрат на виконання ремонтних робіт за статтями. Після підсумку залишають один вільний рядок для кредитових записів, а в наступному рядку записують із Інвентаризаційної відомості суму незавершеного виробництва на кінець місяця за даним видом ремонту (капітальним чи поточним) певної марки машин. Ця сума є сальдом незавершеного виробництва на кінець місяця за даним аналітичним рахунком.

Сальдо на кінець місяця за всіма аналітичними рахунками субрахунка «Ремонтна майстерня» повинно відповідати загальному підсумку суми незавершеного виробництва за Інвентаризаційною відомістю.

За кожним аналітичним рахунком визначають витрати, що відносяться за закінченими ремонтними роботами. Ці витрати розраховують за кожною статтею, які кожне підприємство встановлює

самостійно і зазначає в наказі про облікову політику, шляхом складання фактичних витрат за звітний місяць із витратами незавершеного виробництва на початок місяця і відніманням витрат незавершеного виробництва на кінець місяця. Отримані суми за кожною статтею витрат записують в Книзі (журналі) обліку робіт і витрат в ремонтній майстерні у вільному рядку, що залишена для кредитових записів. Оскільки ці записи повинні відображатися за кредитом рахунку, то в дебетовій частині, їх потрібно записати в розрізі статей, а загальний підсумок цих сум відобразити за кредитом рахунка.

На підставі Актів про приймання-передачу виконаних робіт, даних аналітичного обліку за рахунком ремонтної майстерні і Інвентаризаційної відомості незавершеного виробництва бухгалтерія складає калькуляцію собівартості виконаних ремонтних робіт і виготовлених деталей в ремонтній майстерні.

На підприємствах агротехсервісу здійснюють щомісячне визначення фактичної собівартості виконаних ремонтних робіт і виготовленої продукції у ремонтній майстерні.

В процесі калькулювання собівартості продукції одним із ключових моментів є чітке обґрунтування об'єктів калькулювання і калькуляційних одиниць правильне визначення яких забезпечить економічно правильний розрахунок собівартості виконаних ремонтних робіт і виготовлених деталей.

Згідно із Методичними рекомендаціями №132 об'єктами калькулювання собівартості продукції в ремонтній майстерні є відремонтований об'єкт, виготовлений виріб [1]. Враховуючи особливості підприємств агротехсервісу, в яких ремонтне виробництво є основним видом діяльності, рекомендуємо виділяти об'єкти калькуляції за ремонтними роботами в розрізі капітальних і технічних ремонтів і за виготовленою продукцією.

Для точного розрахунку собівартості необхідний обґрунтований вибір калькуляційної одиниці. В економічній літературі розглядалися різні визначення калькуляційних одиниць та їх обґрунтування. Враховуючи особливості ремонтного виробництва на підприємствах агротехсервісу рекомендуємо виділяти такі калькуляційні одиниці:

- за ремонтними роботами: капітальний ремонт одного трактора, комбайна, двигуна, вузла або агрегата за марками; поточний ремонт однієї машини за марками;

- за випущеною продукцією - виготовлення одиниці обладнання, деталі, виробу.

Підприємства агротехсервісу у своїй діяльності використовують самостійно розроблені форми калькуляційних документів. Однак, В.Г. Лінник стверджує, що «такі розрахунки повинні проводитися не в довільній формі, а мають бути оформлені спеціально розробленим документом – калькуляційним листом» [2, с.62]. Ми підтримуємо таку думку, оскільки встановлена форма калькуляційних документів дасть змогу вдосконалити здійснення розрахунків та їх документальне оформлення.

Для списання фактичних витрат на закінченні капітальний ремонт робіт і випущену продукцію за звітний місяць рекомендуємо складати Калькуляційну відомість виконаних ремонтних робіт і виготовлених деталей в ремонтній майстерні (табл. 3) (*далі – Калькуляційна відомість*), яку необхідно заповнювати за даними аналітичних рахунків *Книги (журналу) обліку робіт і витрат в ремонтній майстерні*. У ній в розрізі калькуляційних статей за кожним аналітичним рахунком необхідно відобразити суми незавершеного виробництва на початок місяця, фактичні витрати за звітний місяць, кількість закінчених ремонтів і їх фактичну собівартість та суму незавершеного виробництва на кінець місяця. Отже, в Калькуляційній відомості відображають показники аналітичних рахунків у загальному вигляді. При цьому Калькуляційна відомість має важливе контрольне значення. У ній суми незавершеного виробництва на початок і кінець місяця (графи 1 і 13) повинні дорівнювати загальному підсумку за Інвентаризаційною відомістю, відповідно, на початок і кінець місяця. При складанні Калькуляційної відомості доцільно використовувати балансовий метод контролю витрат ремонтного виробництва. Так, сума незавершеного виробництва на початок місяця (графа 1) і витрати за звітний місяць (графа 2) повинні дорівнювати собівартості закінчених ремонтних робіт (графа 12) і сумі незавершеного виробництва на кінець місяця (графа 13).

Ремонтне виробництво на підприємствах агротехсервісу є основним видом діяльності цих підприємств. Своєчасна, повна і достовірна інформація про витрати ремонтної майстерні дає можливість здійснювати належний контроль за витратами ремонтного виробництва, своєчасністю виконаних ремонтних робіт, а також служить базою для встановлення обґрунтованих і конкурентноздатних цін на ремонтну продукцію. Враховуючи особливості ремонтного виробництва і практику передових підприємств агротехсервісу запропоновано удосконалити форму Інвентаризаційної відомості яка дає можливість розрахувати собівартість незавершеного виробництва в ремонтній майстерні на кінець кожного місяця.

**КАЛЬКУЛЯЦІЙНА ВІДОМІСТЬ ВИКОНАНИХ РЕМОНТНИХ РОБІТ І ВИГОТОВЛЕНИХ
ДЕТАЛЕЙ В РЕМОНТНОЇ МАСТЕРНІ ТОВ «АГРОТЕХСЕРВІС»**

№з/п	Найменування відремонтованих машин або ремонтних робіт	Незавершене виробництво на початок місяця	Витрати за звітний період	Кількість ремонтів або робіт	Витрати за закінченими ремонтними роботами									Незавершене виробництво
					витрати на оплату праці	ввірахування на соціальні заходи	запасні частини	матеріали	оплата робіт, виконаних сторонніми організаціями	витрати від браку	інші витрати	загальновиробничі витрати	разом	
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.	Капітальний ремонт двигунів Д-65	71010	305213	12	33590	7391	235230	26700	13200	-	6412	25700	348223	28000
2.	Капітальний ремонт двигунів Д-50	70200	191000	9	57600	12672	110000	15000	2000	-	5000	32928	235200	26000
3.	Капітальний ремонт двигунів Д-54	21000	84000	3	16100	3542	40700	3300	3200	-	1000	10158	78000	27000
4.	Поточний ремонт комбайнів СК-4	37000	175 000	3	61300	13486	89000	16000	-	-	1500	30714	212000	-
	І т.д.													
	Всього	412000	1550 000	-	328000	72160	810000	181000	17400	-	20000	181440	1610000	352000

Джерело: авторська розробка

Важливе значення у цих розрахунках має обґрунтоване встановлення ступеня (відсотка) готовності кожного об'єкта, що ремонтується чи виготовляється.

Узагальнена інформація про фактичні витрати на ремонт машин і виготовлення обладнання й деталей здійснюється у Книзі обліку витрат ремонтної майстерні за кожним аналітичним рахунком в розрізі статей витрат, які кожне підприємство встановлює самостійно і зазначає в наказі про облікову політику підприємства.

Калькуляційні розрахунки мають бути оформлені в спеціально розробленому документі форма якого на нормативному рівні не затверджена. Враховуючи особливості ремонтного виробництва і практику передових підприємств агротехсервісу запропоновано калькуляційні розрахунки здійснювати в Калькуляційній відомості в якій обґрунтовано доцільність відображення інформації про фактичні витрати за закінченими роботами в розрізі статей витрат. При цьому зміст і побудова запропонованої калькуляційної відомості мають важливе контрольне значення, зокрема сума незавершеного виробництва на початок місяця і витрати за звітний місяць повинні дорівнювати собівартості закінчених ремонтних робіт і сумі незавершеного виробництва на кінець місяця.

Надані пропозиції щодо документального оформлення інвентаризації незавершеного виробництва та калькуляції собівартості виконаних ремонтних робіт і виготовлених деталей в ремонтній майстерні суттєво підвищать інформаційне забезпечення управління ремонтним виробництвом підприємств агротехсервісу.

Список джерел

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 року №132 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.uazakon.com/big/text1528/pg1.htm>.

2. Лінник В.Г. Калькуляція собівартості продукції сільськогосподарських підприємств: підручник для студентів економічних вузів / В.Г. Лінник; за ред.: Л.М. Лукашевич. — К.: Вища школа, 1986. — 176 с.

3. Лінник В.Г. Організація обліку в обслуговуючих ланках агропромислового комплексу: учбовий посібник / В.Г. Лінник, М.М. Коцупатрий. К.: КІНГ, 1987. 108 с.

© Бірюк О.Г., 2017

4.8. Фактори впливу на економічну стійкість підприємств бджільництва, на прикладі господарств Дніпропетровської області

У сучасних умовах на бджільництво країни істотний вплив роблять: політика держави та її заходи з регулювання аграрного ринку; соціально-економічні, екологічні фактори та деякі інші. В економічній літературі всю різноманітність факторів прийнято поділяти на природні, матеріальні (створені людиною), трудові і фінансові.

Під факторами виробництва розглядаються елементи, що впливають на його стан і процеси розвитку. Розрізняють такі фактори виробництва: структурні та функціональні, статичні і динамічні, натуральні і вартісні, природні та неприродні (штучні), індустріальні та не індустріальні. Всі вони певною мірою впливають на стан і розвиток підприємств бджільництва. В основі факторів виробництва лежать його ресурси. У бджільництві найбільш важливими з них є бджоло сім'ї, наявність і склад медоносних рослин, забезпеченість робочою силою, матеріальними та грошовими коштами.

Результативність бджільництва визначається мотивацією праці, заінтересованністю працівників підприємств і спрямована на задоволення потреб суспільства. Вона безпосередньо залежить від поєднання впливу на виробництво факторів і ступеня їх використання в практиці господарювання.

Стосовно до виробництва і його підприємств бджільництва фактори виступають як сукупність матеріальних, трудових і соціальних цінностей, які можуть бути використані для створення продуктів праці.

Земля як найважливіший фактор виробництва у підприємствах бджільництва представлена, по-перше, в якості джерела медоносних ресурсів. По-друге, як матеріальна субстанція виробництва і об'єкт господарювання.

У методології дослідження бджільництва в дореформений період окремі економісти відзначали другорядне значення землі, віддаючи перевагу іншим природним факторам. Так Л.В. Прокоф'єва вважає, що «... відмітною особливістю бджільництва є і те, що земля не виступає тут як основний засіб виробництва» [1, с. 5]. У підприємствах бджільництва земля одночасно є предметом і засобом праці, виробничим базисом для розміщення бджоло пасік і головним

засобом для зростання медоносної рослинності. Верхній родючий шар земної поверхні використовується також для вирощування сільськогосподарських рослин, багато з яких для бджіл є джерелом кормів, а для бджільництва основою виробництва різних видів продукції. За умови раціонального використання земля має властивість підвищувати свою родючість. Бджолозапилення в поєднанні з якісним проведенням інших агротехнічних заходів впливає на рівень врожайності сільськогосподарських ентомофільних культур. Різна прибутковість землі є джерелом диференціальної ренти I і II. Визначимо вплив рівня концентрації бджолосімей в розрахунку на сільськогосподарські угіддя досліджуваних підприємств бджільництва Дніпропетровської області на рівень їх економічної стійкості та ефективності господарювання (табл. 1).

Результати групування підприємств бджільництва Дніпропетровської області за концентрацією бджолосімей на 100 га сільськогосподарських угідь вказують на те, що збільшення концентрації бджолосімей понад 20 (третя група) дає можливість знизити виробничі витрати в розрахунку на бджолосім'ю на 39,60 грн. порівняно з підприємствами першої групи, а це в свою чергу знижує виробничу собівартість 1 кг меду на 8%.

Зростання концентрації бджолосімей понад 20 в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь забезпечує рентабельне виробництво меду на рівні 0,7%.

Другим за значимістю фактором, що впливає на розвиток підприємств бджільництва, є праця. В економічній літературі поняття «праця» трактується як процес свідомої доцільної діяльності людини, в процесі якої вона використовує предмети і засоби праці, створює матеріальні блага для задоволення своїх потреб.

Праця в її конкретній формі, тобто як вид корисної, цілеспрямованої діяльності, створює споживчу вартість. Вона може виступати як абстрактна праця, тобто як витрати людської робочої сили, яка створює вартість товару. У суспільному виробництві праця виступає у двох формах: як проста праця і як складна праця. У товарному виробництві проста праця виступає вихідною базою, до якої прирівнюються всі види складної праці.

З розвитком ринкових відносин робоча сила стає товаром. Її власником є працівники підприємств. Більш широке уявлення про працю як фактора виробництва у підприємствах бджільництва пов'язане з поняттям трудові ресурси[5].

Таблиця 1

Вплив концентрації бджолосімей на 100 га с.-г. угідь на рівень економічної стійкості та ефективності господарювання підприємств бджільництва Дніпропетровської області, в середньому за 2011–2016 рр.

Показник	Групи підприємств за концентрацією бджолосімей на 100 га с.-г. угідь, од			Відхилення (+,-) III групи до I
	I – до 10	II – 10,1–20,0	III – понад 20,1	
Кількість підприємств у групі	7	12	8	X
Кількість бджолосімей у групі, од	348	636	447	99
Концентрація бджолосімей на 100 га с.-г. угідь, сімей	1,4	9,9	22,8	21,4
Виробництво меду на 1 бджолосім'ю, кг	16,5	25,6	30,1	13,6
Виробничі витрати на 1 бджолосім'ю, грн.	531,20	641,40	491,60	-39,60
Виробнича собівартість 1 кг меду, грн.	25,30	27,40	23,30	-2,00
Повна собівартість 1 кг меду, грн.	33,40	38,00	24,50	-0,60
Ціна реалізації 1 кг меду, грн.	25,10	29,70	25,00	-0,10
Прибуток (збиток) від реалізації 1 кг меду, грн.	-5,30	-9,00	1,00	6,30
Реалізовано меду, кг	3254	6551	3875	621
Реалізовано меду в розрахунку на бджолосім'ю, кг	9,4	10,3	8,7	-0,7
Прибуток (збиток) на 1 бджолосім'ю, грн.	-49,20	1,40	8,90	58,10
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва меду, %	-16,1	-23,9	0,7	+16,8

Джерело: первинні матеріали господарств

Трудові ресурси включають населення працездатного віку, яке використовується на підприємствах бджільництва: бджоларі, помічники бджоларів, різноробочі, водії вантажного та легкового автотранспорту та ін. Крім того, в підприємствах бджільництва широко використовується праця категорій населення, що відносяться до трудового потенціалу: пенсіонерів, підлітків, інвалідів окремих груп та ін. Як правило, це більш характерно для індивідуального бджільництва і значно рідше професійному – на промислових бджоло пасіках і племзаводах.

Якість трудових ресурсів оцінюється за параметрами: соціально-демографічними, професійними, кваліфікаційними та культурно-освітніми. Сучасний стан та рівень забезпеченості підприємств бджільництва кваліфікованими трудовими ресурсами є проблемою. Відбулася істотна зміна вікової структури кадрів, зниження їх професійно-кваліфікаційного рівня, старіння. Разом з тим намітилася тенденція підвищення значення людського фактора в бджільництві - діяльності людини, внесок якого в кінцеві результати виробництва визначається рівнем професійної підготовки, змістом праці, його мотивацією, соціальними особливостями та іншими умовами.

Людський чинник, що забезпечує якісний стан зростання виробництва у підприємствах бджільництва, обумовлює необхідність розвитку підприємницьких здібностей. Він спрямований на поліпшення умов праці та побуту, істотне підвищення життєвого рівня працівників бджільництва.

Якісний бік використання робочої сили на підприємстві характеризують показники продуктивності праці. В свою чергу, продуктивність праці є одним із найважливіших узагальнюючих показників діяльності кожного підприємства бджільництва, що характеризують як ефективність ведення господарювання так і є важливим чинником забезпечення економічної стійкості. Це зумовлює необхідність ретельного вивчення цього показника під час будь-якого аналізу. Визначимо вплив рівня продуктивності праці підприємств бджільництва Дніпропетровської області на рівень їх економічної стійкості та ефективності господарювання (див. табл. 2).

В досліджуваних підприємствах бджільництва Дніпропетровської області визначення впливу продуктивності праці на рівень їх економічної стійкості та ефективності свідчить, що зростання продуктивності праці у досліджуваних підприємствах третьої групи (на 28,2 тис грн.), порівняно з підприємствами першої групи, зумовлює зростання виробництва валової продукції в порівняльних цінах 2010 р. на 204,8 тис. грн. в розрахунку на 100 га

сільськогосподарських угідь, збільшення чистого прибутку в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 29,2 тис. грн., зростання рентабельності виробництва на 8,8 в. п.

Таблиця 2

Вплив рівня продуктивності праці на економічну стійкість та ефективність господарювання підприємств бджільництва Дніпропетровської області, в середньому за 2011–2016 рр.

Показник	Групи підприємств за рівнем продуктивності праці, тис. грн.			Відхилення (+,-) III групи до I
	I – до 25,4	II – 25,5–50,4	III – понад 50,5	
Кількість підприємств у групі	7	12	8	x
Продуктивність праці, тис. грн.	23,9	35,4	52,1	28,2
Виробництво валової продукції (в порівняльних цінах 2010 р.) на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	164,5	273,1	369,3	204,8
Фондозабезпеченість, тис. грн.	79,8	115,6	246,8	167,0
Чистий прибуток в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	12,3	36,0	41,5	29,2
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва, %	4,5	6,9	13,3	8,8

Джерело: первинні матеріали господарств

Отже, раціональне використання трудових ресурсів в підприємствах бджільництва сприятиме отриманню конкурентоспроможної продукції, підвищенню рівня економічної стійкості підприємств і зростанню ефективності господарювання[3].

Не менш значущим фактором для підприємств бджільництва є капітал, тобто матеріальні та фінансові ресурси, необхідні для відтворення основних процесів виробництва. За своїм походженням матеріально-технічні ресурси підприємств бджільництва діляться на природні, які включають в себе природні умови і навколишнє середовище, і економічні, що представляють собою результати матеріалізованої праці. Останні були отримані на попередніх стадіях

суспільного виробництва. До їх числа відносяться матеріальні та фінансові ресурси.

Матеріальні ресурси - сукупність матеріальних засобів виробництва і предметів праці, які застосовуються в процесі виробництва продукції бджільництва. Фінансові ресурси - грошові кошти, наявні у використанні підприємств бджільництва, і можуть використовуватися для придбання всіх інших видів ресурсів.

Поповнення і придбання матеріально-технічних ресурсів для бджоло пасік і підприємств бджільництва здійснюється за рахунок таких джерел: виручки від реалізації продукції, яка використовується головним чином для відновлення і поповнення основних та обігових коштів, прибутку, амортизаційних відрахувань, інвестицій, кредитів банку та ін.

Підприємства бджільництва відчують дефіцит матеріальних і фінансових ресурсів, джерелом поповнення яких є головним чином власні кошти (близько 80%). В процесі дослідження визначимо вплив рівня фондозабезпеченості підприємств бджільництва Дніпропетровської області на рівень їх економічної стійкості та ефективності господарювання (табл. 3).

В досліджуваних підприємствах бджільництва Дніпропетровської області спостерігаємо, що зростання рівня фондозабезпеченості у підприємствах третьої групи (на 167 тис. грн.) порівняно із підприємствами першої групи зумовлює зростання виробничих витрат з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 204,8 тис. грн., продуктивності праці – на 28,2 тис. грн., зростання коефіцієнта автономії та абсолютної ліквідності на 0,333 та 0,424 пунктів відповідно. Це в результаті зумовлює зростання чистого прибутку в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 29,2 тис. грн. та збільшення рентабельності виробництва на 8,8 в. п.

До числа основних факторів, що впливають на рівень розвитку виробництва у підприємствах бджільництві, належить підприємницька діяльність. Ефективне використання землі, праці і капіталу має місце при високій підприємницькій активності товаровиробників, більшість з яких у бджільництві представлені приватними власниками бджоло пасік. На ринку продукції бджільництва вони беруть участь безпосередньо самі або в складі кооперативних формувань. Важливою особливістю їх господарювання є поєднання різних видів підприємницької діяльності[9].

Таблиця 3

Вплив фондозабезпеченості на рівень економічної стійкості та ефективності господарювання підприємств бджільництва Дніпропетровської області, в середньому за 2011–2016 рр.

Показник	Групи підприємств за рівнем фондо-забезпеченості, тис. грн.			Відхилення (+,-) III групи до I
	I – до 81,1	II – 81,2–162,2	III – понад 162,3	
Кількість підприємств у групі	7	12	8	x
Фондозабезпеченість, тис. грн.	79,8	115,6	246,8	167,0
Фондовіддача, грн.	0,84	1,07	1,13	0,29
Виробничі витрати в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	164,5	273,1	369,3	204,8
Продуктивність праці, тис. грн.	23,9	35,4	52,1	28,2
Коефіцієнт якісного стану основних засобів	0,301	0,612	0,481	0,180
Коефіцієнт автономії	0,557	0,723	0,890	0,333
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,189	0,984	0,613	0,424
Чистий прибуток в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	12,3	36,0	41,5	29,2
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва, %	4,5	6,9	13,3	8,8

Джерело: первинні матеріали господарств

Підприємницька діяльність передбачає розвиток ініціативи суб'єктів господарювання. Основними видами підприємницької діяльності в бджільництві є: виробниче, комерційне і фінансове підприємництво.

Виробнича підприємницька діяльність в бджільництві охоплює виробництво бджоло продукції і надання послуг з їх наступною реалізацією споживачам. Вона може здійснюватися на основі власних, або позикових (орендних) ресурсів виробництва. У бджільництві цей вид підприємництва набув найбільшого поширення.

Відмінною рисою комерційного підприємництва є те, що вирішальне значення в ньому мають товарно-грошові відносини, торгово-обмінні операції та операції з приводу реалізації продукції бджільництва та послуг. Суб'єктами цього виду діяльності

виступають окремі громадяни та їх об'єднання (товариства, кооперативи тощо), а також державні організації. Їх діяльність зосереджується на скуповуванні і подальшій перепродажі готової продукції і засобів виробництва. Крім того, у ряді випадків вони здійснюють доопрацювання продукції бджільництва: розфасовку і упаковку меду, прополісу, пилку, а також надають бджолярам допомогу в придбанні та експлуатації обладнання, інвентарю, проводять окремі зооветеринарні заходи.

Різновидом комерційного підприємництва є фінансове, яке охоплює ринок цінних паперів. Агентами такого ринка можуть виступати великі бджільницькі підприємства, організації, об'єднання, комерційні банки. Вони здійснюють купівлю-продаж цінних паперів.

У сучасних умовах велика кількість питань підприємницької діяльності залишаються до кінця не врегульованими. Особливо це стосується проблем реалізації продукції бджільництва і послуг за бджолозапилення. Сформований рівень цін на продукти бджільництва та послуги не забезпечує відшкодування витрат виробництва для більшості бджоло підприємств країни. У той же час ціни на матеріально-технічні ресурси, недоступні для основної маси підприємств бджільництва, ведуть до переважаючої ручної праці і екстенсивних технологій виробництва.

Таким чином, підприємницька діяльність надає суттєвий вплив на розвиток ринкових відносин у бджільництві.

В табл. 4 визначено вплив інтенсивності виробництва продукції бджільництва на рівень економічної стійкості та ефективності господарювання досліджуваних підприємств бджільництва Дніпропетровської області.

Провівши групування підприємств бджільництва Дніпропетровської області за рівнем виробничих витрат на 100 га сільськогосподарських угідь показує, що у третій групі підприємств рівень виробничих витрат на 204,8 тис. грн. більше (в 2,2 рази) ніж у першій групі. Проте, підприємства третьої групи, порівняно із підприємствами першої групи, мають вищу на 8,8 в.п. рентабельність продукції бджільництва. Встановлено, що інтенсивність виробничої діяльності, підприємств третьої групи в порівнянні із підприємствами першої групи, зумовлює зростання виходу валового меду на одну бджолосім'ю на 13,6кг, збільшення концентрації бджолосім'ей на 100 га сільськогосподарських угідь на 21,4 сім'ю.

Таблиця 4

Вплив інтенсивності виробництва на рівень економічної стійкості та ефективності господарювання досліджуваних підприємств бджільництва Дніпропетровської області, в середньому за 2011–2016 рр.

Показник	Групи підприємств за рівнем виробничих витрат в розрахунку на 100 га, тис. грн.			Відхилення (+,-) III групи до I
	I – до 170,3	II – 170,4–340,8	III – понад 340,9	
Кількість підприємств у групі	7	12	8	x
Кількість бджолосімей у групі, од	348	636	447	99
Виробничі витрати в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	164,5	273,1	369,3	204,8
Фондозабезпеченість, тис. грн.	79,8	115,6	246,8	167,0
Фондовіддача, грн.	0,84	1,07	1,13	0,29
Продуктивність праці, тис. грн.	23,9	35,4	52,1	28,2
Коефіцієнт якісного стану основних засобів	0,301	0,612	0,481	0,18
Коефіцієнт автономії	0,557	0,723	0,890	0,333
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,189	0,984	0,613	0,424
Вихід товарного меду на 1 бджолосім'ю, кг	9,4	14,3	18,7	9,3
Вихід валового меду на 1 бджолосім'ю, кг	16,5	25,6	30,1	13,6
Концентрація бджолосімей на 100 га с.-г. угідь, сімей	1,4	9,9	22,8	21,4
Чистий прибуток в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	12,3	36,0	41,5	29,2
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва, %	4,5	6,9	13,3	8,8

Джерело: первинні матеріали господарств

В свою чергу, встановлено, що найбільш оптимальним та раціональним з економічної точки зору є рівень виробничих витрат підприємств третьої групи – 369,3 тис. грн. в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, при якому спостерігається найвища продуктивність праці – 52,1 тис. грн. та рівень рентабельності виробництва – 13,3%.

Отже, простежується закономірність між інтенсивністю господарювання підприємств, рівнем їх економічної стійкості та ефективності господарювання. Проте, визначено певну економічну межу, до якої спостерігається зростання ефективності сільськогосподарського виробництва при зростанні виробничих витрат та зменшення даної динаміки при перевищенні зазначеної межі.

На економічну стійкість та ефективність господарювання підприємств бджільництва впливає розвиток ринкових відносин. Ринок продукції бджільництва являє собою форму товарно-грошових відносин між виробниками і споживачами меду, воску, прополісу, пилку та інших продуктів підприємств бджільництва. Він є важливим елементом продовольчого ринку, що охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання продовольчої сировини і продуктів харчування.

Його збалансованість досягається шляхом наповнюваності відповідного попиту продуктами бджільництва в необхідному обсязі, в потрібному асортименті, за доступними для масового покупця цінами[3].

За своєю структурою ринок продукції бджільництва являє собою досить складну систему. Її елементами є бджільницькі господарства-товаровиробники, підприємства та організації по заготівлі, зберіганню, переробці сировини і продукції, організації, які забезпечують її рух від виробників до кінцевих споживачів.

Про недостатній розвиток цієї системи свідчить той факт, що значна частина меду і деяких інших продуктів бджільництва надходить на ринок без попередньої обробки. У країні склалася багатоканальна реалізація продукції при зниженні частки державних заготівельних організацій і переважання ринкових структур. Зросли обсяги перекупування продукції у виробників за заниженими цінами з метою зберігання і подальшої більш вигідної реалізації в містах і великих промислових центрах, експорті. Поява численних посередників веде до подорожчання продукції, нерівномірних поставок її на ринок. Недосконалість економічного механізму ринку

гальмує розвиток підприємництва в бджільництві. Для багатьох бджоло пасік проблема збуту є однією з найгостріших.

У сучасних умовах потрібно подолати невизначеність у виробництві, зберіганні та реалізації продуктів бджільництва, що дозволить отримувати вищі фінансові результати, досягти економічної стійкості та ефективності виробництва і реалізації продукції.

Визначимо вплив рівня результативності виробництва досліджуваних підприємств бджільництва Дніпропетровської області на їх економічну стійкість та ефективність господарювання (табл. 5).

Таблиця 5

Вплив рівня результативності виробництва на економічну стійкість та ефективність господарювання в досліджуваних підприємствах бджільництва Дніпропетровської області, в середньому за 2011–2016 рр.

Показник	Групи підприємств за рівнем прибутку (збитку) на 1 бджолосім'ю, грн.			Відхилення (+,-) III групи до I
	I – до 0,5	II – 0,6-7,9	III – понад 8,0	
Кількість підприємств у групі	7	12	8	x
Кількість бджолосімей у групі, од	348	636	447	99
Концентрація бджолосімей на 100га с.-г. угідь, сімей	1,4	9,9	22,8	21,4
Прибуток (збиток) на 1 бджолосім'ю, грн.	-49,20	1,40	8,90	58,10
Виробничі витрати в розрахунку на 100га, тис. грн.	164,5	273,1	369,3	204,8
Фондозабезпеченість, тис. грн.	79,8	115,6	246,8	167,0
Фондовіддача, грн.	0,84	1,07	1,13	0,29
Продуктивність праці, тис. грн.	23,9	35,4	52,1	28,2
Коефіцієнт якісного стану основних засобів	0,30	0,61	0,48	0,18
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва, %	4,5	6,9	13,3	8,8в.п.

Джерело: первинні матеріали господарств

Проведене групування підприємств бджільництва Дніпропетровської області за рівнем прибутку (збитку) на одну

бджолосім'ю свідчить, що зростання факторного показника у третій групі на 58,10 грн., порівняно із підприємствами першої групи, зумовлює зростання фондівдачі на 0,29 грн., продуктивності праці на 28,2 тис. грн., а також зростання рівня рентабельності виробництва на 8,8 в. п.

Більш детально аналіз факторів впливу на рівень економічної стійкості, дослідимо використовуючи множинну кореляцію, що дозволяє визначити тісноту зв'язку між результативними та факторними ознаками. Для оцінки ступеня тісноти зв'язку між результативною ознакою (рівень рентабельності виробництва продукції бджільництва) та факторними ознаками (продуктивністю праці, прибуток (збиток) на одну бджолосім'ю, кількість бджолосімей) проведемо з допомогою ЕОМ розрахунок рівняння множинної кореляції[7].

У трьох факторну модель економічної ефективності виробництва включено:

x_1 – продуктивність праці, тис. грн.;

x_2 – прибуток (збиток) на одну бджолосім'ю, грн.;

x_3 – кількість бджолосімей, шт.

Таким чином, одержане рівняння зв'язку матиме наступний вигляд:

$$Y = 2,374 + 0,041x_1 + 0,011x_2 + 0,107x_3$$

Отже, зі зростанням продуктивності праці на 1 тис. грн., рівень рентабельності виробництва бджоло продукції збільшиться на 4,1 %, зростання на 1 тис. грн. прибутку на одну бджолосім'ю, при незмінних значеннях інших факторів, зумовлює зростання рівня рентабельності виробництва на 1,1 %, а зі зростанням на 100 бджолиних сімей, спостерігається збільшення рівня рентабельності виробництва на 10,7%.

Розрахована величина коефіцієнта множинної кореляції 0,835 свідчить про тісний зв'язок результативної ознаки з досліджуваними факторами. Розрахований критерій Фішера-Снедекора ($F_p = 30,702$), числове значення якого перевищує відповідні теоретичні рівні при порогах ймовірності $p = 0,95$ і $p = 0,99$, підтверджує вірогідність коефіцієнта множинної кореляції.

Аналіз парних коефіцієнтів кореляції свідчить, про те, що між результативною ознакою (рівень рентабельності виробництва продукції підприємств бджільництва) та рівнем продуктивності праці, прибутком (збитком) на одну бджолосім'ю, кількістю бджолосімей існує суттєвий зв'язок ($r_{yx_1} = 0,635$; $r_{yx_2} = 0,613$; $r_{yx_3} = 0,694$ – відповідно).

Порівняння розрахованих t-коефіцієнтів Ст'юдента з критичним їх значенням при порозі ймовірності $p = 0,95$ (2,04) свідчить, що значення парних коефіцієнтів кореляції є вірогідними для всіх обраних факторів.

Отже, діагностика факторів свідчить про деструктивний вплив факторів макросередовища, які зумовлюють обмежену місткість вітчизняного ринку продукції бджільництва та неможливість за даних умов мати експортоорієнтовану спрямованість галузі. Внутрішній ринок продукції бджільництва насичений саме в тому стані, в якому він перебуває. Індустрія бджільництва та ринок у країні відзначаються неорганізованістю, що призводить до стримування розвитку підприємств бджільництва й низької їх ефективності. Сприяння ефективному розвитку ринку продукції бджільництва повинно відбуватися на засадах структурних перетворень в аграрному секторі з одночасною державною підтримкою підприємств бджільництва. Сучасні тенденції розвитку та результати прогнозу дають підстави стверджувати, що бджільництво буде поступово розвиватися і надалі за рахунок господарств населення. Проте бджільництво повинно розвиватися відповідно до сучасних світогосподарських тенденції на інноваційній і промисловій основах. Необхідно провести комплексні і структурні реформи, надати бджільництву пріоритетного статусу. А це можна забезпечити тільки у спеціалізованих підприємствах бджільництва[10].

Отже, наразі вбачається доцільним нарощування експортного потенціалу підприємств бджільництва із одночасною географічною диверсифікацією ринків збуту. Досягти успіху у сучасній глобалізованій конкурентній економіці підприємствам бджільництва можливо за умов збереження екологічнобезпечних і якісних параметрів продукції бджільництва, ефективної організації агробізнесу і використання сучасного маркетингового інструментарію, що дозволить покращити конкурентні позиції на світовому ринку.

Глобалізаційні процеси загострюють конкуренцію на аграрних ринках між суб'єктами господарювання, спонукаючи підприємства бджільництва виживати та максимально пристосовуватися до умов зовнішнього середовища та утримувати конкурентні позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках зокрема. В Україні підприємства бджільництва мають певні переваги у зовнішній торгівлі (вітчизняна бджолопродукція визнана за якісними і споживчими характеристиками на зовнішньому ринку, існує на неї відповідний попит), де ніша у відповідному сегменті відносно вільна. Проте, існує ряд проблем розвитку підприємств бджільництва, зокрема

дрібнотоварне виробництво в господарствах населення та малих за розміром підприємствах, неефективна система реалізації бджолопродукції, що не забезпечує прибутковості та розширене відтворення, недосконала ринкова інфраструктура, відсутність інтеграційних процесів та недосконалість взаємозв'язків, впливає на їх діяльність і відзначається нестабільністю та ризикованістю.

У цих умовах подальші дослідження спрямовуватимуться на теоретичні та практичні обґрунтування напрямів капіталізації, формування ринкової інфраструктури, вдосконалення системи державного регулювання і підтримки суб'єктів господарювання, підвищення конкурентоспроможності продукції і самих підприємств бджільництва.

Стратегічною метою розвитку галузі повинно стати досягнення сталого та високоефективного виробництва продукції бджільництва в підприємствах для задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього ринків у відповідній продукції.

Таким чином, досягнутий рівень виробництва продукції бджільництва в Дніпропетровській області та Україні в цілому ще не задовольняє потреби населення за медичними нормами, тому доцільно говорити про необхідність розширеного відтворення цієї продукції, що, в свою чергу, передбачає інтенсифікацію галузі на основі інноваційних досягнень.

Визначення шляхів підвищення ефективності виробничих процесів у підприємствах бджільництва та забезпечення їх економічної стійкості, спрямовано, насамперед, на виявлення основних напрямків інтенсифікації, що визначають збільшення виробництва бджолопродукції, покращення використання ресурсів і розвиток ринкових виробничо-економічних відносин.

В умовах ринку необхідно забезпечити наукову основу підвищення ефективності підприємств бджільництва, забезпечення їх економічної стійкості, що можна реалізувати на основі методології дослідження соціально-економічних систем та використання результатів інноваційної діяльності.

Список джерел

1. Абрютіна М.С. Экономика предприятия /М.С. Абрютіна. – М.: 2004, 528 с.
2. Аджавенко М.М. Теоретичні засади визначення сутності категорії «ефективність розвитку» підприємств / М.М. Аджавенко // Бізнес Інформ. – 2014. – №2. – С. 264–270.
3. Бугера С.І. Промислове бджільництво: організаційно-правовий аспект / С.І. Бугера // Пасіка. – 2009. – №4. – С. 2–3.
4. Бурда А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників

тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства / А.І. Бурда // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19. – С. 141–153.

5. Кравченко М. В. Підвищення економічної стійкості аграрних підприємств / М. В. Кравченко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1(11). – С. 38-42. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua>.

6. Кравченко М. В. Методологічні основи стійкого розвитку підприємств бджільництва / М. В. Кравченко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – Вип. № 1 (11). – С. 57-58.

7. Кравченко М. В. Умови забезпечення економічної ефективності бджільництва / М. В. Кравченко // Вісник Одеського національного університету: Серія економіка. – 2014. – Вип. 2/3, Т. 19. – С. 172-175.

8. Матушевська О.А. Визначення зовнішніх факторів економічної стійкості підприємств промисловості / О.А. Матушевська // Вісник СевНТУ. Серія: Економіка і фінанси. – 2012. – Вип. 130. – С. 126–130.

9. Мельник Т.І. Сутність фінансово-економічної стійкості підприємств / Т.І. Мельник // Вісник Макіївського економіко-гуманітарного інституту: збірник наукових праць. – 2011. – № 8 -С. 63-67

10. Ткаченко С. М. Сутність економічної стійкості підприємств та її складові / С. М. Ткаченко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1350>.

© Кравченко М.В., Довгаль О.В., 2017

4.9. Розвиток свинарства в Україні: стан та перспективи

Міністерство аграрної політики визначило три основні напрями стратегічного розвитку вітчизняного сільського господарства на наступні роки - це рослинництво, молочне скотарство та свинарство.

Свинарство — це галузь сільськогосподарського виробництва, що забезпечує населення багатьох країн світу цінними продуктами харчування. У різних регіонах нашої країни свинарство з давніх часів було традиційною галуззю тваринництва[1].

Були часи, коли на свинину в загальному виробництві м'яса припадало до 59%. Динаміка розвитку свинарства на теренах України протягом останнього сторіччя у всіх категоріях господарств України має наступний вигляд[1,2]: у 1913 році нараховувалось 8,5 млн. голів свиней, у 1940р. – 9,2 млн. голів свиней, у 1945р. – 2,9 млн. голів свиней, у 1950р. – 7,0 млн. голів

свиней, у 1961р. – 18,2 млн. голів свиней, у 1971р. – 20,7 млн. голів свиней, у 1981р. – 19,8 млн. голів свиней, у 1991р. – 19,4 млн. голів свиней, у 2001р. – 7,6 млн. голів свиней, у 2011р. – 7,96 млн. голів свиней, у 2016р. – 7,08 млн. голів свиней (рис.1).

Рекордний вал виробництва свинини (1576 тис. т у забійній масі) було зафіксовано у 1989 році або по 30-31 кг на душу населення, що повністю відповідало науково обґрунтованим медичним нормам споживання цього важливого продукту харчування.

Найбільший обсяг виробництва свинини в нашій державі було зафіксовано в 1989 році. Тоді господарства всіх форм власності виробляли 2145 тис. т свинини у живій вазі, що практично в 3,4 раза було більше, ніж у 2010 році.

За висловленням окремих авторів, в умовах переходу до ринкових відносин свиначество більшості господарств України відкинуто до межі виживання.

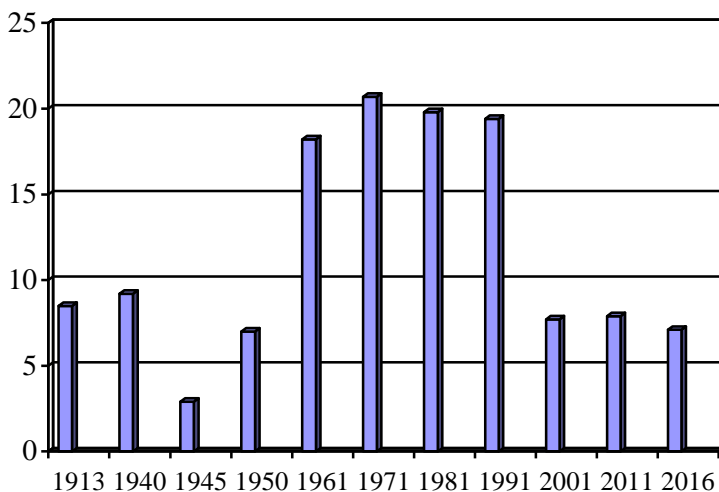


Рис.1.Ретроспективна динаміка поголів'я свиней в Україні, млн. голів[1, 2]

Сучасний стан свиначества в Україні дійсно бажає кращого. Країна, яка у 1990-х роках мала поголів'я свиней майже 20 млн, нині помітно скоротила власне виробництво. І лише протягом останніх кількох років спостерігається тенденція нарощування поголів'я

окремими господарствами, які дають поштовх та добрий приклад іншим сільгоспідприємствам у відновленні свинарської справи[3].

Протягом 1961-2016 років поголів'я свиней в Україні постійно знижувалось і впало з 18193,6 тис. голів до 7079 тис. голів в господарствах усіх категорій, тобто знизилось майже в чотири рази. При цьому динаміка поголів'я свиней у фермерських господарствах позитивна, спостерігається постійний ріст. Середньорічний темп росту поголів'я свиней у фермерських господарствах становив 5 % або трохи більше 10 тис. гол. В таблиці показана динаміка поголів'я свиней в Україні.

Ситуація, що склалася в галузі тваринництва пов'язана з тим, що у ринкових умовах сільськогосподарським товаровиробникам не вигідно займатися такою фінансово та матеріаломісткою галуззю. Зміна економічних відносин між виробниками аграрної сфери та переробними підприємствами, недосконала система ціноутворення й збуту продукції тваринництва, невідповідні механізми постачання кормів і забезпечення ними та іншими необхідними ресурсами, відсутність системного підходу в державній підтримці призвели до того, що собівартість продукції цієї сфери почала значно перевищувала її реалізаційну ціну. Внаслідок чого тваринники змушені були вдатися до значного скорочення чисельності поголів'я.

Всім відомі процеси – інфляція, порушення господарських зв'язків, приватне володіння, а також світова фінансова криза – призвели до чергового падіння попиту на вітчизняну свинину, руйнування багатьох господарств та зниження якості виробленої продукції.

Зараз в Україні виробництвом свинини займаються переважно дві категорії виробництв: присадибні господарства населення і сільськогосподарські підприємства (реформовані колгоспи та радгоспи). При цьому, в господарствах населення до 2006 року вироблялось 62-65% свинини від загальної її кількості.

Але криза по різному вплинула на ці дві категорії виробництв. Станом на 1 травня 2009 року із загальної кількості 6844 тис. свиней на сільськогосподарських підприємствах утримувалось 42,9%, а в господарствах населення вже тільки 57,1 процента. Необхідно також додати, що у населення, не дивлячись на високий відсоток, загальний вал виробництва також різко зменшився порівняно з 1990 роком[4].

При цьому, можливості підсобних господарств зараз значно втрачені, так як вони позбавлені істотної підтримки з боку зруйнованого в більшості регіонів суспільного сектора.

Протягом 2016 року тенденції на ринку свинарства в Україні є такими:

1. Зменшення обсягів експорту та збільшення обсягів імпорту;
2. Падіння цін на свинину з кінця грудня 2015 року до середини лютого 2016 року на 20%;
3. Збільшення обсягів вирощування свинини у живій вазі на 3,5% та збільшення реалізації у забійній вазі на 6%.

Так, протягом 1 кварталу 2016 року Україна експортували лише 0,9 тис. т свинини, це у 4,5 раза нижче за аналогічний період попереднього року. Головною причиною такого скорочення є заборона на експорт продукції до Росії, що вступила в силу з 25 грудня 2015 року.

Після втрати російського ринку, основними країнами для збуту вітчизняної свинини стали:

- Вірменія – 55,3%,
- Гонконг – 25% ,
- Грузія – 12,5%.

У свою чергу, імпорт продукції збільшився на 24% і становив 0,97 тис. т [5].

У цілому у світі на сьогодні проходить тенденція до збільшення обсягів виробництва свинини, ріст є незначним, але така ситуація є позитивною для міжнародної спільноти

Для України в цілому ситуація не стабілізувалася і продовжилося зменшення поголів'я свиней. Протягом 2015 року поголів'я свиней зменшилось на 422,5 тис. голів (або на 94,6%) та станом на 1 січня 2016 року дорівнювало 7 341,9 тис. голів. Також зазначимо, що в Дніпропетровській області поголів'я свиней зменшилося на 18,4 тис. голів (або на 96,6%) і на кінець 2015 року їх кількість дорівнювала 530,1 тис. голів, або 7,22% загальної кількості поголів'я свиней в Україні[4].

Динаміка поголів'я свиней за період незалежності в Україні та Дніпропетровській області наведена в табл. 1.

Найбільший спад поголів'я як у країні, так і в області, припадає на 2001 рік, поголів'я незначними темпами зростає до 2011 року. У 2015 році ситуація дещо стабілізується, але спад продовжується.

Занепад та різке зменшення поголів'я свиней у 2001 році пов'язаний, у першу чергу, зі стихійним коливанням цін та розпадом свиноферм та свинокомплексів, а також нестабільна ситуація з кормовою базою.

Таблиця 1

Динаміка поголів'я свиней в Україні та Дніпропетровській області*

Рік	Господарства усіх категорій України, тис.голів	Дніпропетровська область, тис.голів	Питома вага, %
1991	19426,9	1334,7	6,9
2001	7652,3	360,6	4,7
2011	7960,4	582,5	7,3
2014	7764,4	548,5	7,1
2015	7350,7	530,1	7,2

Джерело: [2;6]

Результати аналітичного огляду виروشвання свиней за категоріями господарств говорять про те, що в 2015 році в Україні господарствам населення належить 49,2%, а сільськогосподарським підприємствам 50,8% загального ринку виробництва. В області ситуація протилежна, більшість поголів'я свиней була вироблена сільськогосподарським підприємствам, станом на 1 січня 2016 року (76,8 і 23,2% відповідно) господарствам населення від загального обсягу поголів'я свиней господарств усіх категорій[4].

Станом на 1 лютого 2017 року поголів'я свиней в Україні склало 6 303,8 тис. голів, що на 0,5% відстає від попереднього антирекорду, встановленого в лютому 2005 року (6 334,9 тис. гол.). Про це свідчать дані Держстатистики[2].

Так, не зважаючи на загальну негативну динаміку в поголів'ї сільськогосподарських тварин в Україні, саме свинарство за останній рік постраждало найбільше – кількість тварин на початок лютого цього року поступається аналогічному показнику станом на 1 лютого 2016 року на 10,5%. І основною причиною такого стану галузі є стрімке поширення африканської чуми свиней.

Кількість спалахів АЧС в 2016 році сягнула небувалої для України відмітки – 91 випадок, що майже в 2,3 рази перевищує кількість спалахів у попередньому, 2015 році (40 випадків). І хвороба не збирається здавати позиції – з 1 січня по 8 лютого 2017 року в Україні було зафіксовано уже 34 випадки АЧС.

На даний момент карантинні заходи діють у 39 неблагополучних пунктах по АЧС в 16 областях України. Найбільша кількість карантинних зон зараз заходиться на території Полтавської (7), Харківської (5) та Луганської (4) областей. Проте «антирекорд» з

скорочення поголів'я свиней в період з лютого 2016 року до лютого 2017 року належить Донецькій області (-51,9%).

В той же час навіть в настільки несприятливих умовах чотирьом регіонам України вдалося зберегти позитивну динаміку поголів'я – ними стали Волинська (+4,4%), Львівська (+2,3%), Івано-Франківська (+1,0%) та Закарпатська (+0,3%) області[7].

Якщо говорить про те, що частина сільськогосподарських підприємств за теперішньої економічної ситуації припинить вироблення свинини, і весь тягар ляже на плечі господарств населення, для яких ситуація з кормовою базою залишається не найкращому рівні, то для області це стане катастрофічно. При цьому 70% собівартості виробництва свинини становлять витрати на корма, які до того ж зростають у ціні.

Але для області така ситуація на цей час не передбачається. Так, згідно з даними Асоціації свинарів України, яка щорічно оприлюднює рейтинг найпотужніших підприємств, що займаються виробництвом свиней, серед 50 підприємств – 10 з Дніпропетровської області, серед яких 3 входять в двадцятку[4].

Визначають декілька основних причин негативного впливу на розвиток свинарства. По-перше, зростання виробничих витрат. Навіть за сучасних технологій вирощування свиней, які характеризуються періодом відгодівлі на рівні 168 днів, середньодобових приростів 604 г, ваги реалізації товарних свиней 110 кг важко досягти бажаного економічного ефекту. Так, за конверсії корму близько 3,0-3,2 кг на 1 кг приросту собівартість продукції становить близько 30 грн/кг. Досягти такого рівня конверсії корму можна виключно застосовуючи високобілкові корми, зокрема соєвий шрот. Такий вид корму є одним із найдорожчих на ринку. Відтак, у структурі витрат кормова складова займає близько 65-70%. До того ж, на сукупні витрати впливає зростання заробітної плати, подорожчання енергоресурсів, ветеринарних препаратів тощо.

По-друге, загострення конкуренції на ринку м'яса та м'ясопродукції. Споживачі віддають перевагу дешевшому м'ясу птиці. За річного фонду споживання м'яса на рівні 2,55 млн т, на одну особу припадає 56,1 кг м'яса. З цього обсягу частка м'яса птиці становить 43%, свинини — 38%, яловичини — 17%, іншого м'яса — 2%. Для порівняння: рекомендована Міністерством охорони здоров'я річна норми споживання м'яса однією особою становить 80 кг. Тому внутрішній ринок має резерв до збільшення споживання [8].

До чинників негативного впливу на розвиток свинарства в Україні, крім означених, можна віднести:

- послаблення позицій на такому міцному і традиційному ринку збуту української свинарської продукції як Росія. Загублену Україною нішу впевнено зайняли в останній час країни ЄС, Бразилія, Аргентина та США;

- відсутність контрольно-випробувальних станцій. Зараз в Україні у поточному режимі не функціонує ні одна з бувших 18 контрольно-випробувальних станцій і елевєрів. Тому немає об'єктивної інформації про продуктивність тварин, одержаних в стандартних умовах.

Характеризуючи ситуацію світових ринків тваринницької продукції, слід підкреслити, що Україна виглядає на них як країна ще не використаних можливостей. На думку фахівців, зокрема, Рибалко В.П., необхідно до мінімуму скоротити імпорт зарубіжної свинини і створити більш благодатні умови для її вітчизняного виробництва, не допускаючи перетворення держави в ринок збуту свинарської продукції інших країн[1].

Диспропорції і деформації в розвитку провідної галузі національної економіки є свідомством незавершеності та протиріччя аграрної реформи, яка проводиться в країні протягом останніх понад десяти років.

За результатами аналізу стану виробництва свинини в Україні та Дніпропетровській області визначено такі фактори, що негативно впливають на розвиток цієї галузі та гальмують процес вирощування свинини:

1. Зростання загальновиробничих витрат, у першу чергу, це зростання цін на комунальні послуги та ветмедикаменти.

2. Незадовільний стан забезпечення кормами, що тягне за собою не збалансованість кормового раціону, а можливість використання дорого соєвого шроту мають не всі виробники.

3. Недосконалість селекційно-плеємної бази.

4. Стан сільськогосподарських комплексів для вирощування свиней.

Усі зазначені та інші фактори негативно впливають на стан виробництва, його скорочення, зменшення приплоду та середньодобового приросту свиней.

Для збереження вітчизняного виробника, досягнення економічної ефективності виробництва свинини, на нашу думку, пропонуємо такі напрями розвитку галузі свинарства:

1. Втручання держави: надання пільг, дотацій та інших заходів необхідних для збільшення обсягів виробництва не лише сільськогосподарським підприємствам, а й розроблення програм для господарств населення.

2. Реконструкція старих та будівництво нових комплексів.

3. Розвиток племінної справи;

4. Залучення іноземних інвестицій, для створення надсучасного свиногокомплексу.

5. Підвищення рівня життя населення[4].

Важливим у розвитку внутрішнього ринку м'яса та м'ясопродукції є нарощування експорту і зменшення імпорту продукції. У цьому напрямі є позитивні зрушення. За прогнозами імпорт свинини цього року знизиться майже вдвічі (за січень-березень Україна імпортувала 779 т, порівняно з минулорічним показником 13 тис. т). З березня 2015 року чотирьом українським компаніям дозволено ввозити свинину на територію Росії, а саме: ТОВ «ВМП», ТОВ «Житомирський м'ясокомбінат», ПрАТ «АПК-Інвест», а також поставки з ТОВ «Свіженька» можливі виключно за умов лабораторної перевірки кожної партії. Заморожена свинина також постачається у В'єтнам, Грузію і Вірменію.

Разом з тим, пріоритетними напрямками експорту залишаються ринки країн ЄС, оскільки Україна отримала безмитну квоту на поставки 40 тис. т свинини. Для порівняння: торік Україна експортувала лише 4 тис. т, що надзвичайно мало. Цього ж року девальвація гривні робить нашу свинину конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Нині пропозиція вітчизняної свинини становить \$1,6/кг порівняно з минулорічними \$2,3/кг.

Зокрема, для запровадження сталого експорту свинини до країн Європейського союзу необхідно отримати дозвільні документи. Проте їх отримання відкладено на невизначений термін. Основною причиною цього є відсутність у державному бюджеті коштів на проходження необхідних процедур. Так, за інформацією Мінагропроду, для отримання дозвільних документів на експорт м'яса Україні потрібно було надати документи про епідеміологічну ситуацію. Однак ця інспекція коштує близько 35 млн грн, які не передбачені бюджетом. Тому питання експорту відкладено. У свою чергу, бізнес не може фінансувати цю перевірку згідно з вимогами ЄС. Наразі розпочата робота експертів ЄС для отримання Україною сертифікатів, необхідних для експорту молочної продукції. На черзі м'ясо та м'ясна продукція.

Отже, враховуючи обмеження імпорту свинини, розширення зовнішніх каналів збуту продукції галузь свинарства є перспективною для України[8].

Резюмуючи вище викладене, слід відмітити що при відповідному патріотичному відношенні держави, виробництва і науки, а також професійного вивчення та врахування власних і зарубіжних здобутків можливо, не дивлячись на кризовий період, вивести вітчизняне свинарство із складного становища, в якому воно зараз знаходиться.

Список джерел

1.Рибалко В.П. Сучасний стан та напрями розвитку вітчизняного свинарства/ В.П.Рибалко//Вісник аграрної науки Причорномор'я.-2010.- Випуск 1. т.2.- с.20-25

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

3. Свинарство має перспективу.[Електронний ресурс].- Джерело доступу: <http://www.agro-business.com.ua/event/35-svynarstvo-maie-perspektyvu.html> - напис з екрану

4. Родіна О.В. Аналіз стану виробництва свинини в Україні та Дніпропетровській області/ О.В.Родіна Глобальні та національні проблеми економіки.-2016.-№11.-с.490-493

5. Повертаємося до імпорту: Україна зменшила обсяги експорту свинини в 4,5 раза // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrobiznes.club/2016/04/13/povertayemosya-do-importu-ukra%D1%97na-zmenshila-obsyagi-eksportu-svinini-v-45-razi>.

6. Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dneprstat.gov.ua>

7. Поголів'я свиней в Україні впало до історичного мінімуму: дослідження Української аграрної конфедерації.-[Електронний ресурс].- Джерело доступу: <http://agroconf.org/content/pogolivya-sviney-v-ukrayini-vpalo-do-istorichnogo-minimumu>

8. Маслак О. Розвиток вітчизняного ринку свинини/ О.Маслак// Агробізнес сьогодні.-2015-№11 (306)-Джерело доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichniy-gektar/3181-rozvytok-vitchyznianogo-rynku-svynyny.html>

© Кобернюк С.О., 2017

4.10. Суб'єкти природогосподарювання як носії екологічних цінностей

Забезпечення еколого-культурного розвитку суб'єктів природогосподарювання стає можливим завдяки розгляду останніх як еколого-економічної системи (ЕЕС). Саме еколого-економічна система виступає носієм екологічних цінностей, які в умовах сталого розвитку інкорпуються у високу якість довкілля. Висока якість довкілля стає невід'ємним елементом корпоративної культури суб'єктів природогосподарювання.

В умовах загострення проблем відтворення навколишнього природного середовища внаслідок нераціонального природогосподарювання важливим стає розуміння того, що взаємозв'язок природи та антропогенних факторів є беззаперечним і потребує цілісного сприйняття. Масштаби безпрецедентного впливу господарської діяльності на природне середовище, зниження якості відтворення робочої сили та матеріально-технічної бази виробництва досить гостро порушують питання про формування еколого-культурного потенціалу ЕЕС.

Надзвичайної актуальності для сприяння еколого-культурному розвитку ЕЕС набувають дослідження процесів природокористування крізь призму ціннісних орієнтацій екологічного спрямування. Така постановка питання обумовлює необхідність формування еколого-культурних оцінок в системі раціонального природогосподарювання зазначених систем.

Незважаючи на високу кореляцію понять «підприємство», «регіон» та «народне господарство» з поняттям еколого-економічної системи, аналіз наукових публікацій свідчить про фрагментарність підходів у таких теоретичних дослідженнях. Поряд із цим відсутня як загальновизнана класифікація ЕЕС, так і вичерпне визначення поняття «екологічні цінності». Відтак спробуємо систематизувати і проаналізувати основні підходи вітчизняних і зарубіжних вчених до визначення ЕЕС, виявити їх співвідношення і сутнісний зміст.

Найбільш розповсюдженим підходом є територіально-просторовий, на позиції якого стоять В. Сахаєв [1, с. 51], М. Реймерс [2, с. 38], М. Моїсєєв [3, с. 18], П. Нестеров [4, с. 9], О. Кашенко [5, с. 28], А. Жулавський [6, с. 113] та ін. У цьому ракурсі під ЕЕС розуміють «організаційне поєднання стійких технічних, економічних, біологічних та інших типів зв'язків, централізованих на локальній території» [4, с.9], «територіальну сукупність

взаємозалежних природних елементів і частини продуктивних сил суспільства в рамках певних виробничих відносин, що використовують корисні для людини функції природних елементів» [5, с.28] тощо. При такому підході територіальна сутність ЕЕС виступає спільною основою їх аналізу.

Прибічникам ресурсоцентричного підходу властиве розуміння ЕЕС як джерела [7] та споживача [8] ресурсів: «Природно-господарська система складається із природних об'єктів, що задіяні у суспільно-виробничому процесі та соціальній сфері» [7, с. 45]; «ЕЕС – це утворення, що використовує природні ресурси, ресурси навколишнього середовища, працю та капітал» [8, с. 29]. Погоджуємося, що ресурс як економічна категорія дозволяє розмежувати соціальні, природні та економічні елементи, виявити їх роль і місце у розвитку ЕЕС.

Близьким до поглядів представників попереднього підходу є позиція прибічників структурно-динамічної концепції [9], які специфіку розвитку будь-якої ЕЕС вбачають у динамічній взаємодії її структурних складових через залучення природно-господарського капіталу, споживання первинних ресурсів, випуск продукції і утворення відходів. Такий підхід дозволяє врахувати динаміку змінюваності ресурсної цінності ЕЕС та екстраполювати показники економічного зростання і структурних екологічних зрушень.

З наукової точки зору цікавим є погляд, згідно з яким ЕЕС досліджується на основі системно-синергетичного підходу, а її сутність визначається як «сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів природного середовища, а також антропогенних факторів, що забезпечує функції відтворення природних факторів та умов життєдіяльності людини, а також виробництва продукції та утилізації відходів» [10, с. 5].

Виняткового значення набуває теорія суспільного відтворення, яка була розвинута і конкретизована по відношенню до ЕЕС у роботах [11, 12]. На переконання С. Землянхуїної, саме відтворювальний підхід дозволяє представити еколого-економічні відносини у вигляді системи, а під ЕЕС треба розуміти єдність і взаємодію трьох відтворювальних процесів: у сфері матеріального відтворення, у сфері відтворення самої людини, а також відтворення навколишнього природного середовища [12, с. 5]. О. Веклич доповнює, що відтворювальна структура ЕЕС набуває форми постійно відновлювального циклу, який упорядковує функціонально-структурні залежності між основними елементами

системи з підключенням механізмів самоорганізації і самоуправління [11, с. 16].

Відзначимо наступні особливості відтворювального підходу, які роблять його застосування найбільш виправданим та доцільним в рамках нашого дослідження. По-перше, фактор відтворення суттєво актуалізується при наближенні ЕЕС до соціо-еколого-економічного песимуму. По-друге, градація відтворювальних процесів на економічні, соціальні та екологічні відповідає принципам концепції сталого розвитку. По-третє, відтворювальний зріз ЕЕС дозволяє відстежувати рух суспільного продукту за фазами виробництва, обміну, розподілу і споживання. І насамкінець, очевидно, що відтворення ЕЕС багато в чому, якщо не в основному, залежить від інвестицій, які в силу притаманної їм якості взагалі сприяють процесам суспільного природовідтворення.

Проведений аналіз дає змогу констатувати, що еколого-економічна система існує як суб'єкт природокористування, причому риси суб'єктності вона набуває завдяки наявності в ній взаємопов'язаних об'єктів природокористування, які ми і пропонуємо використовувати в якості повноцінної характеристики ЕЕС. З урахуванням класичного трактування поняття об'єкта природокористування як «... просторово обмеженого комплексу (територіальної сукупності) одиничних природних ресурсів і умов навколишнього середовища ...» [13, с. 27], під ЕЕС пропонуємо розуміти сукупність об'єктів природокористування, залучених у процеси суспільного відтворення за участю людського фактора, об'єднаних метою багатоцільового використання продуктивних сил суспільства. Таке визначення пов'язує в єдиний комплекс територіальну приуроченість еколого-економічної системи, взаємодію та взаємовплив суспільства і природи в ній, економічні відносини у сфері виробництва, обміну, розподілу і споживання (фази суспільного відтворення), цільову мету функціонування ЕЕС (комерційне, господарське, екологічне, соціально відповідальне використання продуктивних сил тощо).

У Таблиці 1 нами наведена класифікація і порівняльний аналіз ЕЕС за роботами трьох авторів [1, 6, 4], у яких даній проблемі присвячується особлива увага.

Аналіз екологічних цінностей повинен ґрунтуватися на чіткому термінологічному визначенні власне поняття «цінність». Акцентуючи особливу увагу на економічному тлумаченні змісту досліджуваного поняття, під цінностями пропонується розуміти цілісну характеристику їх товарних властивостей, здатних набувати

форми ринкового світогляду, задовольняти потреби суспільства та оцінюватися у грошовому вираженні.

Таблиця 1

Класифікація еколого-економічних систем як суб'єктів природогосподарювання [авторський підхід]

Ознака	Еколого-економічна система		
	В. Сахаєв	П. Нестеров	А. Жулавський
Рівень реалізації еколого-економічних відносин	Суб'єкти природогосподарювання	Суб'єкти природогосподарювання	Суб'єкти природогосподарювання
	Територіально-виробничі комплекси	Регіон	Територіально-виробничі комплекси
	Національне господарство	Національне господарство	Національна економіка
Вид еколого-економічної діяльності	Виробничі	Промислові	Виробничі
	Природоохоронні	Сільське господарство	Природоохоронні
	Невиробничі	Невиробничі	Невиробничі
Форма організації еколого-економічних відносин	Територіально-виробничі комплекси	Територіально-виробничі комплекси	Територіально-виробничі комплекси
	Територіально-природні комплекси	Територіально-природні комплекси	Природно-біологічні об'єкти

Аналіз поняття «культура природокористування», найбільш популярним аналогом якого у сучасній літературі є «екологічна культура», повинен ґрунтуватися на чіткому розумінні відповідної їй системи екологічних цінностей (таблиця 2).

На підставі аналізу літературних джерел з тематики, присвяченої специфічним дослідженням з екологічної культури, нам вдалося виокремити шість підходів до інтерпретації екологічних цінностей, інкорпорованих в систему наукових уявлень про культуру природокористування.

Натурфілософія, або філософія природи, дозволяє трактувати екологічні цінності крізь призму антропоморфізму та персоніфікації, оскільки навколишнє природне середовище сприймається як рівноцінний людині партнер, компаньйон, спільник, співучасник. Партнерські відносини передбачають спільність інтересів і спільну

відповідальність за збереження умов співіснування на стійких засадах.

Таблиця 2

Класифікація наукових підходів до визначення поняття «екологічна культура»

Погляди	Джере-ло	Екологічн цінності
1. Біхейвіористична концепція		
Екологічна культура розглядається як взаємини, які забезпечують дотримання певних екологічних обмежень, що стосуються використання відновних і невідновних природних ресурсів, забруднення екосистем тощо шляхом сприйняття природи як рівноцінного і рівноправного партнера.	[14]	Натурфі-лософія
Екологічна культура – це особливий вид культури, який характеризується сукупністю системи знань та умінь з екології, шанобливим, гуманістичним ставленням до усього живого і навколишнього середовища.	[15]	Гуманізм
Екологічна культура характеризується збагаченням позитивного науково-практичного досвіду взаємодії людини з соціоприродним середовищем.	[16]	Емпіризм
Екологічна культура – це процес, пов’язаний з передаванням знань і досвіду від покоління до покоління у вигляді моральних імперативів.	[17]	Емпіризм
2. Когнітивна концепція		
Екологічна культура – це оволодіння системою наукових знань про довкілля і вироблення суб’єктивного ставлення до природи, формування екологічно виправданої діяльності.	[17]	Чистий раціоналізм
Екологічна культура поєднує знання основних законів природи, розуміння необхідності рахуватися з цими законами і керуватися ними в індивідуальній і колективній діяльності.	[18]	
3. Як фактор виробництва		
Екологічна культура може бути представлена як сукупність економічних відносин з приводу екологізації продуктивних сил суспільства та забезпечення екологічної сталості суспільного відтворення.	[19]	Екологічний детермінізм
4. Як умова існування поколінь		
Екологічна культура – це спосіб взаємодії людини з природою через збереження природного середовища її існування, що визначає новий характер природо-перетворювальної діяльності у суспільстві.	[20]	Біосферо-центризм

З позицій гуманізму людина вдається до такої моделі поведінки, яка характеризується ставленням до об'єктів природи як до найвищих цінностей. Кінцевою метою такого ставлення має бути прояв людяності та поваги до навколишнього середовища, частиною якого виступає власне і сама людина. Перебуваючи в оточенні природного середовища, суспільство формує ідеологію шанобливого ставлення до природних цінностей та популяризує їх за допомогою таких слоганів, як, наприклад: «Бережіть ліс від пожеж», «Ліс – наше багатство», «Увійди у ліс другом», «Дякуємо за чисті узбіччя».

Традиція передаванням знань і досвіду від покоління до покоління у вигляді моральних імперативів є підґрунтям соціального емпіризму. Однією із форм соціалемпіризму є усна народна творчість, у якій може бути зафіксовано природознавчий світогляд певного етносу. Так, українські прислів'я відображають сільськогосподарській досвід та пошану до землеробства: «Земля – мати багатства», «Земля багата – народ багатий», «Про землю піклуйся – золотим зерном милуйся», «Хто землі дає – тому земля утрое», «Поле угноїш – урожай подвоїш», «Гній у поле одвезеш – більше хліба привезеш» [21].

Чистий раціоналізм заснований на системі наукових знань про довкілля. В останні десятиріччя сформувалися такі природоохоронні закони та правила [22]: закон «шагреневої шкіри», закон невідворотності утворення відходів і побічних ефектів виробництва, закони охорони природи П. Ерліха, правило економіко-екологічного сприйняття, принцип збалансованого природокористування тощо.

Екологічний детермінізм остаточно затверджує процеси екологізації природо-виробництва у якості суспільного імперативу економічного розвитку на локальному, регіональному та глобальному рівнях, внаслідок чого поняття «екологічна культура» перетворюється на самостійну еколого-економічну категорію.

Інноваційність положень концепції біосфероцентризму полягає у зміщенні акцентів в системі цінностей екологічної культури з традиційних споживчих властивостей природних ресурсів на цінності вищого порядку, а саме – здатності природних факторів підтримувати належне здоров'я та гідні умови життєдіяльності. По суті, домінуючою цінністю нової екологічної культури стає висока якість життя теперішніх та прийдешніх поколінь, що однозначно обумовлює необхідність переходу на нову економічну модель, відомою у практиці глобального природокористування під назвою «сталий розвиток» [23].

Ми класифікували концепції екологічних цінностей, тепер з'ясуємо, яким чином вони обумовили формування сучасних науково-методичних підходів до визначення категорії «екологічна культура». Аналіз поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених дозволив виявити такі основні підходи до розуміння змісту екологічної культури: біхейвіористичний, когнітивний, факторний, футуристичний. Вважаємо за необхідне навести коротку характеристику методологічних положень виділених нами підходів.

Прибічники біхейвіористичної концепції розглядають екологічну культуру як належну поведінку людини по відношенню до навколишнього природного середовища, яка проявляється через дотримання базових екологічних норм і обмежень. Когнітивна концепція орієнтує процес оволодіння системою наукових знань про довкілля на формування високої екологічної культури суспільства в цілому та екологічної свідомості людини зокрема. Головним об'єктом дослідження екологічної культури як фактора виробництва є економічні відносини з приводу екологізації продуктивних сил суспільства та забезпечення екологічної сталості суспільного продукту на усіх фазах його розподілу. Головна ідея футуристичного підходу полягає у розвитку футуристичних поглядів на світові природні ресурси, тобто зміщення акцентів з розуміння природних активів як поточних економічних благ на таких, що є носіями футуристичних цінностей – здоров'я та життя майбутніх поколінь.

Водночас аналіз термінологічних визначень категорії «екологічна культура» дозволяє класифікувати їх більш укрупнено – за екологічною та економічною ознаками. З екологічної точки зору культура природокористування полягає у реалізації заходів антидеструктивного (альтернативне використання природних ресурсів) та нейтралізуючого характеру (зниження екологічного навантаження). З позиції економічного підходу екологічна культура є основою суспільного природо-відтворення через задоволення суспільних потреб у природних ресурсах та чинником капіталізації підприємств внаслідок підвищення їхньої економічної ефективності. Як еколого-економічна категорія, культура природокористування набуває двійстої визначеності, а саме: екологічна культура є тотожною квотному споживанню природних ресурсів (як екологічна категорія); екологічна культура утворюється у середовищі екологічних інвестицій (як економічна категорія).

Термінологічне визначення екологічної культури у сфері природокористування полягає у розумінні її як усталених

економічних відносин, ціннісною прерогативою яких є раціональне поводження суб'єктів господарювання з навколишнім природним середовищем, що забезпечує отримання ними стійких економічних переваг. Екологічна культура полягає у відмові від виробництва «небажаних» продуктів (екологічних екстерналій: забруднення довкілля, вичерпання природних ресурсів) на користь «бажаних» продуктів (економічних благ, сукупна вартість яких визначає рівень економічного зростання та накопичення капіталу).

Отже, під екологічними цінностями будемо розуміти екологічні блага та послуги, які є носіями економічної вартості і наділені суспільною корисністю, що фіксується у менталітеті суспільства у формі природо-сприйняття, природо-пізнання та природо-освоєння.

Список джерел

1. Вольвач Ф. К вопросу о сущности и содержании эколого-экономической системы / Ф. Вольвач, В. Сахаев // Экономика Советской Украины. – 1988. – № 6 (311). – С. 49–54.
2. Реймерс Н. Природопользование : словарь-справочник / Н. Реймерс. – М. : Мысль, 1990. – 657 с.
3. Моисеев Н. Наука, глобальные модели и перспективы цивилизации. Горизонты человеческого знания / Н. Моисеев. – М. : Наука, 1986. – 235 с.
4. Нестеров П. М. Экономика природопользования и рынок : учебник для вузов / П. М. Нестеров, А. П. Нестеров. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 413 с.
5. Кашенко О. Екологічний аспект економічних категорій / О. Кашенко. – К. : Вища школа, 1999. – 89 с.
6. Жулавский А. Ю. Основы эколого-экономической сбалансированности развития региона / А. Ю. Жулавский // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 112–122.
7. Кислый В. Н. К вопросу о сущности понятия «эколого-экономический ущерб» / В. Н. Кислый // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 43–50.
8. Грабинський І. М. Сучасні економічні системи : навч. посіб. / І. М. Грабинський. – Львів : Інтереко, 1997. – 176 с.
9. Литовка О. Структурно-динамический подход к исследованию эколого-экономических систем / О. Литовка, Л. Дедов, К. Павлов, М. Федоров // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://re.enjournal.ru/journals/issue_view/512.
10. Десятьова І. Б. Наукові основи підвищення ефективності еколого-економічних систем з урахуванням синергетичних ефектів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.06

«Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / І. Б. Дегтярьова. – Суми, 2009. – 21 с.

11. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. О. Веклич. – К. : Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – 88 с.

12. Землянухина С. Г. Воспроизводственный подход к исследованию эколого-экономической системы / С. Г. Землянухина // Вестник МГУ. Серия 6 «Экономика». – 2009. – № 2. – С. 3–14.

13. Гофман К. Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики / К. Г. Гофман. – М. : Наука, 1977. – 236 с.

14. Петрушенко Ю.Н. Проблемы этики в обеспечении устойчивого развития / Ю.Н. Петрушенко, И.М. Бурлакова, В.Л. Мельник // Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – С. 990 – 1002.

15. Жерневская Т.В. Система сотрудничества с родителями как условие оптимизации экологического воспитания дошкольников / Т.В. Жерневская, Л.А.Мальчикова//Управление ДООУ.–2007.–№3.– С. 84 – 94.

16. Моисеева Л.В. Региональное экологическое образование: теория и практика: автореф. дисс. ... доктора пед. наук / Л.В. Моисеева. – Екатеринбург, 1997. – 46 с.

17. Мухамедшина Л.М. О сущности и содержании понятия «экологическая культура» / Л.М. Мухамедшина // Педагогическая наука и практика. – 2012. – № 1. – С. 1–5.

18. Николаева С.Н. Теория и методика экологического образования детей / С.Н. Николаева. – М. : АCADEMA, 2005. – 336 с.

19. Ткач Е.С. Экологическая культура как фактор экологизации экономического роста / Е.С. Ткач [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.lib.csu.ru/vch/8/2005_01/023.pdf.

20. Мамедов Н.М. Культура устойчивого развития / Н.М. Мамедов // Биология в школе. – 2004. – № 1. – С. 2 – 6.

21. Прислів'я та приказки: Природа. Господарська діяльність людини / За ред. С.В. Мишанича. – К. : Наукова думка, 1989. – 480 с.

22. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника та к.е.н., проф. М.К. Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005.–756с.

23. Our common future : Report of the World Commission on Environment and Development : Oxford University Press, Oxford. – 1987. – 416 PP.

© Мареха І.С., 2017

РОЗДІЛ 5. СТАН РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Концептуальні основи механізму державного регулювання регіонального ринку праці

Загальновідомо, що ефективне функціонування ринку праці на усіх рівнях, має залежність від існуючого механізму державного та регіонального регулювання, який враховує загальноєвропейські тенденції розвитку, історико-культурні особливості територій, полярні тенденції щодо переміщення робочої сили тощо. Тому, основною умовою сталого розвитку регіонального ринку праці (далі – РРП) є створення єдиного державного механізму регулювання з дієвим використанням наявної праці, місцевих ресурсів при органічному поєднанні попиту та пропозиції на робочу силу.

Зауважимо, що основним ініціатором регулювання інституціональних перетворень та створення рівних умов для розвитку РРП повинна виступати держава. Саме на державу покладені функції з: підтримки національного, державного та регіонального ринків праці; розробки організаційно-правових та економічних заходів для забезпечення дієвого державного регулювання та координації регіонального розвитку.

Серед вчених – науковців та практиків нами не знайдено єдиної думки стосовно поглядів на сутність та складові ефективного механізму державного регулювання. Це пояснюється тим, що жодні державні напрями підтримки ринку праці не є постійними у часі, а потребують корекції та вдосконалення за умов сьогодення. Проте, за нашим баченням, в умовах, коли в державі практично не створене підґрунтя для ринкової економіки, де не допрацьовано механізм інституціонального регулювання, а елементи інфраструктурної підтримки діють не узгоджено, державі необхідно розробляти «нові правила гри» для суб'єктів ринку праці, які будуть основою механізму державного регулювання РРП.

Ми погоджуємося з думкою відомого вітчизняного вченого Л.С. Шевченко про те, що важливим заходом в зазначених умовах є розробка і впровадження спеціальної регіональної політики, спрямованої на ринок праці. Бо, по - перше, це політика держави, економічного центру країни, яка направлена на розвиток соціально-

трудових відносин та трудового потенціалу кожного з регіонів країни. По-друге, це політика місцевих органів влади, головною метою якої є ефективне відтворення та використання трудових ресурсів, створення нових робочих місць, розвиток соціальної сфери у відповідному адміністративно-територіальному утворенні (області, місті, районі) [1, с. 179].

З метою визначення концептуальних підходів сутності механізму державного регулювання РРП визначимо поняття та основні компоненти, що його характеризують.

За нашим баченням, механізм державного регулювання РРП – це комплекс нормативно-правових та адміністративних заходів (ринкового та неринкового характеру), спрямованих на ринок праці, який функціонує в окремому регіоні, з метою створення оптимальних умов для реалізації концепції внутрішньої саморегуляції ринку праці. При визначенні цього поняття нами не випадково було залучено категорію «саморегуляція ринку праці». Бо, принципово важливе значення набувають напрями державного впливу, які повинні відбуватися не шляхом адміністративного та директивного тиску, а з використанням арсеналу ринкових та неринкових засобів державного впливу для підтримки вже існуючої саморегуляції ринку праці (така саморегуляція виникає з існуючого у регіоні соціального партнерства, корпоративної етики, діалогу між роботодавцями, профсоюзами, робітниками та державою тощо).

Виходячи з визначення поняття механізму державного регулювання РРП можна виділити необхідні умови для його впровадження, які позначаються в урахуванні: функціонування складної та мінливої системи ринкових відносин; причинно-наслідковому аналізі результатів динаміки соціально-трудова та економічних показників; підпорядкуванні державним нормативно-правовим та регіональним актам; дієвості діалогу між спеціальними державними та регіональними органами влади; узгодженості інтересів різноманітних економічних суб'єктів соціальних груп та суспільств; наявних тенденцій глобалізації ринку праці і відкритості ринкової економічної системи.

Доцільним при дослідженні механізму державного регулювання РРП є визначення компонентів, які забезпечують реалізацію такого механізму (рис 1.). Зазначимо, що ці компоненти повинні бути каркасом та «організаційним скелетом» при моделюванні механізму державного регулювання РРП, що забезпечує його цілісність та синхронність шляхом взаємодії всіх складових.

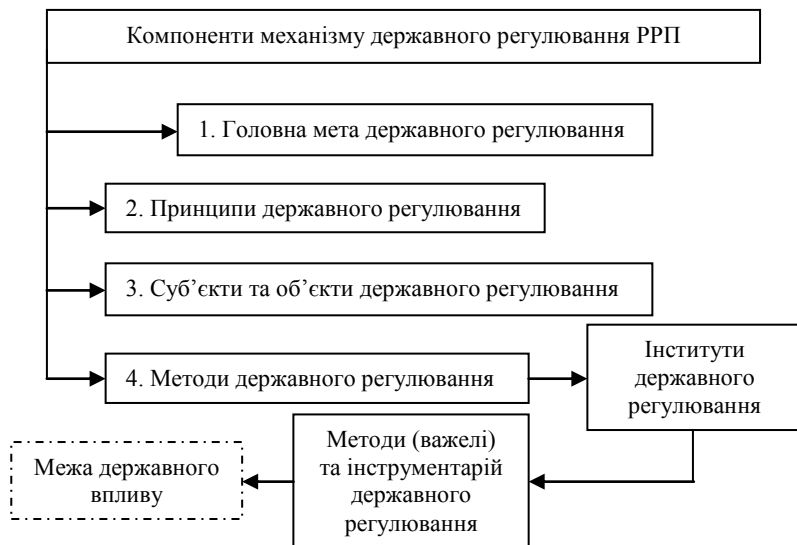


Рис 1. Компоненти механізму державного регулювання РРП

Розглянемо першу компоненту, зображену на рис 1. - головну мету механізму державного регулювання РРП. Враховуючи технологічні засади побудови «дерева цілей», вважаємо, що головна мета механізму державного регулювання РРП повинна бути єдина. І, лише, після обрання головної мети для отримання повноти редукції можливо розробляти декомпозицію цілей, які будуть вказувати на найбільш доцільні способи досягнення головної цілі.

Звернувшись до аналізу світового досвіду, ми з'ясували, що у кожній державі є своя головна мета, яка відображає стратегічний напрямок в державній політиці стосовно ринку праці (табл. 1).

Відповідно зображеної у таблиці 1 інформації ми бачимо, що кожна держава обирає для себе неповторну головну мету, що обумовлюється низкою чинників: типом економічної системи, існуючою моделлю ринку праці, наявними соціально-економічними та політичними умовами тощо. Звернувшись до державного досвіду управління ринком праці в Україні, ми з'ясували, що в Україні відсутня така головна ціль. Водночас наявні цілі різних рівнів, що можливо спостерігати в низці нормативно-правових документів: Конституції України, Кодексі законів про працю України, Законів України тощо.

Таблиця 1

Головна мета державного регулювання РРП та способи її досягнення в окремих закордонних державах

Країна	Головна мета державного регулювання РРП	Способи досягнення головної мети
США	Стимулювання субсидіарного типу соціально трудових відносин	орієнтація працівника на особистий успіх; децентралізація ринку праці та законодавства з питань зайнятості; стимулювання високого рівня географічної та професійної мобільності працівника; доктрина гнучкого ринку праці; програма самозайнятості населення
Японія	Підтримка ефективних довготривалих трудових відносин між працівниками та роботодавцями	заохочення приватних агенцій з працевлаштування; надання субсидій роботодавцям, які стимулюють розвиток професіональних здібностей працівників; заохочення довічного найму працівників
Бельгія	Впровадження стратегії тимчасової зайнятості	активне субсидування зайнятості в приватному секторі в частині найму, навчання та перенавчання працівників; скорочення строку робочого тижня; програма «Спеціальна система тимчасової зайнятості», що передбачає надання місць зареєстрованим безробітним у державному секторі
Великобританія	Стимулювання політики створення тимчасового персоналу	програма самозайнятості населення; наявність постійних вільних працівників, яких роботодавці використовують в умовах дефіциту робочої сили
Німеччина	Впровадження компліментарності ринку праці відповідно діючої моделі економіки	впровадження реформи П. Хартца; відміна дострокових пенсій; скорочення розміру державної допомоги та її відміна у випадках неактивного пошуку роботи; впровадження «Німецької стрімкої програми зайнятості», спрямованої на навчання, підвищення кваліфікації та зайнятості молоді (The German Immediate Action Program for Training, Qualification and Employment of Young People («JUMP»))

Продовження табл.1

Іспанія	Розробка стратегії розвитку нестандартних робочих місць	впровадження нестандартних професій; заохочення термінових контрактів; розвиток інноваційних професійних здібностей безробітних
Франція	Збереження наявного персоналу шляхом впровадження ефективних програм захисту працівників	сприяння створенню робочих місць (особливо серед жінок та молоді) з частковою зайнятістю; впровадженням контракту по найму на короткотерміновий фіксований термін зі скороченою процедурою звільнення; стимулювання організацій роботодавців (Business Centre Club); оновлення програм працевлаштування молоді шляхом відшкодування державою до 80 % витрат підприємствам на створення нових робочих місць для молоді
Данія	Розробка політики «флексікурті» («flexibility» — гнучкість та «security» — безпека)	підвищення гнучкості ринку праці при збереженні основних досягнень профсоюзів; програма самозайнятості населення

Вважаємо, що на даний час існує потреба в розробці стратегії або механізму державного регулювання РРП, в яких слід чітко окреслити головну мету державного регулювання, яка, за нашим баченням, полягає у забезпеченні стабільності розвитку ринку праці на рівні регіонів та створення умов для його швидкої адаптації до мінливого зовнішнього оточення. Головною умовою реалізації такої мети є недопущення перетворення саморегулюючого ринку на стихійний ринок. І, як було вже зазначено нами вище, саме держава повинна забезпечити підтримку ринкової саморегуляції шляхом різноманітних методів та важелів впливу.

З таблиці 1 ми бачимо, що більшість головних цілей механізму державного регулювання РРП є дискусійними та суперечливими для впровадження на вітчизняному ринку праці. Тому, використовувати закордонний досвід можливо зважено з урахуванням стратегій регіонального соціально-економічного розвитку, бо тенденції формування РРП в Україні значно відрізняються від деяких закордонних країн. Зокрема такі відмінності полягають у хронологічних та еволюційно-історичних рамках, в яких проводилася державна політика стосовно ринку праці у різних

держав. Важливим фактом є те, що процес становлення ринку праці в Україні відбувався пізніше, ніж у інших Європейських країнах. У той же час, сучасний закордонний досвід надає значний науковий матеріал, який дозволяє робити висновки про можливий ефект від запропонованої головної цілі. Враховуючи наближення рівнів економічного розвитку прогресивних ринкових держав, підсилення глобалізації ринку праці виникає тенденція до схожості певних дій при формуванні головної мети. Тобто, між державами існує позитивний досвід певної синхронності та послідовності проведення державної політики стосовно ринку праці.

Після того, як визначена головна мета механізму державного регулювання РРП, важливе значення має обґрунтування принципів, які дозволяють задати ефективний вектор та визначити конкретність сукупності заходів, спрямованих на ринок праці. Визначення принципів має важливе наукове та практичне значення, оскільки вони є каркасом при моделюванні напрямів механізму державного регулювання, забезпеченні цілісності та взаємодії усіх його блоків. Аналізуючи наукові дослідження, нормативно-правові джерела (Конституцію України, Кодекс законів про працю України, Закон України «Про зайнятість населення» тощо) пропонуємо такі загальнотеоретичні принципи механізму державного регулювання РРП (рис. 2).

Розглянемо їх більш детально:

принцип цілепокладання полягає у досягненні оптимуму між основною метою механізму державного регулювання та ресурсними можливостями регіону;

принцип паритету орієнтує на рівність, партнерство та узгодженість інтересів між суб'єктами ринку праці з питань заходів державної та регіональної політики;

принцип цілісності ґрунтується на врахуванні регіону, як системоутворюючого та системозберігаючого багатоманітного елемента, що забезпечує цілісність соціально-економічної безпеки регіону, в якому функціонує ринок праці;

принцип гласності зосереджує увагу на тому, що кожні заходи, методи або інструментарій механізму державного регулювання забезпечуються вільним доступом громадськості до їх розробки, реалізації, моніторингу, а їх неефективна дія може піддаватися критиці з наступним внесенням обґрунтованих пропозицій;

принцип безперервності забезпечує систематичні та безперервні дії, що скеровані на підтримку РРП. Враховуючи те, що зовнішнє середовище, в якому функціонує РРП, постійно змінюється та є

непередбачуваним, а тому і заходи регулювання мають постійно коригуватися та уточнюватися;

принцип ефективності передбачає спрямування усіх регулятивних дій механізму на досягнення оптимального та бажаного економічного ефекту.

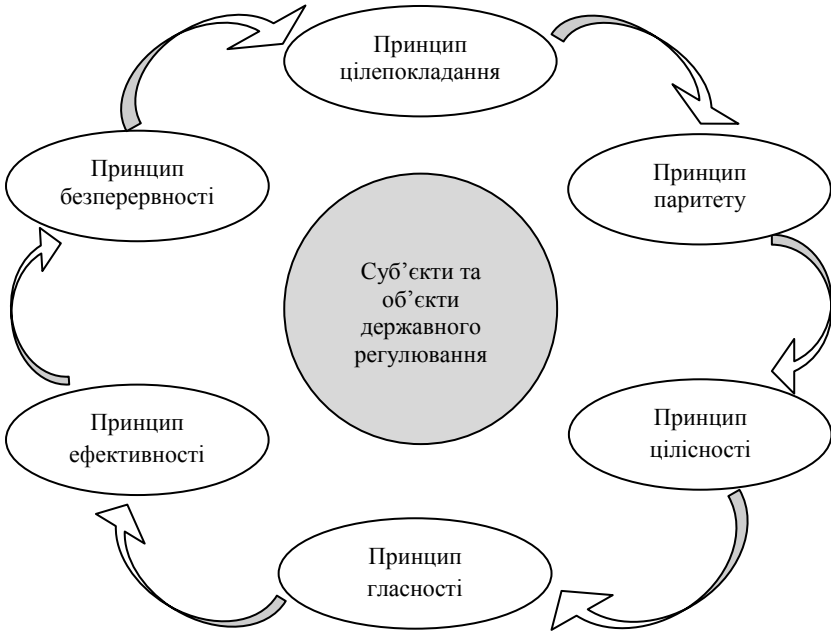


Рис. 2. Принципи механізму державного регулювання РРП

Ядром визначення принципів на рис. 2 є суб'єкти та об'єкти державного регулювання. Тому, розглянемо їх більш детально. Суб'єктами регулювання РРП є державні установи, організації та посадові особи, які формують державну політику, здійснюють цілеспрямований регулятивний вплив на соціальні процеси у сфері ринку праці, відповідно до делегованих їм народом повноважень. Об'єктами державного регулювання ринку праці є процеси і умови стосовно відтворення робочої сили, зайнятості населення, на які спрямовано організаційну, координаційну та стимулюючу діяльність відповідних суб'єктів державних владних структур.

Узагальнюючи існуючі наукові погляди запропонуємо класифікацію об'єктів та суб'єктів механізму державного регулювання РРП (рис. 3).



Рис. 3 Об'єкти та суб'єкти механізму державного регулювання РРП

При цьому, визначені нами суб'єкти вчиняють певні спонукальні дії щодо об'єктів ринку праці. Такі дії передбачають сукупність методів державного впливу для досягнення головної мети механізму державного регулювання РРП. Методи механізму державного регулювання РРП — це способи або інструментарій впливу держави на окремий РРП з метою створення сприятливих умов для підвищення ефективності його функціонування. Отже, виходячи з цього визначення, кожен метод ґрунтується на використанні сукупності інструментів (регуляторів, важелів).

Враховуючи чисельні існуючі погляди на класифікацію методів державного регулювання економікою взагалі, проведемо їх систематизацію та узагальнення відносно РРП (табл.2).

Таблиця 2

Класифікація методів механізму державного регулювання РРП

Ознака класифікації	Методи державного регулювання РРП	Інструментарій державного регулювання РРП
1. За формами впливу	Прямі методи	створення додаткових робочих місць; регламентація робочого часу; встановлення мінімальної заробітної плати; встановлення системи замовлення та державних контрактів
	Непрямі методи	методи, які мають вплив на ринок праці через зміну умов господарювання внаслідок реалізації податкової, бюджетної, інвестиційної, грошово-кредитної політик (державні кредити, дотації, податкові пільги, субсидії, ціни)
2. За типом впливу	Активні	сприяння найшвидшого повернення безробітних до активної праці; підвищення професійної та регіональної мобільності працездатних; створення служб зайнятості та служб соціальної допомоги молоді; структуризація господарських відносин; субсидування створення нових робочих місць на державних та приватних підприємствах
	Пасивні	виплати допомоги по безробіттю; надання негрошової допомоги безробітнім та їх родинам; введення трудової повинності; введення допомоги для безробітних за рішенням центрального уряду та органів місцевої влади

Продовження табл.2

3. За змістом	Адміністративні методи	створення належного нормативно-правового поля ринку праці, яке регулює: пенсійний вік, соціальне забезпечення, зайнятість населення, робочий час, міграцію населення
	Економічні методи	заходи в напрямку бюджетної, грошово-кредитної, економічної та податкової політик
	Організаційні методи	створення територіальних систем, планів, прогнозів розвитку ринку праці; організація ефективного функціонування служб зайнятості населення; профорієнтація та організація суспільної праці
	Інформаційні методи	удосконалення роботи банку даних про вакансії; створення єдиної інформаційної системи; інформаційна взаємодія з іншими суб'єктами ринку праці
4. За об'єктом впливу	Методи, спрямовані на кількісні параметри	методи, які впливають на показники взаємодії попиту та пропозиції
	Методи, спрямовані на якісні параметри	методи, які впливають на: рівень якості життя населення; відсоток наявності у населення вищої освіти; територіально-галузеву структуру
	Методи, що враховують організаційний аспект ринку праці	наявність системи взаємодії профспілок з робітниками, роботодавцями; рівень довіри населення до влади
5. За результатом дії	Дієві методи	методи, які мали позитивний результат на ринку праці
	Недієві методи	методи, які не позначилися на тенденціях ринку праці або взагалі заважали його ефективному розвитку

При використанні будь-яких методів механізму державного регулювання РРП, доцільно визначати та аналізувати тенденції, які мають місце на регіональних ринках взагалі. Вважаємо, що основна задача державного регулювання повинна бути направлена на кон'юнктуру РРП та досягнення оптимального співвідношення попиту та пропозиції. Існує необхідність розробки такого механізму, який би враховував різноманітні методи регулювання в залежності від ситуації в показниках попиту та пропозиції в регіоні.

Зазначимо, що існують наукові погляди стосовно необхідних підходів щодо реалізації зазначених нами методів регулювання (нормативний, позитивний, синергетичний, енвіронментальний тощо). Таку класифікацію доцільно запроваджувати відносно РРП. Зокрема, нормативний підхід зосереджується на діяльності уряду в напрямку планування ситуації з урахуванням оціночних показників та суджень агентів ринку праці у регіонах. У центрі уваги позитивного підходу — опис і пояснення теоретичних фактів, визначення наслідків державних та місцевих програм, природи політичних процесів. Позитивний підхід пояснює, що відбувається з ринком праці у цей час і як ситуація, що склалася на ринку праці, відповідає певним теоретичним посиленням. Синергетичний підхід враховує нелінійний розвиток організованих систем ринку праці в регіонах і передбачає наявність кумулятивного впливу інструментарію державної політики у такий спосіб, що кінцевий результат сумісної дії механізму буде перевищувати сукупність цілей, передбачених кожним методом державного регулювання. Енвіронментальний підхід передбачає побудову такого механізму, який би враховував вплив інструментарію державного регулювання на навколишнє оточення ринку праці. Для використання зазначених підходів доцільно розглядати зміст методів та інструментарію, які будуть залучатися до механізму державного регулювання РРП.

Зауважимо, що при обранні будь якого підходу щодо реалізації методу або інструментарію, доцільно визначати межі втручання держави в процеси, що відбуваються на РРП. При цьому, таке втручання необхідно визначати з урахуванням головної мети механізму державного регулювання ринку праці та недопущенням перетворення саморегулюючого ринку на стихійний ринок (як вже зазначалося нами вище).

Тому для визначення вже існуючої межі втручання держави у РРП, доцільно усі регіони розподілити в залежності від ступеню впливу держави на регулювання ринку праці, а саме: регіони з сильним державним втручанням; регіони з помірним державним втручанням; регіони зі слабким державним втручанням. При визначенні класифікації регіонів за ступенем впливу доцільно використовувати такі показники: наявність регіональних нормативних актів про соціально-економічний розвиток; наявність діючих довготермінових та/або середньострокових цільових програм сприяння зайнятості населення; наявність діючих програм сприяння зайнятості для окремих соціально-демографічних груп (інвалідів, молоді, колишніх військовослужбовців, осіб, звільнених від місць

позбавлення волі); наявність програм та/або адміністративних регламентів по сприянню самозайнятості безробітних громадян; наявність цільових програм із реалізації додаткових заходів для зниження навантаження на ринку праці в умовах державної кризи тощо.

Саме оптимальне регулювання та обґрунтовано-помірний державний вплив спроможні знизити вплив негативних чинників в процесі саморегуляції ринку. Зокрема, науково обґрунтованою є думка А.Є. Шастітко, який вважає, що держава може впливати на економічні процеси у формі як компенсації «провалів» ринку, так і усунення самих «провалів», тим самим попереджуючи застосування неринкових альтернатив для організації трансакцій [2, с. 94]. Компенсації та усунення «провалів» є особливими формами настроювання механізмів узгодження очікувань та координації дій економічних суб'єктів з позиції застосування структури трансакційних витрат (по суб'єктах, які беруть участь в економічних обмінах), а також у контексті різних варіантів впливу держави на умови і результати економічних обмінів.

Принципова різниця між двома формами втручання держави (компенсації або усунення провалів) полягає у тому, що компенсаційна участь означає або повне витіснення ринкового механізму, або його істотне обмеження, у той час як усунення «провалів» ринку передбачає ефективність механізму цін як способу координації дій економічних суб'єктів. В іншому випадку держава залишається «за кадром» ринкових трансакцій та за умов дотримання загальних, установлених для учасників ринку правил. Очевидно, умови другої фундаментальної теореми добробуту відповідають варіанту усунення «провалів», а не їхній компенсації іншими механізмами координації [1, с. 232].

Виходячи із зазначеного, за нашим баченням, межа державного впливу повинна визначатися в залежності від сутності методів та необхідності їхньої реалізації в регіоні з метою недопущення створення стихійного або неконтрольованого фритредерського ринку.

Необхідність державного втручання або впливу у функціонування РРП може бути обумовлена наявністю ситуації, в якій дія ринкових факторів є неефективною. Така ситуація характеризується неспроможністю ринку (market failure) або фіаско ринкового механізму. Вважаємо, що втручання держави необхідне, бо за його відсутності РРП перетвориться на стихійний ринок. Онтологія стихійного ринку має тісний взаємозв'язок з вільним

ринком. Проте стихійний ринок принципово відрізняється від вільного ринку. Філософія свободи та вільності стосовно ринку детально вивчена Ю. Чуньковим. За думкою вченого, вільність може бути стихійною або ж регульованою. І якщо прибічники вільного ринку наполягають на необхідності мінімального втручання в ринкові механізми та фритредерстві, то вони повинні розуміти, що будь-який ступень контролю знаходиться під увагою держави та суспільства. Зазначена теорія знецінює погляди А.Сміта та його метафору «invisible hand of the market» невидимої руки ринку, яку вчений висунув за часи примітивних товарних відносин та раннього капіталізму, коли товаровиробники та усі учасники ринку мали рівні відносини. Ю. Чуньков справедливо навів причини, які сприяли знеціненню теорії самостійного функціонування вільного або стихійного ринку [3].

По-перше, це об'єктивні (іманентні) причини, які виникли в процесі концентрації капіталістичного виробництва та появи крупних власників-товаровиробників. За цих умов власники істотно розширювали свій вплив шляхом захоплення нових ринків збуту, що проявлялося в появі активної нерівної конкуренції з малими та середніми суб'єктами господарювання.

По-друге, це суб'єктивні (зовнішні) причини, які ґрунтувалися на тому, що наявність держави та державних методів регулювання зумовлюють необхідність застосування низки контролюючих функцій, спрямованих на зменшення прояву монопольних тенденцій на ринку.

За нашим баченням, в умовах існування сучасного ринку праці найоптимальнішим шляхом визначення впливу державного регулювання буде використання принципу «золотої середини», який представлений у працях Аристотеля. Сутність цього принципу полягає у застосуванні змішаної форми впливу на окремі сегменти РРП. Такий вплив позначається у запобіганні крайнощів в напрямку адміністративного тиску та пошуку оптимального поєднання державного регулювання з ринковими інститутами, що діють на РРП. Тож виходячи із зазначеного, цілеспрямований вплив держави при реалізації механізму державного регулювання РРП є необхідним.

Список джерел

1. Шевченко Л. С. Ринок праці в аспекті сучасної парадигми регіонального економічного розвитку / Л. С. Шевченко // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – № 1-2. – С. 176-184.

2. Міненко В.Л. Державне регулювання ринку праці та зайнятості населення: теоретичний аспект / В.Л. Міненко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2. – С. 23-32.

3. Шаститко А. Дискретные институциональные альтернативы в контексте дерегулирования экономики // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 94-110.

4. Чуньков Ю. И. Экономическая теория: учебное пособие. В 3 ч. Ч. 1. Социально-экономические системы / Ю. И. Чуньков. – М.: Издательство ИТРК, 2013. – 488 с.

© Гнатенко І.А., Рубежанська В.О., 2017

5.2. Оцінювання трудового потенціалу підприємства

Однією з основних складових підвищення результативності діяльності підприємства являється його трудовий потенціал. Тому, важливим аспектом забезпечення ефективної діяльності підприємства, крім підтримки належного стану та забезпечення розвитку, є визначення та оцінка трудового потенціалу персоналу.

В результаті аналізування літературних джерел [1-8] та існуючої практики, однозначно необхідно погодитись з позиціями науковців М.Г. Акулова, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась та ін. [6, с. 35], що ТП підприємства – це сукупні можливості працівників суб'єкта господарювання (управлінського персоналу та робітників [7, с. 16]) брати участь (активно чи пасивно) у виробничому процесі в рамках конкретної організаційної структури, виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших визначених параметрів.

Під ОР управління (або структурою управління підприємством) слід розуміти впорядковану сукупність підрозділів, які формують рівні управління (інституційний, управлінський, технічний [8, с. 14]), їх взаємозв'язки та механізми управління підприємством [7, с. 19; 8, с. 103].

Поряд з тим, враховуючи інформацію у працях [5; 7], доцільно зазначити, що оцінювання ТП підприємства необхідно проводити на підставі дворівневої структуризації, яка полягає у виокремленні таких рівнів:

- 1) оцінювання ТП технологічного персоналу;
- 2) оцінювання потенціалу менеджерів підприємства (або управлінського персоналу).

Менеджер – це управлінець ринкової орієнтації, який активно впроваджує ефективні умови господарювання, нововведення та

досягнення науково-технічного прогресу, виражено враховує зміни в міжнародних відносинах, своєчасно впливає на кон'юнктуру і динаміку попиту та пропозиції, вміло перебудовує виробничо-господарську діяльність з урахуванням вимог ринку [8, с. 349; 10, с. 27].

На нашу думку, подане розмежування на рівні (1-2) має важливий практичний зміст. Поряд з тим, враховуючи інформацію у [1 – 5; 6, с. 37; 7; 10 – 23], варто зазначити, що оцінка якості персоналу (ЯП) полягає у встановленні еталонних вимог до кожної групи співробітників підприємства. Загалом, як свідчать дослідження, ці вимоги формуються за такими фундаментальними складовими ТП:

- здоров'я;
- освіта;
- якість життя;
- професійний рівень (або професіоналізм);
- мотиваційний рівень.

Основні складові процесу узгодження механізмів ринку праці та ринку освітніх послуг (ОП) сформульовано у праці [22]. Визначено причини розбалансованості структур ринків праці та освіти. Досліджено роль держави у функціонуванні системи економічної безпеки закладів освіти. Обґрунтовано необхідність регулювання ринків освітніх послуг та праці. Запропоновано напрямки забезпечення економічної безпеки системи освіти за допомогою регулюючих дій держави [22].

Досвід розвинутих країн у сфері забезпечення кореляції підготовки фахівців системою професійної освіти й навчання з потребами економіки розглянуто у [23].

Визначено ключові умови досягнення збалансованості ринку освіти та ринку праці. Запропоновано кроки щодо розв'язання цієї проблеми в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду [23]:

- створення структур, відповідальних за стратегічне прогнозування освітньо-кваліфікаційних потреб ринку праці як на національному, так і на регіональному рівнях;
- розроблення та запровадження ефективних для України сучасних методик стратегічного прогнозування освітньо-кваліфікаційних потреб ринку праці з урахуванням можливостей і ресурсів навчальних закладів (НЗ);
- розширення аналізу потреб у кваліфікаціях на національному рівні до аналізу затребуваних кваліфікацій на регіональному й місцевому рівнях і навіть на рівні підприємств;

– приведення ринку освітніх послуг у відповідність до потреб розвитку трудового потенціалу шляхом визначення пріоритетних напрямів підготовки фахівців згідно з потребами національної та регіональних економік;

– широке залучення роботодавців до процесу підготовки кадрів різного освітньо-кваліфікаційного рівня на всіх стадіях процесу: планування обсягів і напрямів підготовки, створення навчальних програм, працевлаштування після закінчення навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації у процесі професійної діяльності;

– забезпечення ринку праці регулярно та своєчасною інформацією про перспективи попиту на професії та кваліфікації, включаючи раннє виявлення тенденцій у технологіях і професіях, що своєю чергою обумовлюють зміни у структурі професійних навичок;

– створення системи інформування закладів професійного навчання, служб профорієнтації й зайнятості щодо ситуації та прогнозів на ринку праці для коригування навчального процесу з урахуванням динаміки попиту на фахівців.

Тут варто зазначити, що є різні підходи до оцінювання рівня освіти.

Приклад оцінювання індексу освіти (*EI*) на основі статистичної інформації наведено у праці – формула (1):

$$EI = EYSI\sqrt{MYSI / 0.951}, \quad (1)$$

де *EYSI* – індекс очікуваної тривалості навчання;

MYSI – індекс середньої тривалості навчання;

0,951 – емпіричний коефіцієнт.

1) *MYSI* знаходиться за формулою:

– $MYSI = MYS/13,2$, де 13,2 – максимальна тривалість освіти для країн світу;

– *MYS* – середня тривалість освіти для даної країни.

2) $EYSI = EYS/20,6$, де 20,6 – максимальна очікувана тривалість освіти для країн світу;

3) *EYS* – очікувана тривалість освіти для даної країни та освітні ризики.

Освітні ризики – це виклики або загрози для функціонування та розвитку системи освіти такого ступеню, що можуть призвести до значних втрат, зокрема:

- зовнішні та внутрішні ризики;
- політичні, правові, економічні, соціальні, демографічні та інші ризики;

- ризики, пов'язані з параметрами якості або достатності ресурсів (рівень підготовки й кількість абітурієнтів, якість та кількість персоналу, якість менеджменту, якісні й кількісні показники матеріально-технічної бази, достатність ресурсів для розвитку, якість маркетингу тощо).

Освітній ризик характеризує ситуацію з позицій різних суб'єктів ринку освітніх послуг. Тому цю категорію необхідно розглядати з позиції однозначних компонент (ів):

- джерела і чинники ризику;
- рівень ризику;
- показник ризику;
- аналіз ризику;
- управління ризиком.

В основу відповідної теоретичної моделі професійної освіти варто закласти еволюційну парадигму освітніх послуг, які супроводжуватимуть схему взаємодії технопарку держави з регіональними структурами [21, с. 66]:

- 1) перетворення знань у технології;
- 2) перетворення технологій у комерційний продукт;
- 3) передача технологій у промисловість через сектор малого наукоємного підприємництва;
- 4) створення наукоємних (інноваційних) фірм;
- 5) підготовка підприємців у сфері інноваційного бізнесу.

Еволюційну парадигму освітніх послуг повинна підтримувати держава в плані забезпечення закладів професійної освіти (середніх та вищих, державних, недержавних):

- 1) логістичною складовою;
- 2) виділенням пріоритетних спеціальностей;
- 3) методиками синхронізації фінансових та інформаційних потоків;
- 4) методиками виділення та підтримки ефективних власників підприємств та працедавців;
- 5) умовами розвитку корисних для суспільства конкурентних відносин між закладами професійної освіти різних форм власності з урахуванням міжнародного досвіду;
- 6) умовами підвищення інформаційної прозорості ринку освітніх послуг;

7) умовами проведення ефективної податкової політики, яка буде стимулювати удосконалення освітніх послуг відповідно до сучасного рівня техніки та науки;

8) методиками регламентації, контролю та синхронізації сфери освітніх послуг відповідно до стану ринку освітніх послуг.

Синхронізацію сфери освітніх послуг відповідно до стану ринку освітніх послуг пропонується проводити на основі методики, яка аналогічна [21].

Співпраця ВНЗ, працевдавців, центрів зайнятості, перекваліфікації, підвищення кваліфікації, представників вітчизняного бізнесу повинна постійно розвиватись і удосконалюватись. У зв'язку з цим доцільно розробляти нові національні проекти в системі вищої та середньої спеціальної освіти з урахуванням вимог до динаміки і тенденцій розвитку освітньо-фахового потенціалу актуальних і потенційних працівників.

Доцільно також звернути увагу на приклади кваліметричного оцінювання якості життя: визначення індексу розвитку людського потенціалу (*ІРЛП*), що представляє собою нормативну оцінку стану здоров'я, освіченості і матеріальних ресурсів, необхідних для розвитку людини [20] – формула (2):

$$ІРЛП = (I_{TL} + I_{OS} + I_{VVP})/3, \quad (2)$$

де I_{TL} – індекс тривалості життя населення;

I_{OV} – індекс освіченості людей;

I_{VVP} – індекс валового (регіонального) внутрішнього продукту (ВВП).

Як свідчать проведені дослідження [1-7; 11; 12; 14-17], результативна методика оцінки трудового потенціалу суб'єкта господарювання повинна базуватись на постулаті щодо корисності праці працівників суб'єкта господарювання. Як ефект роботи працівників підприємства (в системі «інформація – ресурс – час» [11]) беруть [12]:

а) кількість виготовленої продукції, роботи чи послуги;

б) якість виготовленої продукції, роботи чи послуги.

У виробничо-господарських процесах суб'єкта господарювання ТП технологічного персоналу (Т) визначається такими показниками, як:

- чисельність працівників;
- продуктивність праці;

- поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності освітньо-професійної підготовки співробітників;
- поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності визначених параметрів в механізмі мотивації;
- поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності в практичному досвіді співробітників на певній визначеній посаді у даній сфері бізнесу;
- рентабельність продукції, роботи чи послуги;
- індекс капіталізації прибутку (спрямування частини прибутку підприємства на збільшення його капіталу; перетворення прибутку в капітал [13, с. 250]).

Управлінський потенціал у виробничо-комерційних процесах підприємства визначається коефіцієнтним методом на основі таких бізнес-індикаторів, як:

- чисельність менеджерів певної категорії;
- кількість показників, що характеризують ділову якість менеджерів;
- оціночний коефіцієнт певного виду;
- коефіцієнт, що показує додатково додану вартість, що отримує підприємство від управління певної категорії або частка приросту капіталу на одного менеджера [1-8; 14-17].

Таким чином, враховуючи інформацію, наведеної зокрема у працях [1-8; 13-17], можна зробити висновок, що: оцінка ТП підприємства має будуватись на основі економічних оцінок здібностей його працівників (управлінського персоналу та робітників), в основі яких є створення певних цінностей та доходу для суб'єкта господарювання. ТП працівника є змінною величиною.

Поряд з тим, проведений аналіз інформації у наукових працях [1 – 18] дозволяє стверджувати, що складова управління персоналом на підприємстві включає [18]:

- рівень ефективності використання кадрового потенціалу;
- ступінь взаємодії менеджерів і працівників;
- рівень взаємовідносин між працівниками;
- процеси, пов'язані із навчанням та просування персоналу;
- стимулювання та мотивування діяльності персоналу.

Трудові ресурси як одну із компонент внутрішнього середовища підприємства рекомендується оцінювати за [5]:

- рівнем кваліфікації персоналу;
- рівнем ефективності кадрової політики;
- плинністю кадрів тощо.

Встановлено, що працездатність та творчі здібності (у процесі трудової діяльності) працівників підприємства підвищуються в міру:

- 1) розвитку та удосконалення знань та навичок;
- 2) зміцнення здоров'я;
- 3) покращення умов праці та життєдіяльності.

Перспективи подальших розвідок досліджуваної теми – напрямки розвитку трудового потенціалу персоналу.

Список джерел

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [підручн.] / О. А. Грішнова. – К.: «Знання», 2009. – 390 с.

2. Завіновська Г.О. Економіка праці: [навч. посібн.] / Г.О. Завіновська. – К: КНЕУ, 2007. – 304 с.

3. Колот А.М. Економіка праці і соціально-трудові відносини: [підручн.] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К: КНЕУ, 2009. – 711 с.

4. Бабынина Л.С. Экономика труда: [учебн]. – в 2 т. – Т. 1. – М.: Изд. «Альфа – Пресс», 2007. – 760 с.

5. Янковська Л.А. Розвиток освітньо-фахового потенціалу регіону: теорія, методологія, практика: [моногр.] / Л.А. Янковська. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2007. – 260 с.

6. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально-трудові відносини: [навч. посібн.] / [М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.

7. Скриньковський Р.М. PS-менеджмент: концепція та еволюція / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк // Економіка. Фінанси. Право: інформац.-аналіт. журнал. – 2013. – № 8. – С. 15-23.

8. Кузьмін О.С. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посібн.] / О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інф.-вид. центр «ІНТЕЛЕКТ+»ПДО), «Інтелект-Захід», 2007. – 384 с.

9. XXIII Наукова сесія Наукового товариства ім. Шевченка (27 лютого – 31 березня 2012 р.; НТШ) / Засідання економічної комісії НТШ (Львівський національний університет ім. І. Франка, 07 березня 2012 р.). – Львів: НТШ, 2012. – С. 13-14.

10. Семчук Ж.В. Основи менеджменту: [методичні вказівки для практ. занять та самост. роботи для студентів, які навч. за галуззю знань 0305 «Економіка та підприємництво» напрямів «Фінанси і кредит» та «Облік і аудит» / Ж.В. Семчук, Р.М. Скриньковський. – Львів: Львівський університет бізнесу та права, 2014. – 52 с.

11. Скриньковський Р.М. Система визначення результату економічної діяльності підприємства «інформація – ресурс – час» / Р.М. Скриньковський // Тези X Міжн. наук.-практ. конф. [«Перспективи

розвитку і актуальні проблеми України та країн світу)], (Львів, 15-16 листоп. 2012 р.); Львівський університет бізнесу та права / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.А. Янковської. – Львів: ЛУБП, 2012. – С. 232-233.

12. Семчук Ж.В. Розвиток систем управління якістю продукції машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ж.В. Семчук; ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права». – Львів, 2011. – 24 с.

13. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

14. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С.И. Пирожков / АН Украины. Ин-т экон. – К.: Наук. думка, 2008. – 180 с.

15. Згалат-Лозинська Л.О. Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу за умов формування ринкових відносин: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Л.О. Згалат-Лозинська; Науково-дослідний економічний інститут. – К., 2002. – 22 с.

16. Дулесов А.Н. Методы оценки эффективности трудового потенциала промышленного предприятия // Вестник ОГУ. – 2009. – № 9 – С. 353-357.

17. Скриньковський Р.М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Р.М. Скриньковський; Львівський університет бізнесу та права. – Львів, 2014. – 20 с.

18. Демиденко С.Л. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства / С.Л. Демиденко // Ефективна економіка. – 2015. – № 9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

19. Приб К.А. Удосконалення засад стратегічного аналізу в сільськогосподарських підприємствах / К.А. Приб // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

20. Вольська О.М. Шляхи забезпечення зростання рівня якості життя населення країни / О.М. Вольська // Економіка будівництва і міського господарства. – 2011. – Т. 7, № 2. – С. 73–79.

21. Гармонізація та синхронізація європейських та українських інноваційних програм / [П.С. Смертенко, І.Б. Гагауз, О.М. Зубарев та ін.]; Ін-т фундам. проблем високих технологій. – К.: ТОВ «Сінта Захід», 2011. – 84 с.

22. Вишневська О. Неузгодженість ринку освітніх послуг і ринку праці в контексті молодіжної політики (зарубіжний досвід для України) / О. Вишневська // Публічне адміністрування: теорія та практика. –

2014. – Вип. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp_2014_2_13.pdf.

23. Карпенко М.М. Світовий досвід планування підготовки спеціалістів відповідно до прогнозованих потреб суспільства / М.М. Карпенко // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1. – С. 129-134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/spa_2014_1_19.pdf.

© Семчук Ж.В., 2017

5.3. Визначення ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Проблемам дослідження економічного потенціалу підприємств, визначенню шляхів підвищення ефективності його використання впродовж трьох останніх десятиліть приділялась значна увага як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. У багатьох роботах висвітлюються понятійний апарат та шляхи поліпшення використання економічного потенціалу підприємства, оцінки його величини, складу і структури та деякі інші питання.

Кожен із авторів тим чи іншим чином прагнув викласти своє бачення змісту та складу економічного потенціалу підприємства, його ролі в забезпеченні ефективності господарювання.

Поняття «потенціал» походить від латинського слова «potentia» - сила що, як відзначалося ще в літературі 70-80-х років ХХ сторіччя, означає можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані. Тоді ж було наведено тлумачення «потенціалу» як економічної категорії. Це є «...сукупність економічних ресурсів і можливостей..., які можуть бути використані для досягнення цілей соціально-економічного розвитку суспільства» [1, с. 23].

Отже, можна констатувати, що потенціал – це можливості здійснювати якусь цілеспрямовану діяльність, направлену на досягнення цілей соціально-економічного розвитку суспільства, носіями яких є певні економічні ресурси, сили та запаси. Необхідно відзначити, що більшість дослідників, які займаються розв'язанням проблем формування і використання потенціалу, в основному, дотримуються даної парадигми

Огляд наявних вітчизняних та іноземних публікацій стосовно тлумачення самого терміну «потенціал» та його складу, показує, що в цих питаннях серед дослідників немає єдиної думки, тим паче що стосується економічного потенціалу підприємства.

Єдиного універсального визначення «економічного потенціалу підприємства» не існує. Це агреговане поняття, яке охоплює різні сфери діяльності підприємства, такі як виробництво, маркетинг, фінанси, інновації, інвестування та ін. У зв'язку з цим потенціал підприємства розглядається як сукупність окремих потенціалів, відповідно виробничого, фінансового, інвестиційного та ін.

З робіт, присвячених оцінці економічного потенціалу підприємства, можна виділити два основних напрямки.

Прихильники першого схиляються до думки, що потенціал підприємства виміряється інтегральною оцінкою, що синтезує результати різних аспектів діяльності господарюючого суб'єкта (виробництво, фінанси, маркетинг, інвестиції, інновації, і ін.). Прихильники другого напрямку виходять із концепції оцінки локальних потенціалів кожного з напрямків діяльності підприємства, як з можливості одержання інтегральної рейтингової оцінки, так і із запереченням наявності такої оцінки.

Науковці С. Г. Струmilін, Т. С. Хачатуров і інші вважають, що існує єдиний синтетичний (інтегральний) показник. Розділяючи в цілому цей погляд, багато авторів допускають, що наявність окремих показників не суперечить існуванню загального. При цьому, на їхню думку, обов'язковою умовою повинне бути зведення окремих показників до загального. Однак існують і інші точки зору, які вказують на недоліки інтегральних показників і неефективність їхнього використання.

Серед дослідників, які виступають за систему показників і не вимагають, при цьому, обов'язкової їхнього зведення до єдиного показника варто виділити таких вчених як Б. П. Плишевський, Г. М. Сорокін, Н. А. Хрущ, І. М. Репіна.

Серед представників напряму, які переконані в непотрібності єдиного вимірника потенціалу підприємства, заслуговує на увагу підхід І. М. Репіної [2]. На її думку сконструйований на яких-небудь принципах загальний синтетичний показник оцінки ефективності діяльності господарської системи й її елементів не може охопити або, точніше, взяти до уваги всі умови протікання процесу виробництва, стан його організації. Незалежно від волі й бажання дослідника дія застосовуваних показників, зведення їх у синтетичні, інтегральні й інші, при використанні якісно різнорідних або різноспрямованих показників може привести, або призводить, до протиріччя або несумісності окремих елементів такого показника.

Базуючись на визначенні поняття підприємницького потенціалу підприємства, І. М. Репіна запропонувала вимірювати його методом

порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників за чотирима функціональними блоками: 1) виробництво, розподіл і збут продукції, 2) організаційна структура й менеджмент, 3) маркетинг і 4) фінанси [2]. Головна розробка І. М. Репіної - графоаналітичний метод аналізу, названий «Квадрат потенціалу». Він дозволяє встановлювати кількісні і якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу (чотирима з вищезгаданих), рівень його розвитку й конкурентоспроможності й на основі цього вчасно обґрунтовувати й реалізувати управлінські рішення по підвищенню ефективності функціонування підприємства.

Недоліком рейтингового підходу, запропонованого І. М. Репіною, є неможливість одержання оцінки, яка б мала конкретний фізичний і економічний зміст і одночасно давала б можливість урахувати потенційні резерви підприємства, а не тільки порівнювати результати його діяльності з еталонними (кращими результатами підприємств у даній галузі). Крім того, така оцінка не враховує взаємозалежність між наведеними напрямками діяльності (деякими вченими використовується назва «локальні потенціали») підприємства й можливість підвищення або зниження одного з них за рахунок зміни іншого, тобто перерозподілу пріоритетів у рамках загального потенціалу підприємства.

Схожий підхід для виміру інвестиційного потенціалу й інвестиційної привабливості підприємств запропонований Р. М. Бойчуком [3].

Р. М. Бойчук для інвестиційного потенціалу так само як І. М. Репіна для підприємницького потенціалу запропонував нормувати його складові переважно фінансові (показники ліквідності, фінансовій сталості й платоспроможності, ефективності використання капіталу, ділової й ринкової активності, майнового стану) по 100 бальній шкалі. Ця ж шкала була використана І. М. Репіною при розробці квадрата потенціалу підприємства [2].

Тільки нормування у викладі Р. М. Бойчука необхідно здійснювати не стосовно еталонного підприємства, а стосовно еталонного значення кожного з показників.

Крім того, застосовуючи метод експертних оцінок для визначення значимості кожного показника в конкретній групі, Р. М. Бойчук розробив алгоритм визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства, що базується на визначенні групових інтегральних показників фінансових коефіцієнтів по окремих напрямках аналізу (інтегральні показники ліквідності, фінансовій сталості й платоспроможності, ефективності

використання капіталу, ділової й ринкової активності, майнового стану) і подальшому зведенні їх до загального інтегрального показника підприємства в цілому [3].

Також серед переваг оцінки інвестиційного потенціалу, розробленої Р. М. Бойчуком, слід зазначити врахування фактору ризику, що дає можливість визначити загальну інвестиційну привабливість підприємства й ідентифікувати його за рейтинговою шкалою матриці інвестиційної стратегії Бостонської консультативної групи.

Незважаючи на переваги такої оцінки, слід зазначити обмеженість рейтингового методу оцінки інвестиційної привабливості підприємства. На це вказує той факт, що різні автори в методику оцінки інтегрального показника включають різні за змістом показники й різну їх кількість. При цьому в підсумкове рівняння вводяться різні вагові коефіцієнти, і різний варіаційний розмах фінансових коефіцієнтів, які визначаються в більшості випадків суб'єктивними методами, а те й зовсім без будь-яких обґрунтувань. Тому оцінка інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства або наданий йому рейтинг - це скоріше експертний спосіб визначення місця або іншого підприємства серед сукупності інших підприємств по обмеженому числу показників, які досягнуті за минулу діяльність підприємства.

Ідея використання рейтингової оцінки локальних потенціалів знайшла своє відображення в роботах А. Е. Воронкової для оцінки стратегічного управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств [4] і О. А. Сущенко для формування стратегічного потенціалу підприємства [5].

О. А. Сущенко розглядає стратегічний потенціал підприємства у вигляді визначеної взаємозалежної сукупності локальних потенціалів (ресурсно-сировинний, виробничий, фінансовий, трудовий, інноваційний, інвестиційний, організаційно-управлінський, інформаційний, маркетинговий інфраструктурний, екологічний, внутрівиробничий), тобто потенціалів кожного виду ресурсів.

Особливе місце серед досліджень, присвячених оцінці потенціалу промислових підприємств в умовах конкурентного середовища займає дисертаційна робота А. Е. Воронкової [4].

У ній висунута наукова ідея формування й розвитку конкурентоспроможного потенціалу підприємства й розроблена методологія стратегічного управління ним.

Для діагностики окремих елементів конкурентоспроможного потенціалу розроблена система показників формалізованої оцінки. Це дозволило в контексті проблем діагностики запропонувати оригінальний підхід до розрахунку інтегрального показника оцінки потенціалу. Розрахунок інтегрального показника здійснюється шляхом зіставлення оцінок елементів конкурентоспроможного потенціалу із середніми значеннями аналогічних оцінок по вибірці підприємств-конкурентів.

Запропонований методичний інструментарій розробки локальних стратегій використання й розвитку виробничого потенціалу підприємства дозволяє сформувавши загальну стратегію зміцнення й розвитку конкурентоспроможного потенціалу промислового підприємства.

На прикладі формування локальної стратегії виробничого потенціалу розроблена й використана багаторівнева оцінка: 1) щодо ідеалу - оцінка кращих світових досягнень; 2) еталонна, виходячи з національних можливостей; 3) розрахункова щодо можливостей підприємства.

Згідно з концепцією А. Е. Воронкової [4], реальна можливість локального потенціалу є слідством впливу обмежень, що діють на національному рівні й впливають на потенційні можливості підприємства. Обмеження, що діють на рівні підприємства, визначаються з урахуванням його характеристик, утворюють область потенційних можливостей підприємства з урахуванням його характеристик. У рамках цієї області розташовується область фактичних оцінок стану й використання локального потенціалу підприємства. Різниця площ розрахункового виробничого й фактичного потенціалу підприємства визначає внутрішні резерви його розвитку, а різниця з потенційними можливостями національного ринку - резерви національних можливостей.

Фактичний стан локального потенціалу описується не двома, а більшою кількістю показників, тому область можливостей і фактичного стану повинна розглядатися в N-мірному просторі. По кожному з елементів формуються свої обмеження.

На рисунку 1 проілюстроване формування системи оцінки реального виробничого потенціалу підприємства. Осі X, Y, Z являють собою обмеження світового, національного й господарського рівня.

Багаторівнева оцінка на основі запропонованого підходу припускає наявність трьох рівнів оцінок:

1. Ідеальної оцінки, без всіх обмежень.

2. Національного еталона - еталонна оцінка з урахуванням зовнішніх обмежень.

3. Розрахункової оцінки, з урахуванням внутрішніх характеристик.

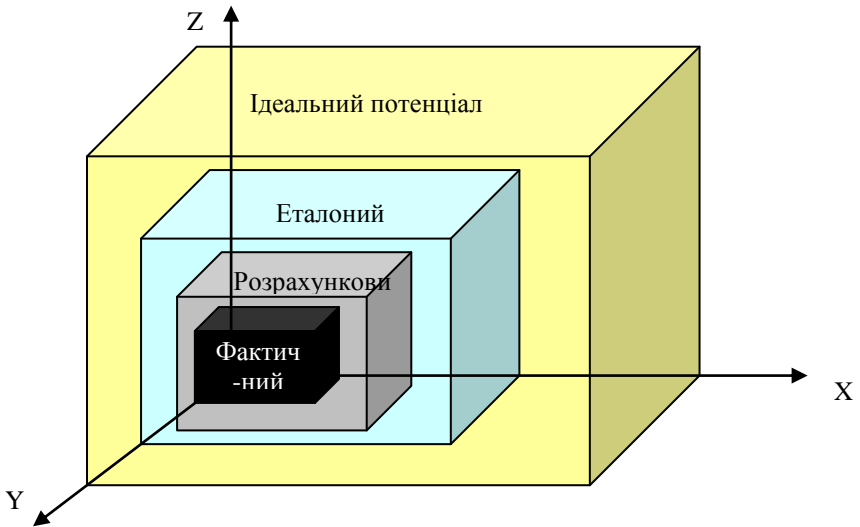


Рис. 1. Модель оцінки реального виробничого потенціалу підприємства

За базу порівняння приймається фактичний або реальний рівень виробничого потенціалу підприємства.

Запропонований А. Е. Воронковою підхід дозволяє одержувати оцінки за різними напрямками і факторами використання локального потенціалу, визначати вузькі місця в його використанні і є основою для формування конкретної програми робіт з використання окремих показників підвищення ефективності конкретного локального потенціалу підприємства.

Для одержання агрегованої оцінки локального потенціалу підприємства А. Е. Воронковою [4] пропонується підхід, заснований на одержанні відносної оцінки окремих показників стосовно єдиної бази порівняння, і наступному розрахунку середнього значення індексованих оцінок по кожному елементу й підприємству в цілому. При цьому, з огляду на наявність декількох рівнів оцінок, використовуваних у розробленій методиці, агреговані показники можуть бути отримані по всіх рівнях.

В якості базового рівня може бути прийнятий один з рівнів оцінок, що розраховуються, а в окремих випадках - рівень значень показників конкурентів.

Для одержання достовірної оцінки й використання єдиної інформаційної бази запропонованою методикою в якості бази порівняння використовують еталонний рівень оцінок.

Запропонований підхід А. Е. Воронкової до розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможного потенціалу промислового підприємства дозволяє не тільки в цілому оцінити стан аналізованого господарюючого суб'єкта стосовно конкурентів, але й проводити діагностичний аналіз по окремих елементах потенціалу й порівнювати їх з можливостями конкурентів, установлювати ступінь домінування підприємства на ринку, визначати реальних конкурентів і позицію підприємства щодо них, і на основі встановленого діагнозу формувати ефективну стратегію конкуренції.

Недоліки методики полягають у занадто трудомісткому розрахунку. Хоча запропонована методика й урахує взаємодію локальних потенціалів на основі побудови ситуаційного профілю зміцнення й розвитку конкурентоспроможного потенціалу промислового підприємства, а також синергізм взаємодії елементів локальних потенціалів, залишилося не вирішеним питання оптимізації складових загального економічного потенціалу підприємства із установленням пріоритетності впливу на складові локальних потенціалів. Крім того, у механізмі управління конкурентоспроможним потенціалом промислового підприємства. А. Е. Воронкової, поряд з його універсальністю, не одержала розвитку ідея врахування галузевих факторів у сукупності зі значимістю окремих підприємств і галузей для національної економіки.

Існують і інші підходи до оцінки потенціалу підприємства. Один з таких – власний підхід (Я. В. Дробота), описаний у моїй ранній роботі [6], який ґрунтується на вимірі потенціалу підприємства як оптимізованого чистого грошового потоку, що є регресійною оцінкою показників ефективність господарської діяльності (ЕГД), ефективність фінансової діяльності (ЕФД) і продуктивність праці (ПП):

$$ЧГП = 845,149 * (ЕГД + 0,2)^{0,041} * (ЕФД + 2)^{2,156} * ПП^{0,178} \rightarrow \max \quad (1)$$

Цей підхід є альтернативою рейтинговій оцінці й оцінці окремих локальних потенціалів. Даний показник має конкретний економічний зміст і використовується для побудови стратегії

розвитку підприємств у рамках удосконалювання їхньої фінансово-господарської діяльності.

Недоліком такого підходу є оцінка потенціалу підприємства тільки на основі фактичної максимально досяжної ефективності трьох напрямків діяльності без розкриття внутрішніх резервів підприємства і їхніх взаємодій.

Схожий підхід використаний І. А. Фесенко [7] для оцінки інноваційного потенціалу підприємств. Тільки вона запропонувала в якості основного, поряд з показником «чистий грошовий потік» використовувати показник приросту прибутку.

Досить цікавий підхід до оцінки економічного потенціалу М. В. Бойченка [8], який заснований на визначенні максимально досяжної величини показника «економічна додана вартість» в конкретних умовах макро й мікро економічного середовища, як оцінки економічного потенціалу підприємства. М. В. Бойченко довів, що формування економічної доданої вартості, у значній мірі, залежить від взаємодії трьох складових - рентабельності, ліквідності й діловій активності, що характеризуються показниками «рентабельність основного капіталу», «загальним коефіцієнтом покриття» і «тривалістю операційного циклу», відповідно. Тому на його думку правомірно використання рівняння (2), що описує показник «економічна додана вартість», в якості інструмента визначення економічного потенціалу підприємства, а самого показника «економічна додана вартість» - як інтегральної оцінки економічного потенціалу.

$$EVA = -7,994X_1 + 1313,272X_2 + 489,062X_3 - 666,228, \quad (2)$$

де EVA – економічна додана вартість, тис. грн.;

X_1 – тривалість операційного циклу, днів;

X_2 – загальний коефіцієнт покриття;

X_3 – рентабельність основного капіталу, %.

Цей підхід є універсальним практично для будь-якого підприємства, але він не розглядає початкові умови в яких в даний час знаходиться підприємство, тобто досягнення ідеальних (близьких до максимально можливих) параметрів розвитку підприємства може зайняти досить тривалий час виходячи з існуючого фінансово-господарського стану підприємства. Також коефіцієнти рівняння (2), які були отримані для конкретної галузі не відповідають специфіці іншої галузі. Тому для застосування рівняння (2) в інших галузях економіки необхідно знайти відповідні коефіцієнти, які визначаються експериментальним шляхом під впливом галузевих чинників.

Слід зазначити, що не дивлячись на існування різноманітних методів до оцінку економічного потенціалу підприємства, вони не вирішують завдання оцінки ефективності використання потенціалу існуючого підприємства та обґрунтування напрямків її підвищення.

Тому для визначення ефективності використання економічного потенціалу підприємства буде доцільним визначити, що таке економічна ефективність взагалі.

Економічна ефективність як категорія відображає доцільність і ступінь використання елементів виробництва у процесі створення матеріальних благ. Конкретне, кількісне відображення вона має в отриманні продукції (робіт, послуг) з кожної одиниці витрачених ресурсів виробництва.

Ефективність виробництва являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу.

Основною ознакою ефективності (продуктивності) є необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. У кінцевому підсумку змістовне тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є утворювальною субстанцією багатства і мірою витрат, необхідних для його нагромадження. Саме тому підвищення ефективності виробництва (продуктивності системи виробництва і обслуговування) можна вважати конкретною формою проявлення цього закону.

Суттєва характеристика ефективності виробництва (продуктивності системи) знаходить відображення у загальній методології її визначення, математично формалізована форма якої була записана формулою (3):

$$\text{Ефективність(продуктивність)} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}} \quad (3)$$

У зарубіжних країнах а розвиненою ринковою економікою для окреслення результативності господарювання використовують інший термін «продуктивність системи виробництва і обслуговування», під якою розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві різноманітних товарів та послуг.

Отже, ефективність виробництва і продуктивність системи, це по суті терміни-синоніми, які характеризують одні й ті ж результативні процеси. При цьому слід усвідомлювати, що загальна

продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці і прибутковість виробництва.

Вимірювання загальної ефективності (продуктивності) діяльності підприємства методологічно пов'язане, перш за все, з визначенням критерію і формуванням відповідної йому системи показників.

Критерій — це головна відрізнявальна ознака і визначальна міра вірогідності пізнання суті ефективності виробництва, у відповідності з якими здійснюють кількісну оцінку її рівня. Правильно сформульований критерій повинен найбільш повно характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути загальним для усіх ланок суспільного виробництва — від підприємства до національної економіки в цілому.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (продуктивності виробничо-економічної системи) полягає у тому, щоб на кожну одиницю витрат — трудових, матеріальних, фінансових — досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва або доходу.

Система показників ефективності виробництва, включає декілька груп: 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності підприємства); 2) показники ефективності використання праці (персоналу); 3) показники ефективності використання виробничих основних і оборотних фондів; 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів і капітальних вкладень). Кожна з перелічених груп охоплює певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність виробництва (діяльності підприємства) або ефективність використання окремих видів ресурсів

Конкретні види ефективності можуть виокремлюватись не лише за різноманітністю одержуваних результатів (ефектів) діяльності підприємства, але й залежно від того, які ресурси (застосовувані чи споживані) беруть для розрахунків.

Виходячи із загального визначення ефективності (3), визначення ефективності використання економічного потенціалу підприємства за аналогією буде доцільним здійснювати шляхом порівняння отриманого результату з витратами на його отримання. За умов, що кожен з локальних потенціалів підприємства має свій показник вимірювання, для нього буде існувати відповідний показник оцінки ефективності використання. Так, для оцінки

ефективності використання трудового потенціалу буде доцільним використовувати відомий показник – продуктивність праці (ПП):

$$ПП = \frac{\text{Обсяг виробництва}}{\text{Середня списочна чисельність працівників}} \quad (4)$$

Для інших видів локальних потенціалів (фінансовий, інвестиційний, інноваційний, маркетинговий та ін.) відповідно буде порівнюватись отриманий результат від використання конкретного потенціалу з витратами на його отримання.

Таке визначення ефективності використання конкретного виду потенціалу підприємства відповідає саме ресурсному підходу його розуміння.

Подібний підхід деякою мірою може бути застосованим і коли потенціал підприємства визначається як інтегральна оцінка різних потенціалів, але за умов, що він має конкретний економічний сенс, а не рейтингову оцінку. Так за підходом М.В. Бойченка, коли потенціал підприємства визначається як максимальна досяжна величина показника «економічна додана вартість», ефективність його використання можна порівнювати відношенням цього показника до вартості капіталу підприємства (EVA/K).

Однак, на нашу думку, це буде не зовсім вірно, оскільки цей показник є максимально досяжною величиною економічної доданої вартості в конкретних умовах макро і мікро економічного середовища, але в дійсності будь яке підприємство не може завжди або практично не може отримувати максимально-можливий результат.

Тому, на нашу думку, ефективність використання потенціалу підприємства буде доцільно вимірювати на основі застосування симбіозів підходу А. Е. Воронкової, в якому визначається ідеальний, еталонний, розрахунковий та фактичний потенціали, та підходу М. В. Бойченка, в якому визначається максимально досяжна величина економічної доданої вартості підприємства в конкретних умовах макро й мікро економічного середовища.

Пропонується здійснювати оцінку ефективності використання потенціалу підприємства ($EE_{ПП}$) на основі співвідношення фактично досягнутої величини економічної доданої вартості (EVA_{ϕ}) до максимально досяжної її величини (розрахункового потенціалу) (EVA) в конкретних умовах макро й мікро економічного середовища:

$$EE_{ПП} = \frac{EVA_{\phi}}{EVA} \quad (5)$$

Відповідно, основні напрями підвищення ефективності використання потенціалу підприємства будуть визначатися, виходячи з їх впливу на формування економічної доданої вартості з метою її наближення до максимально досяжної її величини (розрахункового потенціалу).

Таким чином, на основі дослідження теоретичних основ визначення потенціалу підприємства, симбіозу підходів А.Е. Воронкової і М.В. Бойченка та загальноекономічних підходів до визначення ефективності обгрунтовано підхід до визначення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Список джерел

1. Гавва В. Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли : монография / В. Н. Гавва. – Харьков [Текст]: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2004. – 287 с.

2. Репіна І. М. Управління підприємницьким потенціалом (на матеріалах гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу) [Текст] : Дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Репіна Інна Миколаївна ; Київський національний економічний ун-т. - К., 1998. - 160 с.

3. Бойчук Р.М. Управління формуванням та використанням інвестиційного потенціалу промислових підприємств: [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. - Л., 2003. — 175 с.

4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом промышленных предприятий [Текст] : дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Воронкова Алла Эженовна ; Восточноукраинский национальный ун-т. - Луганск, 2001. - 482 с.

5. Формирование стратегического потенциала предприятия [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Сущенко Елена Анатольевна ; Восточноукраинский национальный ун-т им. Владимира Даля. - Луганск, 2002. - 230 с.

6. Дробот Я.В. Совершенствование финансово-хозяйственной деятельности угледобывающих предприятий с ограниченными запасами на основе ресурсосбережения [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Дробот Ярослав Викторович ; Национальная горная академия Украины. - Днепропетровск, 2001. - 272 л. - Библиогр.:л.195-207

7. Фесенко І.А. Економічна оцінка інноваційного потенціалу вугледобувних підприємств [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Фесенко Інна Анатоліївна ; Донбаський гірничо-металургійний ін-т. - Алчевськ, 2003. - 198 с.

8. Бойченко М. В. Визначення економічного потенціалу антрацитових шахт у депресивних регіонах Донбасу: [Текст] Дис... канд. екон. наук: 08.06.01 /Національний гірничий ун-т.- Д., 2005.–178 с.

© Дробот Я.В., 2017

РОЗДІЛ 6. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ

6.1. Стратегія управління активами комерційних банків в умовах перехідної економіки в Україні

Надання кредитів є однією з основних економічних функцій банків, і здійснюється вона для фінансування споживчих, виробничих та інвестиційних цілей підприємницьких фірм, фізичних осіб і державних організацій. Від того, наскільки добре банки реалізують свої кредитні функції, залежить економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств і збільшенню числа робочих місць у цих регіонах та забезпечують їх економічну життєздатність. Процес формування ринкових відносин в економіці України об'єктивно обумовлює необхідність підвищення ролі банківського кредиту.

За сучасних умов розвитку банківської діяльності головне завдання полягає в пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку. Успішне вирішення цієї складної проблеми потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем та розробки нових підходів до управління активами і пасивами банку[1].

У всьому світі рівень ефективності управління активами розглядається як один з найважливіших чинників підвищення стабільності, надійності, ліквідності та прибутковості діяльності. В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно удосконалювати системи та форми управління активами, швидко оволодівати нагромадженими в теорії та практиці знаннями, знаходити нові неординарні рішення в динамічній ситуації. Лише такий підхід до управління забезпечує вигреш у конкретному середовищі або, принаймні, нормальні умови розвитку організації. Банківська діяльність у сучасному світі — одна з найбільш конкурентних, тому успіх і життєдіяльність банку істотно визначається рівнем управління.

Діяльність щодо управління активами належить до числа стратегічних планів комерційного банку. При цьому визначаються довгострокові завдання, шляхи розвитку банку, а також комплекс заходів щодо їх реалізації.

Завдання визначають вихідні підходи до розвитку банку. Як комерційне підприємство банк повинен орієнтуватись на таку

діяльність, яка приносить йому прибуток. А величина прибутку залежить від об'єму і структури активів, об'єму прибутків і витрат, ефективності діяльності банку. Завдання банку щодо управління активами, зазвичай, пов'язуються також із стабільною базою доходів, а це передбачає акцент на розвиток традиційних послуг банку, на довгострокове і комплексне обслуговування клієнтів.

Поряд з економічними завданнями, що стоять перед управлінням банком, важливе значення має місце даного банку в розв'язанні загальногосподарських завдань. Банк об'єктивно необхідний для розвитку економіки і являється важливою його складовою. Тільки при активній участі в економічних процесах банк може розвиватись зовнішньо і внутрішньо. Мається на увазі стимулювання росту виробництва і обігу створеного продукту, сприяння підтриманню стабільності грошової одиниці.

Нарешті, завдання при управлінні активами повинні орієнтуватись на задоволення інтересів членів колективу, що реалізують економічні установки в діяльності банку. Серед таких завдань присутні направленість на задоволення матеріальних запитів, розвиток особистої кар'єри, задоволення індивідуальних потреб. Співвідношення вказаних завдань специфічне для кожного банку. Але важливо, щоб всі вони органічно поєднувались одне з одним.

Управління активами та його результати повинні відповідати певним вимогам. Ці вимоги накладають відбиток на саме управління і повинні обов'язково виконуватись на кожному етапі. Визначимо найважливіші принципи управління активами[2,3].

1. Управління активами має базуватись на державному підході при оцінюванні економічних процесів, явищ, результатів діяльності.

2. Управління має носити науковий характер, тобто ґрунтуватись на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку.

3. Управління має бути комплексним. Комплексність управління вимагає охоплення всіх ланок і сторін діяльності, всебічного вивчення причинних залежностей в діяльності банку.

4. Однією з вимог до управління є забезпечення системного підходу, коли кожний досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система, яка включає ряд елементів певним чином пов'язаних між собою і зовнішнім оточенням.

5. Управління активами має бути об'єктивним, конкретним і точним. Воно має будуватись на достовірній, перевіреній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки мають бути обґрунтовані точними аналітичними розрахунками. 3

цієї вимоги витікає необхідність постійного вдосконалення процесу збору та обробки інформації з метою підвищення точності і достовірності розрахунків.

6. Управління покликане бути дійовим, активно впливати на процес діяльності банку і його результати, своєчасно виявляючи недоліки, прорахунки, упущення в роботі.

7. Управління активами має проводитися за планом, систематично, а не час від часу. З цієї вимоги витікає необхідність планування управлінської роботи в банку, розподіл обов'язків з її виконання між виконавцями і контроль за її виконанням.

8. Єдність стратегічного (перспективного) і тактичного (поточного) планування означає відповідність тактичних планів стратегічним цілям, з метою забезпечення безперервності відповідного процесу.

9. Управління має бути оперативним. Оперативність означає вміння швидко і чітко проводити оцінювання ситуації, приймати управлінські рішення і втілювати їх в життя.

10. Моральне і матеріальне стимулювання творчої активності, успіхів і досягнень всього колективу та кожного його члена зокрема — умова досягнення високих результатів діяльності банку.

11. Один з принципів управління — демократизм. Передбачає участь у процесі управління широкого кола співробітників банку, що забезпечує більш повне виявлення передового досвіду і використання ресурсного потенціалу банку.

12. Управління має бути ефективним, тобто витрати на утримання управлінського персоналу мають давати багатократний ефект.

Регулятивна функція центрального (національного) банку полягає у підтриманні достатньої ліквідності банківської системи країни через встановлення граничних нормативів, яких мусять дотримуватися комерційні банки. Недотримання нормативів, що встановлює центральний (національний) банк, тягне за собою накладення на комерційні банки різноманітних санкцій — від штрафів і попереджень до позбавлення банківських ліцензій. При цьому контролюючі органи зацікавлені в підвищенні ліквідності банків за рахунок зниження прибутковості, а банки зацікавлені в підвищенні своєї прибутковості за рахунок зниження ліквідності. Завдання управління банком полягає в пошуку оптимальної прибутковості при існуючих нормативах ліквідності з урахуванням наявних ризиків.

Незважаючи на загальні тенденції в складі і структурі активів, кожний банк повинен прагнути до створення раціональної структури

активів, яка залежить насамперед від якості активів.

Якість активів визначається їх ліквідністю, обсягом ризикованих активів, питомою вагою критичних і неповноцінних активів, обсягом активів, що дають прибуток.

Для забезпечення щоденної спроможності банку відповідати за своїми зобов'язаннями структура активів комерційного банку повинна відповідати якісним вимогам ліквідності. З цією метою всі активи банку поділяються на групи за ступенем ліквідності залежно від терміну погашення. Активи банку поділяються на високоліквідні активи (тобто активи, що забезпечують миттєву ліквідність), ліквідні активи, активи довгострокової ліквідності.

До активів миттєвої ліквідності (високоліквідних) належать: готівка і прирівняні до неї кошти, кошти на рахунках у центральному банку, державні боргові зобов'язання, кошти на коррахунках, вкладення в облігації внутрішньої валютної позики за відрахуванням коштів, які надходять на оплату валютних акцій, і коштів, які надходять на коррахунки банку від реалізації цінних паперів. Ці кошти належать до ліквідних, оскільки підлягають (у разі потреби) негайному вилученню з обороту банку.

Встановлюючи раціональну структуру активів, банк повинен виконувати вимоги до ліквідності, а отже, мати достатній розмір високоліквідних, ліквідних та довгостроково-ліквідних засобів стосовно зобов'язань з урахуванням їх термінів, сум та типів і виконувати нормативи миттєвої, поточної та довгострокової ліквідності.

Зважування активів за ступенем ризику проводиться шляхом множення залишку коштів на відповідному балансовому рахунку (рахунках) або їх частини на коефіцієнт ризику (y %), поділений на 100.

Практично всі банківські активи піддаються певному ризику. Ступінь ризику своїх активів банк повинен визначати і підтримувати на рівні, який відповідає чинному законодавству і політиці банку щодо цього. На підставі результатів вивчення структури активів банку можна аналізувати різні види ризику.

До 60-х років минулого віку банкіри більшою частиною розглядали джерела фондів — зобов'язання і власний капітал. Відповідно до такого підходу управління активами, це величина та види банківських депозитів та інших позикових коштів, які він може залучити, обумовлювалось головним чином потребами клієнтів банку. Населення само визначало кількісне співвідношення між чековими депозитами, ощадними вкладками і строковими депозитами, які воно хотіла тримати. Головна сфера прийняття

решень керівництвом банку була зв'язана не з депозитами, а з активами. Банк може здійснювати контроль над потоком депозитів, тільки приймаючи рішення про те, кому надавати обмежений об'єм готівкового кредитного ресурса і які повинні бути умови позики. Згідно цього, в цьому підході до управління активами була своя логіка, поскільки до початку процесу дерегулювання види депозитів, ставка відсотка, запропонована по депозитам, та інші недепозитні джерела фондів, які можуть залучатись банком, жорстко регулювались. Керівники банків мали обмежені дії в формуванні своїх джерел коштів.

В відповідності до стратегій управління активами потреби банку у ліквідності задовольнялись за рахунок якісного управління кредитами. Більшість банківських позик були короткостроковими або виданими на строки, відповідні сезонним потребам клієнтів. Таким чином більша частина кредитів, які намагались надавати банки, була „самоліквідуючою”, так як платежі по ним проводились на протязі нормального циклу ділової активності — від виробництва до кінцевого продажу. Якщо виникала додаткова потреба у ліквідних коштах, то банк може задовільнити її, зберігаючи достатню кількість державних цінних паперів та інших бистрореалізуємих активів. Таким чином, стратегія управління активами будувалась на тій основі, що більшу частину своїх потреб в ліквідних активах банк погашає за рахунок конвертації активів в готівку.

Нажаль, банківський актив номер один — позики — не завжди являється самоліквідуючим, особливо якщо економіка знаходиться в стані великого спаду. В цих умовах необхідна реструктуризація деяких позик, що в результаті призводить до необхідності пошуку нових джерел коштів для їх підтримки. Однак є і прибуткові можливості кредитування: банк може надати деяку частину кредитів на великі строки. Але такий крок потребує нових джерел фінансування, окрім традиційних ліквідних активів і короткострокових депозитів.

Управління активами - основний процес, у межах якого банки планують і реалізують свої прибутки та контролюють притаманні їхній діяльності ризики. Проблеми УА мають комплексний характер, оскільки необхідно враховувати велику кількість факторів, які стосуються багатьох напрямів діяльності. Відтак зростають вимоги до якості інформаційного забезпечення. Скажімо, процедури оцінки та аналізу кредитного ризику досить добре розроблено й висвітлено як у внутрішніх банківських документах, так і в нормативних

документах НБУ. Кредитний ризик пов'язаний із використанням коштів, які відображаються лише в активній частині балансового звіту та на відповідних рахунках доходів і витрат. Водночас вихідна інформація про кредитний ризик, якого припускається банк, є лиш одним із вхідних інформаційних потоків, з якими працює керівництво, розробляючи управлінські рішення стосовно УА. З огляду на багатоплановість і складність процесу прийняття рішень при управлінні активами слід використовувати системний підхід.

Окреслимо конкретні завдання УА у широкому контексті банківського менеджменту та управління ризиками: управління ліквідністю; управління ризиком процентної ставки; хеджування; управління валютним ризиком.

Кожну із зазначених складових можна розглядати як окрему проблему, але в рамках інтегрованого підходу до УА необхідно проводити їх спільний аналіз у цілісній системі - банківській установі.

Головною особливістю міжнародних фінансових ринків у 80-ті роки стала мінливість відсоткових ставок, а отже, збільшення відсоткового ризику банків. Якщо раніше головним ризиком банків (іув кредитний, то починаючи з 80-х років ризиком номер один у банківській сфері став ризик зміни відсоткової ставки. Це зумовило розвиток збалансованого підходу до одночасного управління активами, який і переважає нині у світовій банківській практиці.

Сутність збалансованої стратегії управління полягає в тому, що банки розглядають свої портфелі активів, визначаючи роль сукупного портфеля в одержанні високого прибутку за прийняттого рівня ризику. Спільне управління активами і пасивами дає банку інструментарій для формування оптимальної структури балансу та створення захисту від ризиків, спричинених значними коливаннями параметрів фінансових ринків.

Загалом під системою розуміють сукупність елементів, пов'язаних відношеннями та зв'язками один з одним. Мережа цих зв'язків та відношень формує структуру. При цьому елементи (підсистеми) функціонують у часі як єдине ціле: кожен елемент працює на мету цілої системи. З огляду на це розглянемо організаційну структуру та цілі діяльності банку з точки зору вирішення питань, що стоять перед вищим менеджментом при управлінні активними операціями[1;2].

Структура установи відображає основні логічні взаємозв'язки рівнів управління, розмежовує сфери відповідальності, оптимізує процеси інформаційного забезпечення, що дає змогу досягати

поставлених цілей та завдань із найбільшою ефективністю. Налагодженість внутрібанківських схем, процедур прийняття рішень, розподіл функцій та повноважень — запорука продуктивної взаємодії підрозділів банку.

Організаційна структура банку зумовлена насамперед його функціями. На нинішньому етапі становлення банківської системи банківські установи розвиваються як універсальні фінансові заклади, що надають широкий спектр банківських послуг. При цьому в різних установах різним напрямам діяльності приділяють більшого чи меншого значення, хоча майже всі не відмовляються від намірів експансії на певному ринку або в певній сфері фінансового впливу, що відповідно спричиняється до розростання їхніх організаційних структур та ускладнення процесів управління. Загальна тенденція в тому й полягає, що майже всі банківські установи із часом стають організаційно складнішими. Чим функціонально різноманітнішою є система, тим складнішою має бути система управління. Це справедливо й щодо іншого важливого чинника, який впливає на організаційну структуру, — величини банку. Зрозуміло, для великої, багатofilійної системи необхідно створювати додаткові підрозділи, залучати фахівців, без яких можна обійтися, керуючи невеликою установою в "ручному" режимі.

Удосконалення організаційної структури має сприяти поліпшенню керованості банком, кращій координації дій підрозділів, загальному підвищенню ефективності роботи. Цього можна досягти двома прямо протилежними способами:

- 1) збільшенням витрат на створення нових підрозділів для виконання додаткових функцій та обсягів роботи;
- 2) пошуком резервів скорочення витрат — для надмірних систем, які відчувають труднощі з подальшою діяльністю існуючих організаційних структур. Саме через такі проблеми деякі системні банки замість балансових філій створили територіальне відокремлені безбалансові відділення.

Ще один вагомий фактор, що впливає на сучасні банківські установи: зі зміною технологічних та економічних параметрів ринку змінюється й структура кадрових потреб банків. Скорочується штат працівників, вивільнених завдяки комп'ютеризації та автоматизації від виконання рутинних обов'язків, зростає попит на кваліфікованих фахівців з високим рівнем комп'ютерної підготовки, знанням нових банківських продуктів і технологій — спеціалістів з фінансового, системного аналізу, планування, маркетингу, з операцій із цінними паперами та інвестиціями.

Крім потреби у фахівцях середнього рівня ієрархічної структури, при розробці управлінських рішень стосовно УА виникає необхідність у керівному органі, який би координував роботу підрозділів, вирішував комплексні проблеми, що виходять за межі компетенції окремих підрозділів, мав доступ до необхідної інформації та забезпечував колегіальність рішень. На Заході ці функції виконує Комітет з управління активами та пасивами (КУАП).

КУАП безпосередньо підпорядковується правлінню банку. Його повноваження визначено положенням про КУАП та деталізовано у правилах, положеннях і процедурах, затверджених правлінням банку. До складу Комітету з управління активами та пасивами входять голова правління, заступники, які відповідають за управління активно-пасивними операціями, керівники відповідних підрозділів. Основні завдання КУАП:

- 1) визначення стратегії банку, розгляд і затвердження стратегічного та оперативного планів, бюджетів, змін до них. участь у розробці політики;
- 2) аналіз тенденцій ринку щодо процентних ставок, встановлення процентних ставок за наданими та залученими коштами;
- 3) аналіз вкладень та ресурсів із метою диверсифікації зобов'язань, запобігання надмірній концентрації активів, розгляд відповідних положень і лімітів;
- 4) оцінка загальнобанківської позиції щодо прийнятих ризиків (ризик процентної ставки, ліквідності, кредитного, валютного), розподіл коштів на основі зваженого ризику, вибір засобів хеджування;
- 5) підготовка висновків для правління банку, директив та наказів підпорядкованим підрозділам.

Визначення стратегії банку тісно пов'язане з його організаційною структурою. Адже для реалізації намірів необхідна структура, яка дасть змогу динамічно управляти діяльністю установи (якщо вона неадекватна, то гальмуватиме розвиток системи). Проектування структури базується на стратегічних планах; з їх зміною вибувають зміни і в організаційній структурі[4].

Стратегічне управління включає два взаємоповнюючі процеси: вибір стратегічних позицій та управління в реальному часі. Можливості вітчизняних і банків щодо планування власної діяльності зумовлені насамперед зовнішнім і середовищем —

економічною та політичною нестабільністю. Це призводить до невизначеності макроекономічних показників; параметрів ринків, на яких доводиться працювати; мінливості законодавчого поля та правового регулювання. Тому для банків часовим горизонтом планування, у рамках якого розробляються прогностичні показники бізнес-плану, є рік; оперативне планування проводиться з розбивкою на квартали (місяці).

Розвиток планування гальмують фактори суб'єктивного характеру: самовпевненість керівництва та неусвідомлення необхідності планування; нерозробленість методологічних засад і засобів планування в умовах нестабільної економіки.

Планування за своєю суттю є процесом формування цілей при передбачуваних обмеженнях з урахуванням початкових умов. Стратегічні цілі розкриваються у бізнес-плані та політиці банку, короткострокові — в оперативних (поточних) планах та бюджетах. Результати їх виконання є базою для коригування довгострокових цілей, що диктується постійними змінами ринкових умов. При цьому існують певні вимоги до постановки цілей: вимірюваність та конкретність; упорядкування цілей у часі - тобто визначення послідовності та термінів їх здійснення; реалістичний підхід, що визначається наявними ресурсними обмеженнями та впливом зовнішніх чинників: узгодженість, тобто досягнення одних цілей не повинно перешкоджати досягненню інших. Аспектом узгодженості є їх відповідність за напрямками діяльності.

При складанні планів враховуються фактори, які впливають на прийняття рішень при управлінні активами, а саме: оцінка економічних умов, що визначають середовище, в якому працює банк; аналіз конкурентів, який допомагає розробити політику щодо встановлення плати за надані та залучені кошти, тарифи; оцінка потенційних можливостей зростання банку залежно від умов на ринку; конкурентного оточення, внутрішніх ресурсів.

Суть управління активами полягає у формулюванні стратегії та здійсненні заходів, які допомагають привести структуру балансу банку у відповідність із його стратегічними програмами. Узагальнюючим моментом, якому підпорядковується управління, є формулювання завдання (місії). Як і будь-яка інша комерційна структура, банк прагне максимізувати свою ринкову значущість при збереженні прийнятної рівня ризику. Проте для вітчизняних банків зробити ринкову оцінку акцій практично неможливо, тому завдання формулюється, як правило, у термінах прибутковості та ризику.

Менеджери банку насамперед повинні забезпечити належний

рівень ліквідності. Ризик ліквідності - це ймовірність втрат, які понесе банк, якщо не зможе задовольнити вимоги кредиторів. Даний ризик можна зменшити, збільшуючи обсяг ліквідних коштів, до яких має доступ банк у кожний конкретний момент часу. Однак це спричиняється до втрати доходів. Тому керівництву потрібно постійно шукати компроміс між рівнем ліквідності та прибутковості.

Менеджерам, відповідальним за управління ліквідністю, потрібно мати інформацію щодо діяльності всіх підрозділів банку, причетних до залучення та розміщення коштів. Крім того, внутрішніми положеннями банку повинні передбачатися можливість координації та контролю з боку спеціалістів з управління ліквідністю за проведенням активних операцій, а також розкриватися процедури узгодження рішень. З огляду на оперативність рішень, які приймаються при поточному контролі ліквідності, багатоваріантність можливих умов і наслідків при довгостроковому плануванні ліквідності, особливого значення для успішного управління набуває методологічне та програмне забезпечення процесу прийняття рішень.

При плануванні й аналізі ліквідності корисною та ефективною виявляється концепція фінансових потоків, коли операції банку розглядають як рух грошових коштів у вигляді надходжень та вибуття, що постійно відбувається в процесі роботи установи.

Надходження до банку за певний період часу формують пропозицію ліквідних коштів, а використані банком кошти — це результат попиту на ліквідні кошти.

Ефективність управління ризиком ліквідності залежить від низки факторів, найважливішими з яких є склад клієнтів, доступ до ринків ресурсів, якість портфеля активів, навички менеджерів, відпрацьованість внутрішніх процедур та інструментарію планування, задоволення потреб у ліквідних коштах. У процесі управління ліквідністю необхідно вирішити такі завдання: своєчасно провести розрахунки за зобов'язаннями при прийнятних витратах; задовольнити попит на кредити; підтримати оптимальну з точки зору ліквідності та прибутковості структуру активів і пасивів; дотримуватися вимог щодо обов'язкових резервів, нормативів ліквідності.

Інтегрований підхід до управління активами забезпечує належне з точки зору сучасного банківського менеджменту бачення керівництвом комерційного банку його сьогоденних і майбутніх проблем. Цей підхід базується на таких основних принципах:

1. Визначення стратегії та цілей, для досягнення яких

керівництво повинно якомога повніше контролювати обсяги, структуру, доходи та витрати за активами.

2. Контроль над активами повинен бути скоординований таким чином, щоб управління активами характеризувалося внутрішньою єдністю.

3. Наріжним каменем стратегії банку є прибутковість. При цьому слід враховувати, що доходи та витрати відносяться до активних.

4. Управління ризиками є актуальним завданням менеджменту банку, для вирішення якого необхідно подбати про методологічне, організаційне, інформаційне та програмне забезпечення.

Незалежно від того, якого підходу до управління активами додержує банк, перед менеджментом неминуче постає важливе питання: чи мають величина та структура зобов'язань впливати на напрямки розміщення активів?

Традиційний підхід до розв'язання проблеми полягає в об'єднанні джерел фінансування. Згідно з таким методом управління структура зобов'язань не впливає на вибір напрямків розміщення активів, усі кошти розглядаються як єдиний ресурсний потенціал банку без урахування особливостей різних видів зобов'язань. Завдання керівництва банку — визначити пріоритетні напрямки розміщення активів, що розглядаються як незалежна величина.

Перевагою методу об'єднання джерел фінансування є простота й доступність його практичного застосування, а головним недоліком — виникнення проблем з ліквідністю.

Альтернативний підхід до управління структурою активів та зобов'язань банку базується на поділі джерел фінансування. Сутність методу полягає у встановленні відповідності між конкретними видами таких джерел та напрямками використання ресурсного потенціалу. Частина ресурсів, яка сформована за рахунок мінливих джерел, таких як вклади до запитання, залишки на розрахункових рахунках клієнтів, одержані позики «овернайт», має вкладатися в короткострокові кредити та цінні папери. Кошти, одержані з відносно стабільних джерел, таких як строкові вклади, депозити, можуть бути спрямовані на видачу довгострокових кредитів і придбання облігацій.

Останніми десятиріччями в міжнародній банківській практиці застосовується інтегральний метод управління, який включає методи об'єднання та поділу джерел фінансування і забезпечує більшу гнучкість при управлінні активами банку.

Розглянуті проблеми формування стратегії банку щодо

управління активами - важливий аспект банківського менеджменту. Збалансована стратегія управління активами реалізується на практиці застосуванням спеціальних підходів структурного балансування та методів управління ризиками. Найпоширеніші серед них метод управління розривом (геп-менеджмент), метод середньозваженого строку погашення (дюрація) та операції з похідними фінансовими інструментами, які проводяться на строковому ринку з метою хеджування ризиків.

Зрозуміло, що прибутковість банку залежить не лише від точності й правильності поставлених цілей. Набагато важливішими для успіху є кваліфікація менеджерів та економічні параметри ринку: рівень попиту на банківські послуги, гострота конкуренції, темпи інфляції. Зауважимо також широкий спектр стилів та методів управління діяльністю банку: економічні у витратах лідери часто приводять свої установи до успіху, тоді як ті, хто надавав перевагу збільшенню розмірів банку чи підвищенню його безпеки, опиняються серед останніх.

Список джерел

1. www.rada.gov.ua
2. www.bank-ua.com
3. www.nbank.gov.ua
4. www.ufs.com.ua

© Катан Л.І., 2017

6.2. Проблемні кредити вітчизняних банків: новітні підходи до визначення та сучасний стан

Протягом 2014-2017рр. банківська система України функціонує в умовах високої економіко-політичної нестабільності, ведення бойових дій на сході України та зростання кредитної заборгованості в банках України, що, своєю чергою, безпосередньо погіршило якість активних ресурсів банків та водночас обмежило кількість необхідних економічних ресурсів суб'єктам господарювання, що в результаті стримало розвиток виробництва в усіх галузях економіки.

Однією із найскладніших проблем, з якими стикаються банківські установи, є неповернення позичальниками виданих кредитів. Проблемні кредити після фінансової кризи 2008—2009рр. вважаються чи не найбільшим гальмівним чинником розвитку кредитного ринку. Українські банки досі намагаються позбутись до

кризових обсягів «токсичних» активів у вигляді неповернутих іпотечних, споживчих та корпоративних позик. Зараз як ніколи стає очевидним, що наслідки кризи боргів можуть виявитися руйнівними для національної економіки країни, адже підвищується ризик ліквідності банківської системи, посилюється реальна загроза масового вилучення коштів вкладниками з накопичувальних банківських рахунків, звільнення висококваліфікованих співробітників, що задіяні у функціонуванні системи. У результаті маємо надскладну невирішену дилему: банки не кредитують підприємства реального сектору, тому що у потенційних позичальників поганий фінансовий стан, тобто є значні кредитні ризики, а підприємства мають важкий фінансовий стан, зокрема через те, що позбавлені доступу до кредитних ресурсів[1].

Ефективне управління проблемними кредитами ускладнювалось тим, що до останнього часу не існувало єдиного підходу до розуміння сутності «проблемний кредит».

Більшість банків визначало проблемні кредити відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), яка більше орієнтується на судження банків та їхніх аудиторів. Так, стандарт 39 визначає: «корисність фінансового активу або групи фінансових активів зменшується і збитки від зменшення корисності виникають, якщо і тільки якщо є об'єктивне свідчення зменшення корисності внаслідок однієї або кількох подій, які відбулися після первісного визнання активу (подія збитку), і така подія (або події) збитку впливає (впливають) на попередньо оцінені майбутні грошові потоки від фінансового активу або групи фінансових активів, які можна достовірно оцінити. Може бути неможливим ідентифікувати одну, окрему подію, що спричинила зменшення корисності. Скоріше поєднаний вплив кількох подій може спричинити зменшення корисності».

Таким чином, проблемний кредит визначається через зменшення його корисності внаслідок настання певних подій[2].

Відповідно до Постанови № 426 від 17.08.2012р. Національний банк визначає поняття «проблемні активи» як негативно-класифіковані активи, які складаються з наданих кредитів/фінансових зобов'язань, операцій з розміщення її коштів на кореспондентських рахунках в інших банках, цінних паперів, що обліковуються в портфелях банку на продаж та до погашення, дебіторської заборгованості, що класифіковані за IV та V категоріями якості, цінних паперів, що обліковуються в торговому портфелі банку, за якими сума накопиченої уцінки перевищує 50 відсотків від вартості їх придбання (тобто балансової вартості

цінних паперів без включення накопиченої уцінки та нарахованих доходів за ними), включаючи нараховані доходи за всіма цими операціями. З огляду на зазначене, Національний банк включає до проблемних кредитів як кредити, так і фінансові зобов'язання (гарантії, поручительства, акредитиви, авалі та акцепти, що надані банком та зобов'язання з кредитування, що надані банком, класифіковані за IV та V категорією) та нараховані доходи за цими операціями[2].

Кожна країна аналізує рівень проблемної заборгованості на основі внутрішніх стандартів, невід'ємною складовою яких є трактування поняття проблемного кредиту. Проте, для правильного аналізу якості кредитного портфеля, потрібно також враховувати думку експертів спеціальних агентств щодо сутності цього поняття. Наприклад, Міжнародний валютний фонд (МВФ) визначає проблемний кредит як зобов'язання, повне погашення якого сумнівне внаслідок неадекватного фінансового стану позичальника чи забезпечення за цим зобов'язанням, а також спостерігається прострочення сплати основного боргу й/або відсотків за ним більше 90 днів [3]. Базельський комітет з банківського нагляду трактує проблемний кредит як кредитний продукт, за яким існують істотні порушення строків виконання зобов'язань перед банком, істотне погіршення фінансового стану боржника, погіршення якості забезпечення [4].

Визначення МВФ і Базельського комітету практично ідентичні і враховують три ознаки: погіршення фінансового стану, якість забезпечення і прострочення погашення кредиту. Втім визначення МВФ є більш конкретним, оскільки в ньому вказується термін прострочення (більше 90 днів – період, коли кредит автоматично стає проблемним). Разом з тим такі словосполучення у визначенні Базельського комітету як «істотні порушення строків», «істотне погіршення фінансового стану», «погіршення якості забезпечення» можна трактувати по-різному.

Систематизація існуючих визначень проблемного кредиту, здійснена Ю.І.Осечко[2], показала, що в своїй більшості вони базуються на визначеннях МВФ та Базельського комітету і розглядають проблемний кредит за такими ознаками:

- своєчасність погашення кредиту,
- погіршення фінансового стану позичальника,
- недостатність забезпечення.

На основі морфологічного аналізу О.Р.Яремко та О.М. Костильова [5] визначають проблемний кредит як кредит, за яким спостерігаються певні ознаки проблемності повернення

(нездійснення платежу; зниження ринкової вартості чи втрата забезпечення; погіршення фінансового стану боржника та ін.), які викликають побоювання з приводу повернення основного боргу та відсотків за ним.

За дослідженнями [1,5] фактори впливу на появу проблемних кредитів умовно можна поділити на дві групи:

1. Зовнішні фактори.

2. Внутрішні фактори: а) фактори, пов'язані з діяльністю банку; б) фактори, пов'язані з діяльністю позичальника.

Зовнішні фактори – це фактори, що впливають на можливість виникнення проблемної заборгованості та не піддаються контролю ні зі сторони банку, ні зі сторони позичальника.

До групи внутрішньобанківських факторів виникнення проблемної заборгованості відносять ті фактори, що безпосередньо пов'язані з кредитною політикою банку. Особливістю даної групи факторів, на відміну від попередньої, є можливість впливу та контролю з боку банківської установи.

До факторів, пов'язаних із діяльністю позичальника, відносяться фактори, які впливають на те, що позичальник може не виконати своїх зобов'язань перед банком щодо повернення боргу згідно з угодою [6].

Щодо останніх факторів, то сьогодні в банківській практиці недостатньо чітко вироблена система ранньої ідентифікації проблемних кредитів, прогнозування їх появи. Варто звернути увагу на типові ознаки появи проблемних кредитів за допомогою аналізу бухгалтерської та статистичної звітності позичальника, постійних контактів із боржником та повідомленням третіх осіб.

Сигналами, які можуть указати на появу проблемної заборгованості, можуть бути навіть такі події, як зміна керівництва позичальника, переорієнтація діяльності, ухилення від детального пояснення на вимогу банку тих чи інших аспектів господарської діяльності, створення позичальником нових підприємств, небажання позичальника йти на контакт із банком, отримання кредитів в інших банках, зниження обсягу реалізації продуктів свого виробництва, пролонгація кредитного договору, поява збитків та збільшення заборгованості перед позичальниками[5].

В червні 2016 року НБУ запровадив нову категоризацію активів банків, практично ототожнюючи поняття «проблемний кредит» та «непрацюючий актив/кредит». Так, згідно з «Новими підходами НБУ до визначення непрацюючих активів» [7], оприлюдненими в травні 2017 року, поняття «непрацюючий актив /

кредит» максимально наближене до загальноприйнятого у світовій практиці поняття «non-performing exposures / loans» (NPE / NPL).

Непрацюючий актив / кредит – актив, за яким прострочення погашення боргу перевищує 90 днів (30 днів для банків-боржників), або за яким контрагент неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення.

Найбільш повним джерелом статистичних даних за NPL («непрацюючі кредити») в розрізі країн є Індикатори фінансової стійкості МВФ (FSI).

МВФ визначає NPL у разі, якщо:

— платіж за кредитом (основна сума та/або проценти) є простроченими > 90 днів;

— процентні платежі, еквівалентні процентам за > 90 днів, капіталізовані, рефінансовані або пролонговані;

— кредити з прострочкою < 90 днів, які визнаються як непрацюючі відповідно до національних норм нагляду[7].

Принципова відмінність підходів до визначення поняття «непрацюючі активи/кредити» наведено в табл.1.

* Постанова № 351 [8] визначає, що боржник не спроможний забезпечити виконання зобов'язань і подія дефолту настала:

1) у випадку події дефолту, що настала (ст. 165). . Наведемо деякі з них:

-сформований банком резерв під зменшення корисності наданого боржнику фінансового активу становить 50 та більше відсотків борг;

- унесені зміни до умов договору, у тому числі пов'язані з реструктуризацією боргу, передбачають прощення частини боргу та/або, капіталізацію або заміну на інший актив нарахованих та несплачених відсотків за більш ніж 90 календарних днів поспіль;

- боржник/контрагент заявив про банкрутство; або боржника/контрагента визнано банкрутом/розпочато процедуру ліквідації (припинення) юридичної особи в установленому законодавством порядку/банк-боржник за рішенням НБУ віднесено до категорії неплатоспроможних/відкликано банківську ліцензію; або банк порушив проти боржника/контрагента справу про банкрутство у встановленому законодавством України порядку;

- банк ухвалив рішення про конвертацію (переведення) частини або всієї суми боргу боржника/контрагента в капітал боржника/контрагента (за винятком випадків, передбачених законом України щодо фінансової реструктуризації);

Таблиця 1

Зміна підходів до визначення непрацюючих активів/кредитів[7]

	Попередній (01.01.12р.-01.02.17р.	Новий, діє з 01.02.2017р.
Термінологія	Негативно класифіковані активи/кредити.	Непрацюючі активи/кредити (аналог NPE/NPL)
Міжнародна співставність	Основа – національна класифікація активів/кредитів банків (часткова співставність із міжнародними стандартами).	Максимальна гармонізація із міжнародними стандартами (в т.ч. зіндикаторами фінансової стійкості МВФ).
Позначення	Активи, що потрапляли в 4 та 5 категорії якості (дві останні із п'яти категорій).	Активи, класифіковані банком за найнижчим класом (10, 5 та 2, залежно від виду активу).
Принципи визначення	До негативно класифікованих потрапляли: -усі активи/кредити, за якими прострочка перевищувала 90 днів; -окремі активи/кредити із прострочкою від 30 днів та низьким фінансовим класом контрагента.	До непрацюючих потрапляють активи/кредити у разі виконання принаймні однієї із двох подій: -контрагент банку допустив прострочку більше ніж на 90 днів (30 днів для банків-боржників); -контрагент не спроможний забезпечити виконання своїх зобов'язань в установленний строк без процедури стягнення застави*

- є прострочення боргу більше ніж на 90 календарних днів [з дати виконання зобов'язання (платежу) відповідно до умов договору] за урахуванням векселем, факторинговою операцією, є затримка погашення номінальної вартості або процентів понад сім календарних днів за борговими цінними паперами;

- у банку немає фінансової звітності боржника - юридичної особи за останній звітний період понад три місяці після термінів подання, та/або немає розшифрування даних форми № 2 (2-м, 2-мс) «Звіт про фінансові результати»;

- фінансова звітність боржника, за даними якої банк здійснив оцінку фінансового стану не відповідає вимогам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»/вимогам законодавства країни місцезнаходження боржника-нерезидента; фінансова звітність, надана боржником, має негативний висновок аудитора/не має висновку аудитора у зв'язку з відмовою аудитора від висловлення думки щодо фінансової звітності боржника;

2) у випадку визнанням банком події дефолту (ст. 166), якщо банк на підставі професійного судження не довів відсутність дефолту боржника/контрагента в разі:

- сплати боргу боржником (крім боргу за кредитом під інвестиційний проект; кредитом, наданим на виробничі цілі із сезонним або циклічним характером виробництва; кредитом, наданим боржнику, що є учасником групи, консолідована/комбінована звітність якого свідчить про можливість забезпечення його фінансової стійкості) в обсязі менше ніж обсяг доходів, визнаних банком згідно з нормативно-правовими актами Національного банку з бухгалтерського обліку;

- унесення змін до умов договору, пов'язаних із реструктуризацією боргу [крім: реструктуризації боргу, яка здійснена відповідно до вимог законів України щодо фінансової реструктуризації або реструктуризації зобов'язань громадян України за кредитами в іноземній валюті, за якою боржником виконуються умови договору], яка пов'язана з фінансовими труднощами боржника клас боржника, визначений банком на момент проведення реструктуризації, - не вище 8 (для боржників - юридичних осіб, крім банків, бюджетних установ та юридичних осіб - боржників за кредитом під інвестиційний проект)/4 (для інших боржників), та/або на момент проведення реструктуризації боржник прострочив погашення боргу більше ніж на 30 календарних днів;

- унесення змін до умов договору, за відсутності яких актив був би віднесений банком до категорії непрацюючих активів;

- зменшення відсоткової ставки більш ніж на 30 відсотків від первинних умов договору внаслідок зміни попередніх умов договору, не пов'язаних із реструктуризацією, не спричинене зміною ринкових умов тощо.

В закордонній практиці застосовуються наступні основні підходи до категорії проблемних активів:

1) Бухгалтерський підхід (impaired/non-impaired):

- актив є знеціненим, коли є об'єктивні свідчення появи втрат (зокрема, значні фін. труднощі боржника, порушення умов контракту, можливість банкрутства, надання позичальнику поступок, які в нормальних умовах були би неможливими, ін.);

- знецінення визначається із урахуванням наявності застави.

2) Пруденційний підхід (defaulted asset/loan)–використовується в т.ч. під час розрахунку розміру регулятивного капіталу, кредитного ризику, ін. Дефолт визнається за боржником у разі:

- прострочення >90 днів;

- низька ймовірність виконання зобов'язань у повному обсязі без реалізації забезпечення.

3) Підхід статистичної звітності для уніфікації між юрисдикціями та отримання порівнюваних міжнародних даних. Непрацюючою (NPE/NPL) визнається:

- вся знецінена заборгованість (impaired);

- заборгованість, за якою настав дефолт (defaulted);

- вся інша заборгованість, яка не знецінена або за якою не настав дефолт, але:

—є матеріальною з простроченням >90 днів;

—є ознаки низької ймовірності виконання зобов'язань у повному обсязі без реалізації забезпечення незалежно від кількості днів прострочення[7].

Європейські країни по-різному класифікують види проблемних кредитів. Більшість держав поділяють їх на 3 категорії: субстандартні, сумнівні та безнадійні. Також мають місце відмінні підходи щодо оцінки якості реструктуризованих кредитів, які за міжнародними стандартами рейтингових агентств, таких як Fitch, Moody's, також вважаються проблемними. Перший підхід полягає у тому, що після реструктуризації проблемного кредиту, він повинен залишатись у категорії прострочення до отримання виплат процентів та повернення суми кредиту. Другий - дозволяє реструктуризованому кредиту отримати статус стандартного[2].

Згідно з вперше оприлюдненими офіційними статистичними даними в 2017 році частка непрацюючих активів банків України становить близько третини від загального обсягу, а частка непрацюючих кредитів – понад 55% (табл.2).

Аналіз наведених даних показав: на фоні понижувальної тенденції частки непрацюючих в 2017 році активів банків (з 31,6%

станом на 01.02. до 28,5% станом на 01.04) частка непрацюючих кредитів зростає (з 54% станом на 01.02. до 55,1% станом на 01.04).

Таблиця 2

Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів в банківській системі , млн..грн

Активні операції	Усього, 2017р.		
	01.02.	01.03.	01.04.
Усього за активними операціями	1 460 235	1 979 557	2 115 275
непрацюючі активи	461 918	608 651	602 411
частка непрацюючих активів, %	31,63	30,75	28,48
Всі кредити	823 614	1 036 198	1 032 221
непрацюючі кредити	444 667	579 233	568 816
частка непрацюючих кредитів, %	53,99	55,90	55,11
у т.ч. банки:			
з державною часткою	77,23	70,24	69,96
іноземних банківських груп	49,66	49,84	47,57
з приватним капіталом	23,63	23,28	23,31
Кредити корпоративному сектору	657 098	860 991	853 817
непрацюючі кредити	345 661	477 180	469 524
частка непрацюючих кредитів, %	52,60	55,42	54,99
Кредити фізичним особам (включно із фізичними особами-підприємцями)	156 514	162 352	161 879
непрацюючі кредити	98 538	100 206	97 442
частка непрацюючих кредитів, %	62,96	61,72	60,19
Міжбанківськи кредити, депозити (за виключенням кор. рахунків)	9 884	11 461	15 143
непрацюючі кредити	454	1 583	1 599
частка непрацюючих кредитів, %	4,59	13,81	10,56
Кредити органам державної влади та місцевого самоврядування	118	1 395	1 381
непрацюючі кредити	14	265	251
частка непрацюючих кредитів, %	11,97	19,03	18,19

Джерело: Офіційний сайт НБУ // <https://bank.gov.ua>

Загалом розрив між часткою непрацюючих активів та непрацюючих кредитів банків становить:

станом на 01.02. – 22,36%,

станом на 01.03 - 25.15%,

станом на 01.04 – 26.61%.

Найбільш вражаючими є показники банків з державною часткою, де частка непрацюючих кредитів сягає від 77,2% станом на 01.02. і майже 70% станом на 01.04.2017р.

Відповідно до повідомлення прес-служби НБУ[9] та інформації [7] істотне збільшення частки непрацюючих активів та кредитів порівняно з показниками грудня 2016 року було викликано

- введенням нових принципів визначення непрацюючих кредитів (зміна методології визначення NPL +2.1пп),

- виключення позабалансу: відтепер при розрахунку частки непрацюючих кредитів не враховуються позабалансові зобов'язання з кредитування (+7.4 пп);

визнання Приватбанком реальної якості кредитного портфеля після націоналізації, тобто переходу в державну власність(+15.1 пп).

Неповернення позичальником отриманих коштів залишається для банківських установ однією з основних проблем. Практика показує, що будь-яка банківська установа незалежно від якості кредитного портфеля, адекватності кредитної політики, способів та методів управління кредитним ризиком, якості та точності оцінки платоспроможності та кредитоспроможності позичальника або ж незалежно від економічної ситуації в країні стикається з неповерненням наданих кредитів. Економічна чи інші кризи лише надають особливої важливості даній проблемі, з настанням яких у позичальників значно скорочується можливість вчасно та в повному обсязі погашати отримані кредити [5].

Список джерел

Чуб П.М. Проблемна кредитна заборгованість банків в Україні та світі/ П.М.Чуб, С.І.Ходакевич// Інвестиції: практика та досвід.-2016.-№18.-с. 41-46

2. Осечко Ю.І. Економічна сутність проблемних кредитів банку та їх класифікація/ Ю.І.Осечко// Фінансовий простір.-2016.-№1 (21).-с.32-38

3. Financial Soundness Indicators – Compilation Guide. – IMF. – March, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm>

4. Angklomkiew S., George J., Packer F. Issues and developments in loan loss provisioning: the case of Asia.–BIS Quarterly Review, December 2009.– p. 74

5. Яременко О. Р. Проблемні кредити банків: визначення сутності та тенденції їх розвитку в умовах банківської кризи [Електронний ресурс] / О.Р. Яременко, О.М. Костильова // Глобальні та національні проблеми економіки . – Миколаїв: МНУ ім. В.О. Сухомлинського, 2016.- Вип. №10. - С. 900-905

6. Кльоба В.Л. Ситуаційний центр банку як ефективний напрям удосконалення управління врегулюванням проблемної заборгованості / В.Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.8. –с. 240–246

7. Нові підходи до визначення непрацюючих активів.: Київ, травень 2017.- [Електронний ресурс].- Джерело доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=48421073>

8. Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Положення, затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30.06.2016р. № 351. [Електронний ресурс] / Документ v0351500-16, редакція 19.01.2017р., доступний з офіційного сайту Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16/paran18#n18>

9. НБУ: Частка проблемних кредитів у банківській системі перевищила 55%.-11 травня 2017р. [Електронний ресурс].-Джерело доступу: <http://mind.kiev.ua/news/20171896-nbu-chastka-problemnih-kreditiv-u-bankivskij-sistemi-perevishchila-55> - напис з екрану

© Журавльова Т.О., 2017

6.3. Керовані або «штучні» кризи як об'єкт антикризового управління банками

Розвиток фінансового сектору має суттєвий вплив на довгострокові темпи економічного зростання. При цьому цей взаємозв'язок носить причинно-наслідковий характер. Важлива роль фінансової стабільності у нормальному функціонуванні економічної системи була підкреслена багатьма дослідженнями на протязі усієї історії економічної думки. Особлива увага при цьому завжди приділялась банкам, як найбільш функціональним елементам складної фінансової системи. Виходячи з позиції проциклічності банківських криз, вони класифікуються як передбачувані або прогнозовані, які виникають під впливом об'єктивних умов розвитку системи, про які згадувалось раніше. У даному випадку причиною кризи є необхідність інформатизації, комп'ютеризації банківських установ та модернізації банківських продуктів. В іншому випадку

криза є непрогнозованою. Причиною цих криз є неефективний менеджмент або активізація негативного впливу зовнішніх факторів (погіршення загальної соціально-економічної ситуації в країні, політична криза, природні катаклізми). Різновидом прогнозованих криз є явні та латентні кризи, які особливо небезпечні для банків, бо протікають приховано, і які дуже важко виявити на початкових стадіях.

За тривалістю банки переживають важкі, довготривалі кризи, які пов'язані з відсутністю навичок управління критичними ситуаціями та нерозумінням параметрів і наслідків кризових явищ, або легкі, короткотривалі кризи, які, як правило, протікають безболісно та швидко. Класифікаційні критерії кризи можуть охарактеризувати основні її риси, які підказують напрям розробки та вибору адекватних інструментів управління нею.

В умовах низхідної фази економічного циклу банківські кризи здатні призводити до повної паралізації економічної системи. Сучасна глобальна дестабілізація фінансових ринків особливо чітко знайшла свій прояв у банківському секторі. Криза банківського сектору характеризується ненормально низькою діловою активністю банків. Для аналізу банківських криз, виявлення їх природи та сутності, необхідне більш глибоке і детальне дослідження механізмів роботи банківського сектору з позицій системи. Для будь-якої системи, суспільної формації чи окремого підприємства, притаманні дві основні характеристики: функціонування та розвиток.

Функціонування – це підтримка життєдіяльності, зберігання функцій, які зберігають сутнісні характеристики системи. За умов банківської кризи жодна з функцій не виконується або їх виконання уповільнено. Причиною цього є одна з найсуттєвіших ознак кризового стану банківської системи—зменшення ресурсів за рахунок відтоку клієнтських коштів. Банки стають неплатоспроможними, тобто під загрозою знаходиться можливість виконання ними своїх договірних обов'язків. Саме специфіка банківської діяльності дає можливість банкам впливати на рішення небанківського сектору за допомогою спеціальних індикативних показників: процентних ставок, інструментів грошово-кредитної політики.

Розвиток – це набуття нової якості. Для банківської системи характерні саморозвиток та самоорганізація, тому що будь-які зміни в економічній кон'юнктурі та політичній ситуації призводять до безперечних змін у політиці центрального і окремих банків.

Функціонування та розвиток мають тісний діалектичний зв'язок, який визначає початок та кінець кризових станів системи. Суперечність між функціонуванням та розвитком у тому, що перше стримує розвиток і є його базисом, а розвиток навпаки перериває процес функціонування, але є стимулом для його продовження на якісно новому рівні. Таким чином виникає циклічність розвитку, яка супроводжується періодичними кризами. Кризи можуть бути спровоковані низкою причин або факторів, які бувають керовані чи некеровані. Кризи не обов'язково мають носити руйнівний характер, деякі з них можуть мати і позитивні наслідки.

Отже, криза—це загострення протиріччя у системі, що загрожує їй втратою стабільності. У системі повинен виконуватись принцип керованості, що означає, що розвиток та діяльність банківської системи повинна знаходитись під контролем суспільства та держави. Принцип еволюційності розвитку означає, що структура, параметри та тенденції розвитку банківської системи підпорядковані логіці економічних законів, тобто відбувається поступова трансформація кількісних змін у якісні. Принцип адекватності говорить про відповідність внутрішньої середовища банку зовнішнім умовам, а саме про адекватне реагування на зміну економічної політичної, правової середовища, що вимагає від банку введення певних заходів, використання інструментів, вдосконалення нормативних основ функціонування банківської системи. Система повинна характеризуватись функціональною повнотою, тобто мати всі необхідні елементи і в тій кількості, яка необхідна для стабільної роботи. Принцип саморозвитку також є одним із органічних принципів системи, тому що він означає постійне удосконалення наявних механізмів реагування на негативні явища, у тому числі кризові, підвищення рівня безпеки банківської діяльності, проведення санаційних заходів, використання світового досвіду у банківській практиці. І нарешті, принцип відкритості означає, що система знаходиться у постійній взаємодії з іншими суб'єктами ринку, державними органами, вона є відкритою для нових учасників в рамках законодавчих норм. Але один із найважливіших законів функціонування системи це постійне тяжіти до рівноваги у разі розбалансування.

Це означає, що з позиції функціональності системи, кризовий стан є протилежністю, антагонізмом нормального стану як окремого банку, так і банківської системи. Для банку криза—це критична точка, або точка біфуркації, в якій відбувається зародження декількох можливих шляхів розвитку системи, на вибір яких впливають наявні фактори. В перекладі з грецької «κρίσις»— це

рішення або поворотний пункт. Але ще цікавішим є китайська інтерпретація цієї категорії. В китайській мові є два ієрогліфи «危机» («вей» і «ци»), які означають в перекладі «небезпека» та «можливість». Дійсно, з одного боку криза представляє собою руйнування старих принципів функціонування системи, зміну її структури, зникнення деяких елементів. Але поруч із таким руйнівним характером криза несе в собі ще й можливість оновлення, вдосконалення існуючої системи задля її більш ефективного функціонування. Довго в цьому невірноваженому стані система знаходитись не може, тому ряд накопичених негативних подій в житті організації призводять до її переходу у нову якість. На практиці цей процес відбувається за рахунок банкрутства та ліквідації банків, їх реорганізації, санації, злиття банків або злиття банківського та промислового капіталу, створення інших форм банківських об'єднань, що допомагає банку вийти з кризового стану. Тобто з теоретичної точки зору, криза системи спричиняє її якісні зміни, що призводять до зникнення або зміни окремих її елементів та зв'язків. Як вже було зазначено, криза є результатом агрегованого впливу стресів та чутливості системи до них. При цьому в умовах кризи ускладнюється чи унеможлиблюється виконання системою своїх функцій. Тому дуже важливим в процесі антикризового управління банком підвищити кризовий поріг банку, або інакше кажучи, знизити його чутливість до різких коливань(стресів) зовнішнього середовища, що можуть спричинити його кризу.

Існує ряд чинників, які є передвісниками кризового стану, що дозволяє при правильно організованому антикризовому управлінні попередити, або ліквідувати можливі загрози на ранній стадії. У кожному окремому випадку причини кризового стану системи, як і форми його прояву, можуть бути різні. Найбільш повне коло кризових чинників можна класифікувати за допомогою трьох категорій:

-Фінансові: капіталізація банку, низька якість активів, іммобілізація грошових потоків, нераціональна структура кредитного портфелю, порушення обов'язкових нормативів.

-Операційні: відсутність антикризового елементу в менеджменті банку, погана організація ризик-менеджменту та системи безпеки банківської діяльності, відсутність прозорості функціонування банку, непродумана кадрова політика, погіршення позицій на фінансових ринках.

-Інші: наявність недоліків в організаційній структурі, системі внутрішнього контролю, судові справи, які у випадку негативного для банку вирішення справи загрожують повною або частковою втратою платоспроможності.

Говорячи про зовнішні умови функціонування банку треба мати на увазі не тільки безпосередньо банківський сектор, а перш за все, загальну макроекономічну нестабільність, до проявів якої можна віднести наступні індикатори: галузевий дисбаланс національної економіки, диспропорції розвитку реального сектору, що суперечать необхідності інноваційного та пріоритетного розвитку галузей в кризовий період, суттєвий дефіцит бюджету та велика зовнішня заборгованість, зниження темпів ВВП, несприятливий інвестиційний клімат, що супроводжується зниженням ділової активності, підвищена ризикованість політичного та законодавчого середовища, неадекватна політика регулятора щодо банківського сектору, відсутність чіткої структури та плану реалізації економічного реформування, фінансова нестабільність: інфляційні процеси, різке коливання товарних цін, процентних ставок, відтік капіталу за межі національної економіки, вимивання золотовалютних резервів держави, падіння довіри населення до банків або паніка («bank runs»).

Усі перераховані причини можуть призвести до негативних наслідків і спричинити кризу платоспроможності. Безумовно різкий неконтрольований перехід системи із збалансованого стану в стан руйнівного дисбалансу можливий тільки при наявності двох основних вимог: приховані або наявні кризові процеси в банку; прихована або відкрита форма кризи зовнішнього середовища банку.

Таким чином, загроза кризи існує постійно, тому її треба прогнозувати і попереджувати. До того ж один і той же вид кризи може поєднувати у собі різні типи і форми прояву, що ще більше ускладнює антикризове регулювання.

В останні 10 років спостерігалась стійка залежність економічної політики від політичного циклу. В більшості випадків вона була зорієнтована на успішність стратегії тієї чи іншої політичної сили, а не на розвиток та структурну модернізацію економіки держави. Як результат навесні 2008 року НБУ прийняв рішення про офіційну ревальвацію гривні, при цьому відбулося значне подорожчання гривні на валютному ринку. Вчасно не заплановане ефективне витрачання фіскальних надходжень призвело до накопичення надлишкової їх частки на ЄКР (Єдиному казначейському рахунку) і

стало додатковою загрозою збільшення інфляційного тиску на економіку. На довершення загострення політичної кризи в Україні восени 2008 року зробило владу недієздатною у вирішенні поточних проблем економіки і ще більше загострила песимізм економічних агентів ринку. Таким чином, суміщення початку світової фінансової кризи із внутрішньою нестабільністю призвело до неефективності діючою економічної моделі і негайної потреби в її реструктуризації.

Почалось різке зростання проблемних та сумнівних до повернення кредитів. Здебільшого ця ситуація була зумовлена зниженням платоспроможності клієнтів, у тому числі доходів населення, а також ростом різкими коливаннями валютного курсу, що вимагало перерахування кредитної заборгованості в іноземній валюті. Не останню роль в процесі погіршення загальноекономічної ситуації зіграла доларизація української економіки. Частка іноземного капіталу в статутних фондах банків перевищила 40% і на жовтень 2008 року обсяг зобов'язань перед нерезидентами складав 32% загальних банківських зобов'язань. На 01.01.2009 року сукупний зовнішній борг України складав 105млрд. доларів США. Все це значно підвищило і продовжувало стимулювати попит на американський долар, але негативно відбивалось на національній валюті, по суті єдиній грошовій одиниці, в якій мають відбуватися усі розрахунки і платежі на території нашої держави. Внаслідок девальвації гривні обсяг сукупного державного боргу за 2008 рік зріс на 37.3% до 24,6млрд.доларів США. Курсові коливання гривні ще більш погіршили очікування та знизили довіру до вітчизняної фінансової системи, призвели до дезорієнтації виробничих процесів, стали потужним інфляційним чинником. Головним органом контролю та регулювання на валютному ринку України є Національний банк України. На основі нормативно-правових актів та законів встановлює відповідні курси валюти, здійснює ряд протекціоністських заходів щодо національної валюти, таких як валютні інтервенції та міжнародні резерви, формуючи відповідний попит та пропозицію на гроші. Девальвація гривні, попри завдані нею значні ризики, сформувала також певний саморегулювальний ефект системи, який полягає у підвищенні цінової конкурентоспроможності українського експорту та, відповідно, послабленні конкурентоспроможності імпорту. Внаслідок цього ефекту в грудні обсяги імпорту скоротилися до 4,7 млрд доларів США – на 9,1 % порівняно з листопадом і на 34,4 % порівняно з середньомісячними обсягами імпорту за січень-листопад (7,2 млрд доларів США). Таким чином, екстравертний ефект краху фондових

ринків, яким розпочалась світова фінансова криза, і від якого зазнали основних втрат більшість світових держав, для України заключається в тому, що перший кризовий поштовх національна економіка сприйняла доволі безболісно, однак вторинні наслідки почали виявлятися вже тоді, коли більшість країн світу була на шляху виходу із депресії. Зростання вартості зовнішніх запозичень, відтік іноземного капіталу та зниження попиту на експортну продукцію ніколи не відбилися б такими негативними наслідками на економіці, якщо вона була б захищена, мала стабільну функціонуючу систему та додаткові внутрішні резерви. Наголосимо, що вплив зовнішнього чинника лише активізував, тобто став каталізатором наявних внутрішніх дисбалансів банківської системи. Серед них хотілося б акцентувати увагу на таких:

- Фінансування довгострокових проектів за рахунок короткострокових ресурсів, більшість з яких становлять зовнішні запозичення.

- Зростання від'ємного сальдо поточного балансу країни.

- Збільшення зовнішнього боргу.

На сучасному етапі банківська система, як і вся економіка України, переходить до якісно нового етапу свого розвитку. Змінюється суспільно-економічна ситуація, правила економічних взаємовідносин. Для економічних агентів важливо вчасно адаптуватися до нових реальностей політичного та економічного життя. За своїм змістом умови банківської діяльності істотно відрізняються від умов у попередньому періоді: значно зросла і буде зростати ціна помилки невірної прийнятої рішення, серйозно змінюється державна економічна політика, в тому числі і по відношенню до банків; постійно зростає професіоналізм інших учасників ринку. Основні принципи корпоративного управління банками, які є загальноприйнятими на сьогоднішній день – це принципи корпоративного управління Базельського комітету з регулювання і контролю. Головний принцип управління банками можна сформулювати як «Checks and balances», або принцип ефективного розподілу влади. У цьому розділі ми пропонуємо відповісти на питання: до якої моделі корпоративного управління нині відноситься корпоративне управління в українських банках.

Істотно зауважити, що існує взагалі три основні моделі управління. В Україні розвиток стандартів відхиляється від загальноприйнятих моделей і принципів. За останні роки ще більш закріпив свої позиції конгломерат «політика-бізнес-фінанси», все частіше на ринку з'являються непрозорі структури власності та

операційної діяльності, що сприяє ще більшій тонізації фінансових потоків.

Усі ці моменти ще більш загострюються під час загальносвітової фінансової кризи. Розглянемо докладніше проблему корпоративного управління банками та налями його вдосконалення.

В Україні перший крок у напрямі формування підвищення ефективності банківського регулювання в умовах кризи було зроблено в жовтні 2008 р., з прийняттям Верховною Радою України Закону України від 31.10.2008 № 639-VI «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (далі – Закон). Закон України акцентує увагу на визначенні нових внутрішніх інститутів корпоративного управління у проблемних банках, зокрема тимчасових адміністраціях, тобто застосовуючи інституціональний підхід до покращання корпоративного управління в банках. Очевидно, що такий захід має запобігти зловживанням з боку керівництва та великих власників банків у частині виведення з банків активів. Разом з цим функціональна складова Закону дуже низька.

Основними труднощами банків у цей період будуть: відсутність у апарату банку досвіду роботи в умовах підвищеної ризикованості глобального середовища; відсутність глибоко проробленої і ретельно проведеної в життя стратегії; робота персоналу банку за технологіями, напрацьованим на попередньому етапі, і відсутність планомірної роботи по створенню нових ефективних банківських технологій; відсутність у банку цілеспрямованої політики щодо створення дійсно ефективної системи управління банку.

Ефективність функціонування банку визначається декількома найважливішими чинниками, а саме: зовнішнім середовищем, фінансовим становищем самого банку, станом системи управління банку. Найбільш динамічним чинником, що значною мірою впливає на всі інші, є система управління банку. Саме якість функціонування системи управління банку багато в чому визначає, наскільки зовнішнє середовище буде сприяти або негативно впливати на діяльність банку, і яким буде його фінансове становище, хоча межі можливостей апарату управління очевидні. У свою чергу, стан системи управління банку визначається двома найважливішими складовими: якістю управління безпосередньо банківською діяльністю та станом внутрішньої корпоративної культури. Неякісний менеджмент і неадекватний контроль є причиною

фінансового краху не тільки окремих установ. У разі виникнення кризи на фінансовому ринку, як показує практика, вони можуть призвести до ураження всієї банківської системи.

Українська практика засвідчує той факт, що при дослідженні якості управління особливу увагу необхідно приділити відносинам з інсайдерами у зв'язку з проблемною практикою створення тіньових, так званих «кишенькових банків». Це банки підприємств або приватних осіб, які мають змогу розвиватися порівняно безперешкодно. Вони залучають значний приватний капітал, капітал спільних та малих підприємств, акціонерних товариств, а також кошти державних бюджетних та позабюджетних фондів. Активізація процесу створення таких банківських установ відбувається саме під час кризових явищ в економіці, що породжують страх приватних осіб за свої капітали. В Умає циклічний характер. Перша та друга хвилі створення кептивних банків припадають на 1993 та 2000 роки. Пік третьої хвилі припадає на 2009-2010 роки. Дедалі більше європейських банків згортають бізнес в Україні: у 2009–2012 роках з роздрібного ринку пішли ING Bank, Home Credit Group, Credit Europe Bank, Societe Generale, Swedbank; шведська група продала активи SEB Банку, згорнула свою діяльність в нас австрійська група Volksbank International тощо. З відпливом іноземного капіталу банківська система однозначно зазнає суттєвих змін. Кредитний бум 2006–2008-го та поширення валютних позик підігрівалися дешевим європейським фінансуванням. Проте криза 2008–2009-го засвідчила, що присутність приватних західних банків на вітчизняних теренах є переважно не проблемою, а панацеєю від серйозніших проблем.

Така тенденція є, безумовно, негативною для нашого банківського сектору. Незважаючи на несприятливі моменти впливу іноземного капіталу, вагомим був опосередкований позитивний ефект від приходу європейських установ на банківську систему та економіку загалом. Передусім це привнесення абсолютно нових стандартів корпоративного управління та обслуговування клієнтів. Європейські банки в Україні мають чіткі нормативи з менеджменту ризиків, за порушення яких місцеве керівництво може втратити роботу. Отже, іноземні фінансові установи за жодних обставин не зацікавлені видавати залучені депозити їх у вигляді кредитів пов'язаним компаніям. Натомість це робить чимало українських, що мають ознаки кептивних, тобто є елементами великих бізнес-груп. Більшість європейських банківських груп є публічними компаніями. Їх діяльність є прозорою та знаходиться під пильним наглядом акціонерів, звітність українських «доньок» готується і проходить

аудит за тими самими міжнародними стандартами обліку, що й материнських банків. Отже, можливі прорахунки, допущені нашим менеджментом, відіб'ються падінням акцій на біржі. Власники європейських банків – це групи, у яких немає підприємств інших галузей і яких цікавить банківський бізнес як такий. В Україні більшість місцевих власників банків мають інші основні бізнеси та у кризові часи вважають свої фінустанови донорами. Хоча вони формально виконують норматив НБУ щодо кредитування одного позичальника (не більше ніж 25% обсягу регулятивного капіталу), є підстави вважати, що реальний рівень інсайдерського кредитування в деяких кептивних банків може перевищувати 50% усього кредитного портфеля. Регулятор не здійснює моніторинг структури власників великих бізнес-груп достатньо глибоко, щоб його визначити. До фінансово-кредитної кризи 2008 року невеликим бізнес-групам було вигідніше користуватися послугами з кредитування великих універсальних банків, аніж утримувати внутрішньоструктурний кептивний банк. Але посилення адміністративного тиску на бізнес, згорання ділової активності західних фінустанов призвело до відродження традицій кептивного банківництва. Формально банки не порушуються норматив великих кредитних ризиків Н10, тому що для цих кредитів використовують фірми, зв'язок яких з банком через багаторівневу організаційну структуру дуже важко встановити. Зазвичай родинні банкам компанії отримують кредити за спрощеною процедурою і на лояльних умовах повернення. В інших учасників банківського ринку такі компанії не отримали б аналогічні кредити або через недостатнє забезпечення, або ризикованості бізнес-проекту. Це призводить до того, що під час кризи обсяги проблемної заборгованості в таких банках набагато перевищують їх капітальні можливості.

Отже, проблемою банківського корпоративного управління на данному етапі є моменти, які безпосередньо пов'язані з впливом приватного бізнесу іншої галузевої направленості та владних структур на банківську систему:

а) надання кредитів великим акціонерам, членам правління, керівникам банку і з ними пов'язаним підприємствам без відповідних передумов чи на пільгових умовах;

б) виплата надзвичайно високих окладів, гонорарів і дивідендів спорідненим особам банку;

в) використання коштів банку для покриття невинуватих особистих витрат співробітників і членів правління.

г) наявність домінуючої ролі деяких членів правління в процесі прийняття рішень, яка негативно позначається на діяльності банку;

У цьому випадку доцільним було б нормативно обмежувати подібні банки в залученні роздрібних депозитів, щоб не перенавантажувати ФГВФО, а також обмежити користування міжбанківським ринком. Все вищенаведене є доволі не повним переліком схем тінізації доходів в українській економіці за участі банківських установ та вимагає введення жорсткішого контролю участі приватного бізнесу або владних структур у капіталі банківського сектору та вимагає введення нової категорії, яка характеризує окремий вид банківської кризи, яка є керованою та має характер запланованої.

Штучна або керована банківська криза – це криза банку, яка спровокована конфліктом інтересів менеджменту банку та зацікавлених осіб, тобто власників істотної участі в капіталі банку (владних або бізнес-структур), які завдяки своєму впливу можуть скерувати управління банком у вигідному для них напрямку. Надмірне розширення та швидке зростання – основні причини банкрутств. Це перш за все пов'язано з кредитуванням в об'ємах, які перевищують капітал банку, надмірна концентрація великих кредитних ризиків а також розширення діяльності на ринках, де банк не має досвіду роботи, не визнання проблемними кредитів дочірнім установам. Найбільш розповсюдженими типами шахрайства є «самокредитування» та «маятникова власність».

Усі процеси, які протікають в організації можна класифікувати на керовані та некеровані. Некеровані процеси протікають за своїми законами, на них не можна вплинути через ті чи інші причини. Співвідношення керованих та некерованих процесів характеризує якість управління організацією. Причиною кризи організації стає той керований процес, який виходить з під контроль, або взагалі знаходився поза увагою управління. З цих позицій завданням антикризового управління є скерувати усі процеси в організації на попередження або подолання кризи та її наслідків. Проблематика антикризового управління передбачає врахування циклічності розвитку організації та екзогенного середовища її функціонування.

Список джерел

1. Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах світової кризи [Текст] / С. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 6. – С. 12–18.
2. Перехрест Л. М. Вплив ризиків та загроз на фінансову безпеку банків [Текст] / Л. М. Перехрест // Соціально-економічні проблеми

сучасного періоду України : (зб. наук. пр.) / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2008. – Вип. 1 (69) : Фінансовий ринок України: глобалізація та євроінтеграція. – С. 271–279

3. Токар В. В. Інституційні основи посткризової оптимізації банківської системи України [Текст] / В. В. Токар // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2010. – № 3. – С.45-47

4. Шумська С. С. Розвиток світової банківської індустрії та системна криза 2008–2010 років [Текст] / С. С. Шумська // Економіка і прогнозування. –2010. – № 4. – С. 39–61.

© Чуб П.М., Колесник О.О., 2017

6.4. Особливості формування результатів діяльності банків в умовах законодавчих змін в Україні

Стабільність фінансової системи України, особливо в умовах подолання економічної кризи, безпосередньо пов'язана зі стабільністю у банківському секторі. Адже від надійної та ефективної роботи банків безпосередньо залежить також, відповідно, і ефективність розвитку усіх галузей економіки держави. Основними завданнями функціонування банків є забезпечення безперебійного грошового обігу, своєчасних розрахунків між суб'єктами господарювання, надання можливостей отримання необхідного фінансування підприємствам, державою, приватними особами, а також створенні сприятливих умов для вкладання коштів із метою накопичення заощаджень у національній економіці.

Банківська система України будується на дворівневому принципі, при якому централізоване регулювання діяльності як кожного окремого банку, так і банківської діяльності в цілому здійснює Національний банк України (НБУ). При цьому існує централізований механізм контролю і регулювання формування капіталу банків, зокрема і банківських резервів. Однак, поряд з високим рівнем централізації управління банківською системою, зберігається економічна самостійність кожного окремого банку.

В сучасній науковій літературі проблемам розвитку банківської системи присвячено наукові праці багатьох вітчизняних вчених, наприклад Базилевича В.Д., Гриценка В.М., Дзюблєва О.В., Івасіва І.Б., Кузнєцової Л.В., Міщенко В.І., Скалюк Р.В., Тарасової О.В., Чайковського Я.І., Шульги Н.П. та інших.

В даний час в Україні відбувається процес реформування економічних та суспільних відносин, зокрема, і в банківській сфері. Цей період, нажаль,

супроводжується масовими банкрутствами банків, інфляцією, девальвацією національної грошової одиниці, безробіттям та ін. Тому важко переоцінити в цій ситуації значення вітчизняної банківської системи загалом і кожної установи зокрема.

За даними Національного рейтингового агентства «Рюрік»: станом на 01 січня 2017 року ліцензію на здійснення діяльності Національного банку України мали 96 банківських установ (в т.ч. 38 банків з іноземним капіталом). Загалом, з початку 2014 року внаслідок погіршення платоспроможності до 82 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію. В цілому, щодо 80 банків вже було прийнято рішення про ліквідацію. Щодо 9 банківських установ рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію було прийняте без попереднього запровадження тимчасової адміністрації.

Наразі забезпечення стабільності банківської системи є одним з першочергових завдань, які необхідно вирішити для подолання економічної кризи. Потужна банківська система є необхідною умовою для забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Адже банки є одним із головних джерел фінансування економічних процесів в країні. У сучасній економіці банківська система має дуже велике значення завдяки її фінансовим зв'язкам з усіма сферами економіки.

Функції НБУ в першу чергу полягають у забезпеченні стійкості фінансової системи держави, у тому числі банківської. Він аналізує дотримання банками економічних нормативів, відрахувань в централізовані фонди і визначає ефективність регулювання державою банківської діяльності.

В цілях стабілізації та оновлення банківської системи, НБУ за останні три роки було здійснено діагностичну перевірку 60 найбільших банків України. За результатами перевірки було виявлено, що проблеми більшості українських банків полягають у неадекватному відображенні якості активів та значному рівні прихованого кредитного ризику, тобто було сформовано недостатній розмір резервів під кредитні ризики.

У «Звіті про фінансову стабільність», який був складений Національним банком України наприкінці 2016р. були надані результати проведення діагностики. Зокрема у ньому говориться, що «основним ризиком для фінансової стабільності у короткостроковій перспективі є невиконання окремими великими банками програм капіталізації за результатами діагностичного обстеження. ... Вирішення проблем дефіциту капіталу значних за розміром банків необхідне для забезпечення стабільності фінансового сектору в довгостроковому періоді» [1].

Діагностичне обстеження у 2016р. 40 банків, як і перших 20 банків у 2015р., виявило хронічні проблеми більшості українських банків –

неадекватне відображення якості активів та значний рівень прихованого кредитного ризику.

Результати діагностики банків показали, що оцінка рівня проблемних кредитів (NPL) вища за заявлену банками – 48% проти 19%. Найбільші розбіжності між заявленим банками рівнем NPL та оцінкою діагностичного обстеження виявлено у портфелі кредитів суб'єктам господарювання у національній валюті – приріст становить 31 в. п.

З метою здійснення банками своєчасної та повної оцінки величини кредитного ризику, Правління НБУ Постановою №351 від 30.06.2016 «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» (надалі – Положення), (початок дії – 03.01.2017р), затвердило нові, вдосконалені підходи до оцінки очікуваних втрат від кредитного ризику. Основні нововведення згідно Постанови №351 складаються у наступному:

- запроваджено «Базельську» формулу розрахунку розміру КР (кредитного ризику):

$$CR=PD*[EAD-(CoIVAdj+RC)], \quad (1)$$

де PD – ймовірність дефолту боржника,

EAD – заборгованість позичальника,

CoIVAdj – вартість забезпечення, скоригована на коефіцієнти ліквідності,

RC – інші надходження.

Така формула еквівалентна класичній формулі

$EL = PD * LGD * EAD$. До цього використовувалась формула: $CR=PD*EAD-CoIVAdj$, що призводило до заниження КР, оскільки у випадку перевищення вартості застави над заборгованістю, зваженої на вірогідність дефолту, резерв узагалі не формувався;

- переглянуто модель оцінки фінансового стану боржника – юридичної особи для розрахунку КР на індивідуальній основі. На такі кредити припадає близько 99% від загального кредитного портфеля юридичних осіб. Модель враховувала фінансову звітність позичальників за період 2012 – 2014 рр., тобто включала як кризовий, так і докризові періоди;

- уведено поняття події дефолту та визначено ознаки її настання, що вимагає від банку визначати кредитний ризик контрагента із рівнем $PD = 100\%$. Також була переоцінена крива PD на основі середнього значення PD за останні п'ять років;

- розширено перелік ознак високого кредитного ризику позичальника. Наявність таких ознак зобов'язує банки понизити фінансовий клас позичальника, незалежно від оцінки на базі скрингової моделі;

- внесено зміни до переліку прийнятної застави. Наприклад, майнові права на інше майно, зокрема на майбутню виручку, більше не можуть бути прийнятним забезпеченням.

- дозволено коригувати фінансовий клас індивідуального позичальника з урахуванням фінансового стану групи, до якої він належить, що стимулюватиме банки повніше розкривати інформацію про групи підприємств, до яких входять індивідуальні компанії-позичальники.

- надано банкам право використання власного судження під час оцінки рівня кредитного ризику. Це унеможливить невизнання банками рівня кредитного ризику на підставі формальних вимог [1].

Крім того, дане Положення сумісне зі стандартом IFRS 9 (МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»), котре теж вимагає оцінки збитків за фінансовими інструментами, і з 2018 року почне діяти на заміну поточного стандарту IAS 39 (МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»).

Якщо прослідити динаміку розміру прибутку, то, за даними НБУ, у 2016р. збитки банків значно зменшилися, незважаючи на скорочення операційного прибутку. Основний фактор цього – зниження відрахувань у резерви під проблемні активи. Прогнозується, що протягом 2017р. операційні прибутки банків будуть помірно зростати. Мають також скоротитися відрахування до резервів, оскільки банки в основному вже визнали проблемні активи, що має забезпечити вихід банківського сектору на прибуткову діяльність.

За рахунок зменшення відрахувань до резервів банки змогли поліпшити фінансовий результат і вийти на прибуток у травні 2016р., що сталося уперше за багато місяців. Але розмір прибутків у банківській системі поки не стабільний, тому що деякі великі банки ще формують резерви під проблемні кредити.

Така нестабільність ще зберігається на протязі I-II кварталу 2017р. Це можна пояснити тим, що банки, які пройшли нещодавно діагностику, активно займаються формуванням резервів під кредитні ризики. Крім того, з початку 2017р. почали діяти нові правила оцінки КР, тому деякі банки можуть формувати додаткові резерви. Визнання додаткового кредитного ризику не зобов'язує доформувати резерви за МСФЗ, але окремі банки намагаються вирівнювати резерви та обсяг визнаного кредитного ризику [1].

Нажаль, вимушений процес збільшення резервів під кредитні ризики поки не дає можливість формування стабільного, високого прибутку у банківській сфері. Крім того, в результаті економічної кризи 2014-2015рр. значно впали обсяги кредитування, що суттєво вплинуло на розмір прибутку банків, адже кредитування усіх секторів економіки є одним із головних джерел доходу у банківській діяльності.

Усі ці чинники негативно впливають і на розмір нарахування та сплати податку на прибуток, що здійснюють банки. Частка банків у нарахуванні та сплаті податку на прибуток за останні роки значно зменшилась за рахунок зменшення бази оподаткування.

Дослідженню питань оподаткування банківської діяльності приділяють свою увагу у працях, наприклад, такі науковці, як Бобкова І.Н., Валюка В.В., Гусєва О.В., Дзюби А.В., Клюско Л.А., Кузнецова Л.В., Пашкурова Н.П., Петрова А.Ю., Проскура К.П., Романюк М.В., Савчук Т.М., Сіроткіна О.О., Соколовська А.М.

Якщо проаналізувати дослідження вчених стосовно взаємодії банківського сектора з бюджетом в галузі оподаткування, то можна відзначити, що немає єдиної думки стосовно методів та форм оподаткування.

Деякі вчені стверджують, що прибуток шляхом певних маніпуляцій можна відносно легко приховати (мінімізувати), тому виникає необхідність пошуку інших об'єктів оподаткування, наприклад, дебетових банківських транзакцій або банківських витрат.

Інші вчені дотримуються протилежної думки и вважають, що податкові ставки на прибуток банків мають бути нижчими ніж для підприємств виробничого сектору, адже посилення податкового тиску приведе до подорожчання кредитів, що негативно відобразиться як на виробничому секторі економіки, так і на добробуті населення [3].

Безумовно, негативно впливає і недосконале податкове законодавство. У 2015р. було надано нове визначенням об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств (ст. 134 Податкового кодексу України (далі – ПКУ)) згідно з яким, прибуток з метою оподаткування для банків встановлюється з фінансового результату до оподаткування, сформованого за даними фінансової звітності відповідно до МСФЗ, відкоригованого на різниці, які передбачені ПКУ (податкові різниці) [3]. Це можна сформулювати наступним виразом[5]:

$$\text{Об'єкт оподаткування} = \text{фінансовий результат за МСФЗ} \pm \text{податкові різниці} \quad (2)$$

У чинній редакції ПКУ до податкових різниць належать, зокрема, сформовані резервів (+/-), у тому числі під кредитні ризики. Тобто за рахунок формування та збільшення резервів зменшується об'єкт оподаткування податком на прибуток і, відповідно, розмір самого податку.

Крім того, до податкових різниць належать також різниці за операціями з цінними паперами; різниці за операціями з роялті як з резидентами, так і нерезидентами (-); перевищення звичайних цін над контрактними для

операцій з нерезидентами – пов'язаними особами та нерезидентами, зареєстрованими в юрисдикціях, у яких ставка податку на прибуток більш ніж на 5 % нижча, ніж в Україні (+/-) відповідно до переліку, затвердженого КМУ; амортизаційні різниці та інші різниці, пов'язані з обліком основних засобів, а також нарахування амортизації, операції придбання, вибуття, переоцінки основних засобів і нематеріальних активів (при цьому слід враховувати, що не належить до зменшення оподатковуваного прибутку амортизація невикористаних об'єктів (+/-); витрати на благодійність; від'ємний об'єкт оподаткування податком на прибуток попередніх звітних періодів (-) [5].

Створення резервів за активними операціями відіграють не однозначну роль. По-перше, негативним моментом у процесі їх створення за рахунок витрат є те, що збільшення суми витрат спричиняє підвищення процентних ставок за кредитами та збільшення тарифів комісійних винагород, а також вони звужують базу оподаткування податком на прибуток, що небажано з точки зору наповнення бюджету. Крім того, нажалю, банки мають можливість використовувати практику приховування прибутків та уникнення оподаткування за допомогою різних схем. Серед них найбільш поширеними є штучне збільшення відрахувань на резерви за кредитними операціями. З іншого боку, резерви мають особливо вагомe значення для забезпечення фінансової стійкості банків.

Результати дослідження НБУ свідчать, що «формування резервів найбільшими банками практично завершено. Тобто, більшість негативних явищ банківської кризи вже найшли своє відображення у фінансовій звітності». Прогнозується, що розмір кредитних портфелів буде поступово зростання, що збільшить чистий процентний дохід.

Наразі деякі банки ще мають проблеми з операційною ефективністю, а їх відрахування до резервів ще можуть перевищувати операційний прибуток. Але 2017 рік має стати прибутковим для банківського сектору економіки. Резерви будуть формуватися уже під нові кредити, що не буде суттєво впливати на розмір прибутку банків, тобто він буде поступово збільшуватися, і, відповідно, буде збільшуватись розмір податку на прибуток.

Для поліпшення фінансового стану банків та активізації процесу кредитування НБУ вважає необхідним запровадити низку передумов:

- нормалізація боргового навантаження в корпоративному секторі. Знецінення гривні зумовило погіршення фінансового становища багатьох компаній та значне зростання боргового навантаження. Завдяки поживленню економіки фінансові показники покращилися у деяких галузях економіки. Проте в більшості секторів рівень боргового навантаження дотепер залишається високим, що обмежує кредитування;

- покращення захисту прав кредиторів. У разі виникнення конфлікту з позичальниками правовий захист кредиторів досить слабкий. Великі збитки банків значною мірою зумовлені недобросовісністю позичальників. Без належних змін законодавства схильність банків до кредитування (передовсім великих компаній) буде слабкою.

- підвищення прозорості ведення бізнесу та звітності позичальників. Перехід бізнесу на прозоріші стандарти роботи суттєво розширить перелік потенційних якісних позичальників. НБУ вимагатиме, щоб із 2018 року звітність позичальників з кредитами на суму понад 200 млн. грн. мала аудиторський висновок.

- поява реальних реструктуризацій. Закон України “Про фінансову реструктуризацію” має спростити та прискорити процес реструктуризації боргів та полегшити позичальникам господарську діяльність.

- зниження відсоткових ставок. Поточний рівень кредитних ставок досі є завищеним для довгострокового кредитування. Макроекономічна стабілізація дозволяє НБУ поступово знижувати облікову ставку. Як наслідок, скорочуються комерційні ставки.

- зміщення фокусу кредитування на фізичних осіб та малий бізнес. Ці два сегменти мають досить низьке боргове навантаження і створюють потенціал для значної кредитної експансії банків у довгостроковій перспективі [1].

Отже, за останні 3 роки відбулося певне реформування банківської сфери, в ході якої Національним банком України було проведено діагностичне обстеження великих банків України. Результати діагностики виявили певні проблеми: по-перше – це недостатній рівень власного капіталу, по-друге – приховані проблемні кредити. Внаслідок чого НБУ було поставлено перед банками наступні завдання: провести докапіталізацію та сформувати адекватний розмір банківських резервів, у тому числі під кредитні ризики. Результатом виконання банками цих вимог, нажаль, стало зменшення розміру їх фінансових результатів, деякі банки отримали збитки, що негативно вплинуло як на економічну ситуацію країни в цілому, так і на рівень поповнення дохідної частини державного бюджету внаслідок зменшення розміру податку на прибуток. Але у 2017 р. фінансова ситуація у банківській сфері стабілізується, у тому числі завдяки тому, що більша частина банків вже пройшла процес докапіталізації та збільшення розміру резервів. Впровадження НБУ нових правил формування резервів та перехід банків на застосування МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» повинно позитивно вплинути на результати діяльності банків, у тому числі збільшить довіру до банків потенціальних вкладників. Але з боку НБУ повинен бути постійний контроль за адекватністю розрахованого прибутку, адже сформовані резерви під кредитні ризики зменшують прибуток, і внаслідок – розмір податку на нього. Відповідно, розмір резервів повинен бути

розрахований з дотриманням норм чинного законодавства, що позитивно позначиться на розмірі фінансового результату діяльності банку.

Крім того, по рекомендації НБУ, банки повинні не лише виконати програми капіталізації за результатами діагностичного обстеження, але, у разі необхідності, відкоригувати бізнес-моделі. Фінансові установи, що отримують від'ємний чистий процентний дохід та операційний збиток до відрахувань у резерви, повинні змінити процентну політику, запустити нові продукти чи суттєво скоротити операційні витрати. Такі банки повинні бути під посиленням наглядом з боку НБУ до виходу на стійкі операційні прибутки [1].

Список джерел

1. Звіт про фінансову стабільність. НБУ. 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>.
2. Гордєєва-Герасимова Л.Ю. Вплив формування банківських резервів під кредитні ризики на фінансовий результат діяльності банків / Є. Афіміна, Л.Ю. Гордєєва-Герасимова // Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації та енергозбереження ^ матеріали V Міжнар.наук.-практ. конф., 4-5 квітня 2017 р. – м. Дніпро, 2017. – Т.1 – С.79-83.
3. Клюско Л.А. Оподаткування банківської діяльності в Україні та основні напрями його вдосконалення / Л. А. Клюско, Я. Г. Підсосонна // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. – 2012. – Вип. 1, т. 2. – С. 55-63.
4. Постанова від 30.06.2016 № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.
5. Проскура К.П. Особливості оподаткування банківських установ у 2015 році [Текст] / К.П. Проскура // Економічний аналіз. – 2015. – Том 20. – С.176-186.
6. Скалюк Р. В. Банківська система України: виклики та перспективи розвитку [Текст] / Р. В. Скалюк, О. І. Русин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2(1). – С. 120-125.
7. Тарасова О.В., Стан і тенденції розвитку банківської системи України [Текст] / О.В. Тарасова, Ю.О. Панова // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 3(23). – С.79-86.
8. Чайковський Я. І. Проблеми та напрямки підвищення ефективності функціонування банківської системи України [Текст] / Я. І. Чайковський // Економічний аналіз : зб. наук. праць – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2016. – Т.23. – № 1. – С. 153-160.

© Гордєєва-Герасимова Л.Ю., 2017

6.5. Сучасні проблеми розвитку фондового ринку України

Фондовий ринок є невід'ємним елементом фінансової системи ринкової економіки. В сучасних умовах господарювання та тенденціях розвитку світової фінансової сфери створення ефективного та дієвого фондового ринку є важливим етапом трансформації економічних відносин.

Сучасна світова економіка характеризується стійкою тенденцією до зростання ролі фондових ринків, які цілком обґрунтовано вважаються місцем широкого впровадження різноманітних інновацій. Координуючою ланкою інфраструктури ринку цінних паперів виступають фондові біржі. Вони відіграють важливу роль у забезпеченні розвитку національної економіки. Завдяки концентрації капіталу фондові біржі перетворюються на глобальні інноваційні центри, які спрямовують фінансові потоки у привабливі об'єкти та території.

Ефективне функціонування ринку цінних паперів, який безумовно є обов'язковим атрибутом ринкової економіки та важливим елементом фінансової інфраструктури, значною мірою впливає на економічний розвиток країни.[1]

За роки незалежності України економіка зазнала суттєвих змін, які, перш за все, пов'язані з поступовим переходом до ринкового типу економічних відносин. Цей перехід змінив усі сфери народного господарства, винятком не став і фондовий ринок.

Незважаючи на значну кількість наукових поглядів на сутність фондового ринку, на сьогодні немає єдиного визначення цього поняття.

У сучасній економічній літературі термін «фондовий ринок» деякі автори розглядають як синонім поняття «ринок цінних паперів», інші – як ринок класичних довгострокових біржових цінних паперів: акцій та облігацій. У даній статті розглядається поняття «фондовий ринок» та використовується як синонім поняття «ринок цінних паперів».

Якщо у минулому на фондових ринках здійснювалась торгівля виключно акціями та облігаціями, то на сучасному етапі коло інструментів, якими торгують, надзвичайно розширено і включає також інструменти грошового ринку (короткострокові державні боргові зобов'язання, рідше – комерційні папери) та похідні фінансові інструменти – деривативи).

Ринок цінних паперів, зокрема продаж акцій ПАТ на фондових біржах, набуває ваги, швидко розвивається і сприяє поглибленню ринкових відносин в Україні.

Інститутами на ринку цінних паперів виступають: фондові біржі та торговельно-інформаційні системи; депозитарно-клірингова система; інститут незалежних реєстраторів.

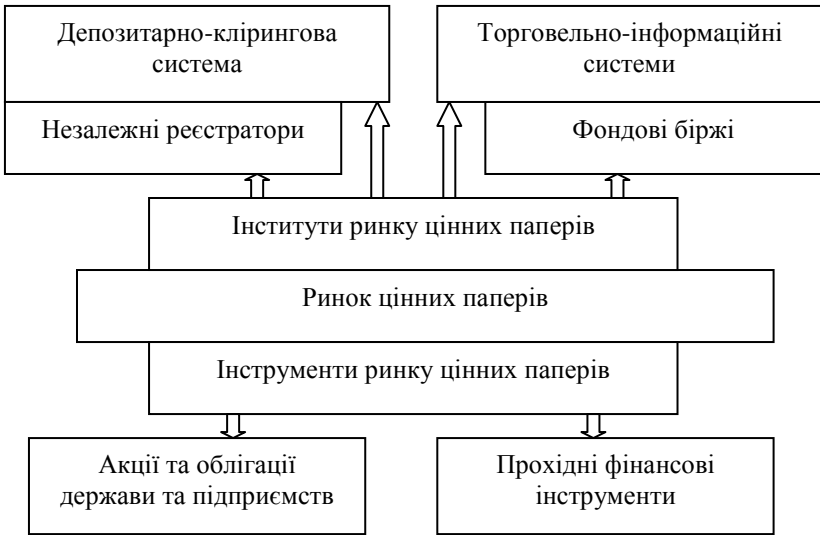


Рис.1. Узагальнена схема інструментів та інститутів ринку цінних паперів

Діяльність фондових бірж в Україні наразі перебуває на стадії становлення. Обсяги біржової діяльності порівняно з іншими країнами є незначними.

Характеризуючи модель фондового ринку України, дослідники [2] вказують, що, при її формуванні відбувалося сліпекопіювання інших моделей (насамперед американської), для запровадження яких не було жодних інституційних умов.

Приватизація державного майна стала визначальним фактором становлення і розвитку цінних паперів в Україні на першому етапі. Її підсумком стала поява на ринку великої кількості акцій приватизованих підприємств і рядових інвесторів, які безоплатно отримали в основному малу частку державного майна. Концентрація цих акцій в руках інституційних інвесторів буде в найближчі роки домінуючим процесом на фондовому ринку України.

Основними завданнями фондового ринку, в умовах розвитку економіки України, має бути мобілізація тимчасово вільних коштів господарюючих суб'єктів і населення, перерозподіл цих коштів у ті сектори народного господарства, що потребують додаткового

фінансування для подальшого розвитку. Однак, реалізація цих завдань значно ускладнена наявністю значної кількості проблем, які гальмують розвиток вітчизняного фондового ринку[3].

Перелік проблем розвитку вітчизняних фондових бірж є досить численним. На нашу думку, ключовою серед них є незначна частка організаційного ринку, адже основна маса операцій здійснюється поза біржами. Наслідком цього є невеликі обсяги біржової діяльності, її низька ліквідність та прибутковість, непрозорість ціноутворення, інформаційна закритість емітентів і, як результат, неможливість адекватної оцінки реальної вартості підприємств інвесторами.[1].

За результатами досліджень науковців [1, 2, 3] проблеми розвитку фондових бірж в Україні можна об'єднати в наступні групи:

- низький рівень ліквідності - незначний обсяг операцій на біржовому ринку обумовлює низьку ліквідність організованого ринку, що, у свою чергу, стримує його розвиток та знижує ефективність роботи інвесторів з управління інвестиційними портфелями. Йдеться про відсутність можливості здійснювати операції з активами за ринковими цінами через відсутність або недостатній обсяг попиту та пропозиції на них;

- недостатня капіталізація ринку - підприємства не розглядають фондовий ринок як доступне джерело дешевих фінансових ресурсів. Ціни на акції підприємств не є індикатором їхньої успішності та перспектив розвитку. Як наслідок, значна недооцінка більшості біржових активів, низький рівень капіталізації фондового ринку;

- проблема прав акціонерів і захисту інвесторів - права індивідуальних акціонерів в Україні є швидше формальністю, ніж реально працюючим механізмом. Неможливість реально впливати на діяльність акціонерних компаній, відсутність гарантій з боку держави щодо захисту прав та небажання компаній виплачувати дивіденди створюють умови для обмеження доступу фізичних осіб до фондового ринку;

- нормативне регулювання - нормативна база, що регулює біржову діяльність в Україні, все ще перебуває на стадії становлення. Значна кількість нормативних актів не відповідають міжнародним стандартам і потребують подальшого розвитку. Особливо це актуально з позиції прозорості ринку та організації вільного доступу до біржової інформації;

- недосконалість податкового стимулювання - відсутність пільг для інвесторів, подвійне оподаткування дивідендів, оподаткування інвестиційних доходів, плата за реєстрацію цінних паперів,

ліцензійні платежі тощо стримують розвиток фондового ринку України;

- непрозорість ринку - інформація щодо біржової діяльності України є дуже обмеженою з позицій актуальності, повноти, доступності. Є питання й щодо її достовірності. Крім того, на ринку присутні дуже незначні обсяги біржової аналітики та іншого інформаційного фонду;

- відсутність біржової культури - фондовий ринок не розглядається домогосподарствами як інструмент розміщення заощаджень, у тому числі і через низький рівень інформованості населення щодо біржової діяльності;

- недостатня кількість професіоналів - обмежена кількість інвестиційних компаній і брокерів, аналітичних та консалтингових компаній перешкоджають формуванню адекватного ринку праці біржових професіоналів;

- невідповідність розвитку українського фондового ринку інтересам потенційних учасників ринку - призводить до постійної втрати економікою джерел додаткових грошових коштів через те, що населення не бере участі у процесах інвестування. Оскільки у країнах із перехідною економікою, і особливо в Україні, доходи населення витрачаються переважно на споживання (до 90%), то вони не можуть бути джерелом інвестицій. Серед українців лише 40% мають банківські рахунки і лише 5% використовують їх для накопичення [4]. Це пов'язано з низьким рівнем заробітної плати – у середньому в Україні 2,5 тис. грн., у Києві – близько 4,5 тис. грн. [5];

- невиконання ринком цінних паперів покладених на нього функцій залучення грошових ресурсів у фінансову систему та незабезпечення їх спрямування у перспективні галузі економіки. Нерозвиненість вітчизняних фондових бірж стримує надходження іноземних інвестицій, що суттєво знижує ефективність перерозподілу коштів в економіці держави;

- збіднення населення та відсутність у більшості мешканців належного економічного мислення, яке б визначало його господарську поведінку (низький рівень фінансової культури населення). На думку науковців, зокрема, [2], вкрай важливим є освіта населення, в результаті чого сформується економічна культура та розуміння логіки розвитку сучасного фондового ринку.

У той же час приріст інвестицій, що розміщуються на фондовому ринку, збільшує поточне споживання домогосподарств. Приватне споживання є найбільшим компонентом у структурі національного доходу, волатильність прибутковості на ринку цінних паперів корелює з коливаннями темпів зростання ВВП. Але стимули

до інвестування виникнуть тільки за умов фінансової стабільності та збільшення реальних доходів, чого, на жаль, не спостерігається в економіці України. Попит на цінні папери залежить також від процентної ставки, ціни на інші альтернативні фінансові активи (золото, нерухомість тощо). Рівень процентної ставки є не тільки критерієм вибору альтернативних напрямів здійснення інвестиційних операцій, а й значною мірою визначає обсяг цих операцій або ділової активності окремих суб'єктів господарювання. Структура попиту на фондові інструменти залежить від виду цінних паперів;

- психологічне несприйняття та недооцінка фондового ринку як одного з найважливіших елементів фінансової системи вітчизняної ринкової економіки. Фондовому ринку надається другорядне значення, порівняно з іншими складовими фінансової системи. Недооцінка здатності даного ринку акумулювати інвестиційні ресурси населення та господарюючих суб'єктів, спостерігається як з боку держави, так і з боку домогосподарств;

- низький рівень специфікації прав власності, що зумовлює численні корпоративні конфлікти. Слабкий захист прав акціонерів, зокрема міноритарних власників, низький рівень корпоративного управління є чи не найбільшими проблемами, які гальмують розвиток фондового ринку та стримують як внутрішнього, так і зовнішнього інвестора;

- мала зацікавленість іноземних інвесторів також є сучасною проблемою вітчизняного фондового ринку. Насамперед, це пояснюється макроекономічною та політичною нестабільністю в державі, слабкістю законодавчої бази, низьким рівнем корпоративного управління, присутністю бар'єрів для вільного переливу капіталу;

- слабкість внутрішніх інституційних інвесторів, представлених інститутами спільного інвестування (ІСІ), недержавними пенсійними фондами (НПФ) та страховими компаніями. Розвиток ІСІ та НПФ має бути потужним імпульсом для активації розвитку фондового ринку та наповнення його внутрішніми інвестиційними ресурсами. Проте зростаючі доходи населення та вільні ресурси юридичних осіб, значною мірою обминали стороною ринок спільного інвестування. Оскільки пенсійні фонди є значними клієнтами інвестиційних фондів, кошти, вкладені у недержавні пенсійні фонди, через фондовий ринок можуть бути перетворені на інвестиції. Активізація приватного пенсійного бізнесу можлива і за рахунок фізичних осіб, проте, поки що не спостерігається особливого інтересу населення, через високу недовіру до

довготривалих внесків, а також низький рівень обізнаності з можливостями системи недержавного пенсійного забезпечення;

- повільні темпи трансформації нормативно-правової бази, яка регулює взаємовідносини у фінансовій сфері, до міжнародних стандартів зумовлюють проблеми при виконанні фондовим ринком його захисної функції. На сьогодні ведеться запровадження міжнародних стандартів розкриття інформації: міжнародних стандартів бухгалтерського обліку Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASC) та міжнародних стандартів розкриття інформації Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO). Злагодженість внутрішнього законодавства дасть змогу глибше та точніше інтегруватися до світового ринку капіталу, збільшить привабливість Українського фондового ринку для зовнішніх інвесторів.

І це далеко не повний перелік проблем.

Сформоване на даному етапі інституційне середовище (рівень корупції, законодавчі неузгодженості, високий рівень тінізації та криміналізації економіки, декларативність прав акціонерів, непрозорість корпоративного управління, низький рівень корпоративної культури) сприяє ще більшому «розмиванню» прав власності, що, у свою чергу, стимулює розвиток рейдерства та чітко виражений короткостроковий характер господарської стратегії корпорацій. На погляд[2], у таких умовах може розвиватися лише неорганізований сегмент фондового ринку, а отже, обов'язковим є створення інституційних умов для захисту прав власності, що сприятиме виникненню потреби ринкових інститутів, наслідком чого стане реструктуризація економіки, зростання обсягів організованого фондового ринку на макрорівні та збільшення ефективності корпорацій на мікрорівні. [2]

На думку [1], з якою важко не погодитись, більшість із зазначених проблем піддаються вирішенню шляхом розвитку біржової культури в країні, переорієнтації підприємств з ринку банківських продуктів на залучення фінансових ресурсів на фондовому ринку, залучення іноземних інституційних інвесторів, розширення асортименту біржових інструментів.

До заходів щодо реформування діяльності вітчизняних фондових бірж, на думку [1], слід віднести такі:

- збільшення частки організованого ринку. Забезпечити як нормативні, так і організаційні умови для оформлення угод з купівлі/продажу цінних паперів саме у межах фондових бірж;

- скорочення чисельності бірж. Досвід розвинених країн підтверджує штучність такої діяльності і свідчить, що для організації

успішної біржової діяльності достатньо незначної кількості бірж. Наприклад, у США, що є світовим лідером біржової діяльності, нараховується 11 фондових бірж. У Великобританії кількість бірж є ще меншою – 5. У Швеції, Швейцарії та Нідерландах взагалі функціонує лише по одній біржі;

– залучення фінансових ресурсів. Слід активніше долучати до біржової діяльності кош-ти домогосподарств та створити адекватні умови і відповідний інвестиційний клімат для забезпе-чення діяльності іноземних інституційних інвес-торів на фондовому ринку України;

– забезпечення захисту прав інвесторів. Варто посилити можливості НКЦПФР щодо впливу на учасників біржової діяльності, а також створити систему захисту прав інвесторів;

– підвищення капіталізації та ліквідності. Створити умови та можливості для первинних публічних розміщень акцій українських підпри-ємств саме на українських фондових біржах; – підвищення рівня біржової культури. Провести заходи щодо підвищення фінансової грамотності населення. Популяризувати фондо-вий ринок загалом через засоби реклами;

- розвиток нових технологій біржової торгівлі. Активніше впроваджувати інформацій-ні технології на базі Інтернету в біржову діяль-ність в Україні, а саме розвивати Інтернет-трейдинг[6].

Варто зазначити, що частина перелічених заходів і на законодавчому, і на організаційно-інституційному рівнях, наразі вже реалізується. Проте, все ще очікують на вирішення такі важ-ливі проблеми, як запровадження нових інстру-ментів на фондовому ринку, зосередження торгів цінними паперами на фондових біржах, консолі-дація біржової системи, централізація депозита-рної системи тощо. Загалом, на нашу думку, для успішної роботи фондового ринку в Україні не-обхідно насамперед удосконалити законодавчо-правову базу та підвищити рівень довіри до бір-жової діяльності. Важливою умовою розвитку сучасного бі-ржового фондового ринку України є забезпечен-ня високого рівня ліквідності торгів через надан-ня інвесторам максимально доступної кількості фінансових інструментів для диверсифікації на-прямів інвестування. Це дозволить реалізувати різноманітні стратегії інвестування та поведінки на біржовому ринку[1].

Оцінивши ситуацію на біржовому фондовому ринку, можна виділити основні чинники, які зумовлюють невисокий ступінь розвитку організаторів торгівлі в Україні:

– відсутність достовірної та повної інформації про рівень капіталізації основних суб'єктів ринку;

- наявність високого ступеня ризику щодо використання накопиченого капіталу в реальному секторі економіки, що обумовлено значною волатильністю і залежністю від зовнішніх фінансових ресурсів фінансового ринку;
- обмеженість фінансових інструментів, які використовуються фінансовими посередниками;
- значний ступінь монополізації ринку, що перешкоджає формуванню масового та ліквідного фондового ринку;
- низький рівень інформованості та освіченості населення з питань функціонування фондового ринку. Це призводить до низької активності фізичних осіб на фондовій біржі всупереч тому, що у розвинених країнах вони є одними з головних інвесторів;
- високий ступінь тіньової економічної діяльності і політичного втручання; – невпорядкованість розвитку фондового ринку України в частині відсутності єдиного на-лагодженого механізму діяльності фондових бірж та об'єднаного біржового простору [7].

Список джерел

1. Заславська І.О. Проблеми та перспективи розвитку фондових бірж в Україні/ І.О.Заславська// Науковий вісник Ужгородського університету.-2015.- Серія «Економіка». Випуск 2 (46).- с. 310- 315
2. Житар О.М. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в умовах фінансової нестабільності економіки України/ О.М.Житар//Економіка і організація управління.-2016.-№1(21).-с.93-101
3. Аврамчук Л.А. Сучасні проблеми фондового ринку України/ Л.А.Аврамчук, А.О.Гавриш// Науковий вісник НУБІП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес.-2015.-№211.-с.12-17
4. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.worldbank.org>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Пластун О.Л. Проблеми біржової діяльності в Україні та варіанти їх вирішення / О. Пластун // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 134–139
7. Rekenko, I. I. (2014) Problemy rozvytku birzhovoyi torgivli na fondovomu rynku Ukrayiny [Problems of development of exchange trade in the stock market of Ukraine]. Naukovyj visnyk Hersonskogo derzhavnogo universytetu. Seriya «Ekonomiczni nauky» — Scientific Bulletin of Kherson State University. Series «Economic sciences», Vol. 7, Part 5, 68–71 [in Ukrainian

© Зоренко О.В., 2017

РОЗДІЛ 7. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

7.1. Особливості міжнародного маркетингу діяльності підприємств

Міжнародний маркетинг слід розглядати як складову всієї системи знань у галузі маркетингу. Його генетичною основою є чинники просторового й географічного порядку, які пов'язані з діяльністю підприємств на ринках інших країн. Він ніби доповнює національно-державний, «домашній» маркетинг.

Міжнародний маркетинг можна охарактеризувати як маркетинг на зовнішніх ринках. Вся робота з маркетингу, орієнтована на зарубіжні інтереси фірми, належить саме до його сфери. Міжнародний маркетинг - це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де знаходиться організація.

Поняття «міжнародний маркетинг» слід відрізнити від поняття "експорт". Традиційний експорт полягає в тому, що вітчизняні виробники обмежуються поставкою своєї продукції фірмам іншої країни, тобто імпортерам. Постачальників не турбує або мало турбує те, що з їхньою продукцією відбувається, наскільки задоволені нею споживачі. Але якщо мова йде про міжнародний маркетинг, то він передбачає систематичну, планомірну та активну обробку міжнародних ринків на різних ступенях просування до покупця[1].

Міжнародний маркетинг виражає масштабність зарубіжної діяльності фірми. Він може мати білатеральний (двобічний) характер, коли підприємство, яке освоїло ринок своєї країни, виходить на ринок іншої держави. Однак часто використовуються і системи мультилатеральної (багатобічної) дії. Вони є досить гнучкими й характеризуються тим, що компанія, присутня на одному або багатьох ринках, шукає можливість потрапити на один ринок або одразу на декілька.

Міжнародний маркетинг значною мірою має сприйматися крізь призму мотивів, притаманних підприємствам, що виходять на світовий ринок. Їх необхідно знати, конкретизуючи поняттєві основи проблеми. Можна виділити такі напрями[2].

1. Розвиток внутрішнього ринку (насиченість ринку товарами, посилення тиску конкурентів, зростання залежності від

посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі й розширення виробництва), через який вигідно вкладати капітал за кордоном.

2. Активність зарубіжного конкурента і його успіхи на внутрішньому ринку змушують шукати власний ангажемент. Не в останню чергу це пов'язано з необхідністю підтримання свого іміджу на належному рівні.

3. Переборення залежності від внутрішнього ринку і "розсіювання" ризику шляхом завоювання іноземних ринків.

4. Розв'язання проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку.

5. Поліпшення завантаження наявних і додатково створюваних потужностей.

6. Зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, зокрема шляхом використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реімпорт із відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку.

7. Використання державних програм сприяння, які прийняті в своїй країні або країні перебування.

8. Підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій, наприклад на основі створення відділень, філій і дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів.

9. Компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах.

10. Отримання доступу до ноу-хау, який можливий за умови тривалого ангажементу на відповідних закордонних ринках, наприклад у формі партнерства з інофірмами.

11. Потреба в тому, щоб обійти тарифні й адміністративні перешкоди імпорту за допомогою форм прямого ангажементу на закордонному ринку.

12. Забезпечення довгострокового успішного збуту і відповідно економічного зростання.

13. Зниження загального ризику шляхом віднесення його на більший обсяг продукції у штуках, частина якої виробляється на своїх закордонних фірмах.

14. Вивільнення висококваліфікованого кадрового персоналу для вирішення більш складних завдань у своїй країні шляхом перенесення за кордон виробництва окремих виробів або комплектуючих до них.

15. Стабілізація ділової політики або розширення рамок для її здійснення на внутрішньому і закордонному ринках із застосуванням дегресії відносно кількості продукції.

Особливості міжнародного маркетингу полягають у тому, що його організація та методи проведення мають враховувати такі чинники, як незалежність держав, національні валютні системи, національне законодавство, економічну політику держави, мовні, культурні, релігійні, побутові та інші звичаї. Це означає, що міжнародний маркетинг ширший від національного, оскільки він охоплює більшу гаму чинників.

Для порівняння наведемо групу особливостей маркетингу на закордонних ринках, які необхідно враховувати нашим підприємствам.

По-перше, для успішної діяльності на зовнішніх ринках необхідно докласти більш значних цілеспрямованих зусиль, ретельніше дотримуватися принципів і методів маркетингу, ніж на внутрішньому ринку. Зовнішні ринки висувають високі вимоги до товарів, їх сервісу, реклами тощо. Це пояснюється гострою конкуренцією, переважанням «ринку покупця», тобто помітним перевищенням пропозиції продукції над попитом.

По-друге, відправним моментом у експортній маркетинговій діяльності є вивчення зовнішніх ринків та їхніх можливостей, яке більш складне і трудомістке, ніж вивчення внутрішнього ринку. Звідси - необхідність створення підприємствами-експортерами відповідних дослідних підрозділів і/або пошук в країні, куди спрямовується або передбачається експорт, спеціалізованих фірм-консультантів, які надають за відповідну плату інформацію про товарні ринки.

По-третє, для ефективної діяльності на зовнішньому ринку необхідно творчо й гнучко використовувати маркетингові методи. Стандартних підходів тут немає. Підтримувати прямі зв'язки із закордонними покупцями або діяти через агентські фірми, вести експорт товарів або ліцензій на право їх виробництва, брати участь у торгах самостійно або у складі консорціумів, використовувати лізинг як засіб стимулювання експорту або обмежитися традиційним продажем товарів - усі ці й багато інших форм експорту застосовують з урахуванням кон'юнктури і прогнозів розвитку ринків, практики, що там склалася, характеру експортованих товарів і т. ін.

По-четверте, дотримуватись вимог світового ринку (а точніше, вимог покупця) означає не лише необхідність дотримання

прийнятих там умов збуту товарів. Вирішальне значення мають розробка й виробництво таких експортних товарів, які навіть через кілька років після виходу на ринок відрізнялися б високою конкурентоспроможністю.

Значення міжнародного маркетингу визначається тим, що для сучасної економіки характерна швидка інтернаціоналізація всіх процесів. Остання стає самостійною силою, яка має яскраво виражену тенденцію зростання. Інтернаціоналізація виробництва і збуту форсується різноманітними факторами, в тому числі, економічними, політичними, технологічними, соціолого-демографічними, психолого-менталітетними. В економічному розумінні інтернаціоналізація виробництва веде до кращого розподілу праці, росту його продуктивності, розширення сфери вкладення капіталу, розвитку техніки і методів розрахунків.

Більшість економічних факторів тісно пов'язана з політичними. Ми є очевидцями створення міжнародних політичних інститутів і корпорацій і їх об'єднань. Цьому в значній мірі сприяло виродження протекціонізму, яке почалося в основному після другої світової війни. І хоча неможливо не бачити і протилежних явищ, які свідчать про бажання уряду деяких країн у всьому поблажливо ставитись до вітчизняних фірм, створювати умови «найбільшого сприяння», тим не менше не такі тенденції домінують. Вони лише свідчать про хворобу інтернаціоналізації. До чого це веде, можна бачити на прикладі колишнього Радянського Союзу, економіка якого будучи ізольованою від зовнішнього світу, опинилася в глибокій кризі. Не випадково нові країни, які створилися на руїнах СРСР, ведуть досить ліберальну політику відносно іноземних інвесторів. Наприклад, на Україні більшість з них на найближчі п'ять років звільнені від податків[3].

Більшість спеціалістів в області міжнародного маркетингу схильні бачити (і не без підстави) першопричини інтернаціоналізації економічного життя в сучасній технології. В цьому відношенні суттєвим являється технічний прогрес на транспорті і системі комунікацій. Вони забезпечують економію часу для налагодження і підтримки ділових контактів, ведуть до зростання потоків товарів і послуг. Сам ріст виробництва досягається не в останню чергу його автоматизацією і роботизацією, появою високоефективних Know-how.

Багатосторонніми є соціолого-демографічні компоненти інтернаціоналізації. Тим не менше в їх середовищі виділяться, в першу чергу, ріст населення в країнах Азії, Африки і

Південної Америки. Останній веде до структурних змін, впливаючи і прямо, і побічно на розширення міжнародної торгівлі. В свою чергу зростаюча стабільність, ріст достатку в країнах старого світу збільшують тенденції інтернаціоналізації. Причому, на них не в стані вплинути навіть криза в колишніх соціалістичних країнах. Якраз навпаки, для них характерним являється це, що не дивлячись на порушення традиційних зв'язків з партнерами за кордоном відбувається поворот (може бути ще не всюди і не всіма досить чітко проглянутий) до більшої відкритості і сприйнятливості всього того, що створено сучасною цивілізацією.

Характеризуючи різноманітні фактори інтернаціоналізації економіки, було б великою помилкою дати низьку оцінку або по цій причині знехтувати факторами психологічного порядку, національний менталітет. До чого це приводить в політиці можна наглядно бачити на прикладі колишніх СРСР і Югославії. В літературі звертається увага на сублімовані форми (бажання завойовування), які в даний час виражаються в «Going International» [1]. Енергія цих сил має властивість відновлюватися і зростати. Вивчення проблеми особливостей використання маркетингу в умовах діяльності на міжнародному ринку повинно ґрунтуватися на значенні цього ринку. Відомо, що в останні десятиріччя відзначається тенденція збільшення активності на міжнародних ринках, що характерно як для класичних так і для нових індустріальних країн.

Вивчаючи показники експорту і імпорту, треба враховувати, що міжнародна статистика транспорту товарів і послуг не враховує виробничу активність іноземних дочірніх товариств, які утворюють мультинаціональні і глобально діючі фірми. Це можна проілюструвати на прикладі економічних відносин США і Японії.

Наведений типовий для сьогодення приклад - лише невеличкий штрих до того розмаїття нетрадиційних для внутрішнього ринку явищ, з якими доводиться зустрічатися за його межами.

Важливим аспектом міжнародного маркетингу є його роль у менеджменті. Він використовується для розробки концепції інтернаціоналізації діяльності підприємства, яка є основою управління цим процесом. Маркетинг зовнішньої торгівлі полягає у свідомому і цілеспрямованому комбінуванні інструментів управління міжнародним підприємством. Взагалі під маркетингом розуміється основоположна філософія управління підприємством, відповідно до якої приймаються всі рішення на підприємстві. Отже, і

маркетинг зовнішньої торгівлі має бути спрямований на обґрунтування цільових позицій управління діяльністю підприємства на світовому ринку.

Управлінський аспект міжнародного маркетингу пов'язаний з тим, що він покликаний відобразити особливості відносин купівлі-продажу та інвестиційні напрями діяльності у нетрадиційних для підприємства типах культур. З цього випливає специфіка роботи в галузі маркетингу, що особливо стосується дослідження ринку і реклами. В такому разі можна було б вказати на такі аспекти, як упередженість і довіра. Мається на увазі, що на ринках західних країн у покупця часто виникатиме питання, чому підприємство країни Х пропонує свої товари нам, коли у нас є свої виробники. З такою упередженістю нерідко зустрічаються підприємства Східної Європи на ринках розвинутих країн. З іншого боку, на ринках Східної Європи західні фірми мають справу із ситуацією, яку можна було б назвати гіпнозом, коли досить, щоб продукт мав західну марку для миттєвого завоювання довіри.

Наведений типовий для сьогодення приклад - лише невеличкий штрих до того розмаїття нетрадиційних для внутрішнього ринку явищ, з якими доводиться зустрічатися за його межами. Якщо зробити спробу узагальнення, то можна було б виділити три аспекти, які привели до виділення міжнародного маркетингу в самостійний напрям: велика, порівняно з внутрішнім маркетингом, потреба в інформації; значна складність отримання інформації; нетрадиційні й більш високі ризики.

У зв'язку із зростаючою інтернаціоналізацією виробництва і посиленням міжнародної взаємозалежності держав на світовому ринку великого значення набуває міжнародний маркетинг. Це - форма маркетингу, яка полягає в організації системи управління виробничо-збутовою діяльністю з урахуванням економічної ситуації у світі, тенденцій інтернаціоналізації світового господарства, стосунків між різними країнами та особливостей зовнішньоекономічних відносин. Маркетинг є важливим каталізатором зовнішньоекономічного співробітництва. Серед організацій, що цим займаються, слід виділити міжнародні і національні маркетингові об'єднання, міжнародний маркетинг товарів і послуг за межами країни.

Багатонаціональний маркетинг - це складна форма міжнародного маркетингу, яка охоплює організації, що здійснюють маркетингові операції у багатьох державах на основі міжнародного поділу праці.

Основні принципи внутрідержавного маркетингу, які

розглянуті вище, поширюються і на міжнародний маркетинг. Однак тут є істотні відмінності, які впливають з неоднакових соціально-економічних, історичних, етнічних та природно-кліматичних умов виробництва і реалізації товарів і послуг у різних країнах. Служби міжнародного маркетингу повинні детально вивчити всі ці особливості, з тим щоб враховувати їх в організації виробничо-збутової діяльності на зарубіжних ринках. Передусім йдеться про вивчення запитів іноземних споживачів, можливостей розширення експорту товарів, кон'юнктури зарубіжних ринків тощо.

Важливою особливістю міжнародного маркетингу є оптимальне поєднання стратегічного й тактичного підходів у розв'язанні тих чи інших проблем. Стратегічний підхід полягає в орієнтації на довгострокові оцінки кон'юнктури попиту і пропонування та номенклатури товарів, що згодом стануть базою і для розв'язання поточних завдань. Характерним може бути приклад Японії, що дістав назву «лазерного променя». Японські фірми спочатку закріпилися на ринках тих країн, де не було налагодженого виробництва певного товару (наприклад, автомобілів), а потім, використовуючи набутий досвід, почали проникати на ринки інших країн. Спочатку вони кілька років діяли тільки у Фінляндії, Норвегії, Данії та Ірландії, а після завоювання там відповідної репутації почали освоювати складніші ринки - Бельгії, Нідерландів, Швеції, Швейцарії та Австрії. Пізніше японці вийшли на ринки країн з могутнім автопотенціалом - Англії, ФРН, Італії, Франції, а також США. Американський імпорт японських автомобілів становить у сучасних умовах до 30% їх внутрішнього ринку.

Стратегія японського маркетингу використовує й певну послідовність в експорті спочатку масових, недорогих автомобілів, з тим щоб створити імідж «японське - значить найкращої якості», а після цього будуються автоскладальні заводи для випуску дорожчих, спеціальних машин у країнах, куди раніше направляли автомобілі у зібраному вигляді. Це нагадує завоювання спочатку плацдарму, а потім і цілої території, але не воєнним, а комерційним шляхом.

Отже, підприємство, що працює на зовнішньому ринку, зустрічається з фактом різкого зростання потреби в інформації, яка виникає в результаті збільшення параметрів для прийняття рішення. Тож слід підкреслити те, що підприємство не може дозволити собі знехтувати якимось інформаційним напрямом або недостатньо глибоко аналізувати дані, оскільки це призводить до великих, іноді навіть згубних втрат. Для нього ризиковані ситуації виникатимуть несподівано і, якщо не вироблена система їх прогнозування, менеджери не зможуть вчасно вжити заходів для подолання

труднощів.

Список джерел

1. Буряк П. Маркетинг: Навчальний посібник/ П. Буряк, Б. Карпінський, Я. Карпова,; М-во освіти і науки України, Львівська держ. фінансова акад.. - К.: ВД "Професіонал, 2015. - 318 с.

2. Гірченко Т. Маркетинг: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів/Мін-во освіти і науки України, Національний банк України, Львівський банківський ін-т. - К.: ІНКОС: Центр навчальної літератури, 2007. - 254 с.

3. Земляков І. Основи маркетингу: Навчальний посібник/ Ігор Земляков, Ігор Рижий, Василь Савич,; М-во освіти і науки України, Ін-т менеджменту та економіки «Галицька академія». - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 352 с.

© Абрамович І.А. , 2017

7.2. Сучасний стан, проблеми розвитку маркетингової діяльності та шляхи їх вирішення на основі вивчення міжнародного досвіду

Сучасні підприємства не можуть довготривалий час функціонувати на ринку без використання маркетингу. При цьому він повинен бути направлений не тільки на задоволення потреб споживачів, отримання прибутків, а й на приносити користь суспільству, бути гнучким по відношенню до самого споживача та ринку. В сучасних умовах особлива увага підприємств спрямована на вибір цінностей товару, процесу їх створення та передачу споживачам.

Череп А. В., Абліцова Т. С. у науковій праці «Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього» розрізняють маркетинг, що спонукається продуктом та маркетинг, що спонукається споживачем. У першому випадку, продукт переважно створюється для великої групи споживачів, а маркетингова діяльність переважно орієнтована на залучення нових споживачів, аніж на утримання існуючих. У другому випадку, у якості головного принципу розглядаються окремі сегменти споживачів, існують лише ринки для продуктів, які мають перевагу над іншими. Зростає значимість аналізу споживчої цінності продуктів, що продаються.

Отже сучасний маркетинг підприємства для свого розвитку повинен сформувати систему, яка забезпечить ефективну його роботу та включатиме інформацію про товар; постійний процес його вдосконалення, розширення асортименту тощо; емоційний та

духовний взаємозв'язок із споживачем; підвищить цінність для суспільства (рис. 1)



Рис. 1. Система розвитку сучасного маркетингу

Для ефективного маркетингу потрібно:

1. Сформувати коло однодумців, не просто товар чи послугу, яке споживає один і той самий товар, а групу людей, яка спілкується в різних соціальних мережах таких як Facebook, Instagram, Odnoklasniki тощо.

2. Особливу увагу звернути на задоволення клієнта за будь-яких умов, тобто створити такі умови купівлі товару, при яких самий примхливий клієнт повинен бути задоволеним.

3. Забезпечити отримання позитивних емоцій та почуття задоволення. Наприклад, отримання подарунка при купівлі товару, навіть не значного (приміром, ручку, блокнот тощо).

4. Мати постійний зв'язок з клієнтом, у разі потреби, надати консультацію чи відповідь на питання, при цьому можна скоріше реалізувати товар.

5. Не лише залучити клієнта, а утримати його.

В сучасних умовах особливу роль відіграє процес переконання споживача про купівлю товарів. При цьому маркетинголог повинен:

– чітко володіти інформацією про свою аудиторію, яка є фундаментом, на якому будується ефективність та дії вашого спрямування. Якщо не розуміти свою аудиторію, то не можливо переконати у купівлі товару;

– розуміти необхідність процесу підсилення інформації в межах соціальних доказів (social proof, відгуки клієнтів), що показує тенденції інших людей. Оскільки можемо припустити, що прийняті рішення відображають правильний вибір – «хто вже купив продукцію?». Якщо правильно використати концепцію соціального впливу на основі кейсів клієнтів і їх відгуків, чому б не поширити ці зусилля у email розсилках?

– порушувати проблему та запропонувати її рішення, оскільки такий підхід може наштовхнути на її вирішення, і він готовий з нею впоратися, але емоції - сильна річ. Будь то підсвідома прихильність до старого способу ведення справ, що викликає інерцію, або страх прийняття неправильного рішення - клієнт не відразу буде тепло налаштований по відношенню до продукту. Щоб переконати споживача в зворотному, потрібно говорити про проблеми, продемонструвати те, як ви можете допомогти вирішити їх;

– зробити перший крок за рахунок ненав'язливого питання. Чому це працює: одного разу сказавши «Так!», велика ймовірність того, що людина погодиться і на майбутній запит;

– нагадати клієнтам про можливості вибору. Просте підтвердження того, що ви не намагаєтеся підштовхнути їх своїми уподобаннями або переконаннями, має величезну силу. Проте вам не варто зловживати цим методом - в іншому випадку можна відштовхнути.

Крім того, вітчизняні підприємства практично зустрічаються із різними проблемами, які потребують негайного прийняття правильного рішення. Нами проведено маркетингове дослідження серед агропідприємств та систематизовано основні проблеми маркетингової діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Сучасні проблеми маркетингової діяльності в аграрній сфері

Характеристика проблеми	Питома вага в структурі
1. Низький рівень платоспроможності та обізнаності вітчизняного споживача	32
2. Відсутність чіткої системи збуту продукції	22
3. Сильний тиск розподільницьких структур, що призводить до необґрунтованого підвищення цін	18
4. Формування прошарку професійних маркетологів знаходиться в стадії зародження	6
5. Менталітет вітчизняного споживача породжує недовіру до рекламних акцій, стимулювання збуту тощо	5
6. Неврегульованість законодавчої бази з питань захисту прав споживачів, реклами, недоброякісної конкуренції і т.д.	13
Інші	4
Всього, %	100

Всі проблеми переважно зводяться до низького рівня платоспроможності споживача та відсутність гуртових точок збуту продукції.

Для вирішення вказаних проблем, пропонуємо вивчити досвід зарубіжних країн, зокрема країн – сусідів, які мають схожі умови та можливості більш дотичні до України. Зокрема, пропонуємо використати досвід Польщі, що стосується створення та розширення гуртових ринків, які є складовими організаційної структури розподілу сільськогосподарської продукції. Таким шляхом в Польщі функціонують такі регіональні оптові ринки: Познань, Броніше

(Варшава), Гданськ, Люблін, Лодзь, Вроцлав. Усі оптові ринки було створено за фінансової і організаційної підтримки місцевих урядів і польських банків. Серед акціонерів також є організації виробників і ринкових споживачів (оптові компанії тощо). Цікаво, що ринки в Гданську і Любліні було профінансовано позичками від Світового банку, а ринок у Варшаві – ЄБРР. Крім вищезазначених великих оптових ринків, існують також місцеві ринки, що обслуговують великі міста [6].

В рамках створення ринків, у Польщі було організовано 6 понадрегіональних ринків і 27 регіональних ринків плодоовочевої продукції. Більші ринки охоплюють сусідні воєводства і є своєрідною базою експорту польських сільськогосподарських продуктів до Росії, України і Білорусі. Адже Польща має надвиробництво високої якості рільничої продукції. Її добре оцінюють споживачі, як на заході Європи, так і на сході (табл. 2).

Таблиця 2

Основні гуртові сільськогосподарські ринки світу*

№ п/п	Назва ринку	Основні характеристики
1	Ринок Сент-Лоуренс (Торонто, Канада)	Об'єднує 120 виробників з усього міста. За рейтингом National Geographic, цей ринок навіть був визнаний кращим Продовольчим ринком світу.
2	Зелений ринок на Юніон-Сквер (Нью-Йорк, США)	Відкритий ринок в Юніон-Сквер на Манхеттені надає жителям міста свіжі місцеві продукти, м'яса і сирів
3	Східний ринок (Вашингтон, округ Колумбія, США)	Жвавий центр діяльності на Капітолійському пагорбі. На вихідних він перетворюється на «блошиний ринок» відкритий для фермерів
4	Північний ринок (Колумбус, Огайо, США)	Об'єднує деякі з кращих місць для обідів у місті, ремісничих виробів.
5	Ринок у Вест-Сайді (Клівленд, Огайо, США)	Найстаріший ринок Клівленда, продає різні продукти, що відображують культурне розмаїття міста, що знаходиться в красивому цегельному залі
6	Ринок «Пайк Плейс» (Сіетл, Вашингтон, США)	Здійснюється реалізація найбільшої кількості риби у світі, найперша кав'ярня «Старбакс» і барвіста стіна, обліплена тисячами жувальних гумок, які залишають відвідувачі.

Продовження табл. 2

7	Ринкова площа «Феррі Білдінг» (Сан-Франциско, Каліфорнія, США)	Розташований на узбережжі затоки Сан-Франциско, «Феррі Білдінг» забезпечує відмінну їжу і відмінний краєвид протягом тижня, а також ринок відкритий для фермерів по вівторках, четвергах і суботах
8	Меркадо де ла Мерсед (Мехіко, Мексика)	Найбільший вражаючий ринок в Мехіко, враховуючи, що тут існує понад трьохсот постійних ринків у місті. Наявність продавців, що продають кактуси, авокадо, і свіжі фрукти, але слід уникати цей ринок вночі, коли тут стає менш безпечно.
9	Ринок де Палокемао (Богота, Колумбія)	Реалізується багато м'яса, фруктів і овочів. Наявність квіткового ринку з барвистим масивом троянд, експорт яких є найбільш цінним у Колумбії.
10	Центральний ринок (Сантьяго, Чилі)	Вражаюча будівля Центрального ринку з кованого заліза в столиці Чилі є домом для постачальників риби до ресторанів, де кухарі достеменно знаються на морепродукта

**Складено на основі джерела [5]*

Загальним для всіх вищевказаних гуртових сільськогосподарських ринків світу спільним є наявність спеціалізованих плодоовочевих комплексів з відповідними об'єктами інфраструктури (склади, сортувальні та пакувальні приміщення). Всі ці комплекси є обов'язковим для функціонування обігу товарів на ринку швидкої ротації.

Хоча станом на початок 2017 року певні кроки в цьому зроблені, які мають вже позитивні результати. В Україні одним із найпотужніших ринків гуртово-розрібної торгівлі є гуртовий ринок «Столичний», розміщений у м. Київ. Він реалізований у форматі багатофункціонального логістичного комплексу. Інноваційна модель даного ринку передбачає поєднання класичних форм торгівлі продукцією із розвинутою логістикою та дистрибуцією. Основна мета функціонування ринку - створення цивілізованого місця зустрічі попиту та пропозиції, що дозволить виявити та сформулювати реальну ринкову ціну на продукцію, а також сприятиме переміщенню товарних потоків в регіоні, в країні та на міждержавному рівні. Ринок відіграватиме роль центру ринкової інформації та обміну досвідом, презентаційної, навчальної та виставкової діяльності аграрного та торгового напрямку

Дещо меншим за розміром ринком гуртово-розрібної торгівлі є ТЦ «Шувар» (20 га), який розміщений у м. Львів та здійснює реалізацію свіжої, безпечної та доступної пересічному споживачу сільськогосподарської продукції. Основна мета – створити цивілізований ринок агропродукції з цілодобовим постачанням та якісними товарами.

Шубравська О. В., Ринденко Н. А. доводять, що в основі ефективного функціонування гуртових ринків сільськогосподарської продукції (ГРСП) у європейських країнах лежать побудова системи гуртової торгівлі, а також підтримка супутньої їй підсистеми роздрібної торгівлі за межами ГРСП; запровадження навколо цих ринків “захисного периметра”; залучення фермерів і фермерських кооперативів як акціонерів; активне сприяння формуванню мереж ГРСП, а також жорсткий контроль за їх діяльністю з боку держави та муніципальної влади як власників контрольних пакетів акцій таких ринків [9].

В результаті функціонування таких ринків в країні можна:

- активізувати механізми гуртової торгівлі сільськогосподарською продукцією;
- створити інфраструктури експорту, імпорту та зовнішнього маркетингу;
- розширити діяльність державної мережі гуртових ринків сільськогосподарської продукції;
- розширити існуючі канали збуту агропродукції;
- стимулювати процес професійної кооперації та асоціювання виробників;
- сформувати справедливу ринкову ціну;
- забезпечити обмін досвідом та поширення професійних знань.

Для ефективного розвитку гуртових ринків в Україні пропонуємо :

1. Створення на регіональному рівні сучасних місць продажу та розподілу свіжої сільськогосподарської продукції за світовими стандартами та з врахуванням специфіки українського сільського господарства – гуртових ринків «Регіональних Аграрно-Маркетингових центрів».

2. Об'єднання ринків на державному рівні у мережу та налагодження каналів переміщення сільськогосподарської продукції в межах країни для швидкого та якісного реагування на потреби споживача в різних регіонах.

3. Впровадження нових схем експорту вітчизняної продукції, спрощення юридичних процедур та створення доступних для виробника каналів збуту продукції на закордонні ринки.

4. Налагодження простих та доступних каналів імпорту сільськогосподарської продукції. Спрощення та пришвидшення процесів розмитнення та ввезення товару, здійснювати перевірку якості та сертифікація прямо на місці продажу (розподілу), оформлення необхідних документів.

5. Підняття рівня обслуговування споживача до світових стандартів: якість, безпека, асортимент, товарність продукції, об'єктивна ринкова ціна та сучасні умови продажу продукції.

6. Створення дієвої системи контролю якості та безпеки товару, впровадження механізмів стимулювання виробників, які дотримуються норм та правил вирощування продукції [10].

7. Створення центрів накопичення та передачі знань, досвіду, інновацій, нових тенденцій у сільському господарстві, оцінки аграрного ринку, прогнозування та статистики, ознайомлення із закордонним досвідом. Організація та проведення навчальних та дорадчих програм, курсів, семінарів, конференцій та обговорень на постійній основі для всіх представників АПК.

8. Запровадження постійно діючих виставок технологій, обладнання, насіння, добрив, ліній переробки та передпродажної підготовки продукції, тощо. Надання можливості виробнику отримати інформацію та побачити на практиці, а за потреби і пройти навчання та купити необхідне обладнання чи технологію.

9. Організація виставкової діяльності аграрного та суміжних напрямків.

10. Створення осередку державних та громадських організацій (дорадча служба, фонд підтримки фермерства, тощо) з метою підтримки національного виробника.

11. Надання комплексної послуги по обслуговуванню інтернет-клієнта: юридичний супровід, фінансова підтримка (кредитування, інкасація коштів, тощо), видача необхідних документів на продукцію, перевірка якості та надання відповідних висновків, надання інформації про тенденції на ринку, тощо.

12. Запровадження нових механізмів збуту сільськогосподарської продукції: біржові та аукціонні торги, дистанційне визначення ціни, віртуальний торговий майданчик в Інтернеті, тощо.

Список джерел

1. Андрюшко А. Приклад ефективного маркетингу плодоовочевої продукції в Польщі [Електронний ресурс] / А. Андрюшко. – Режим доступу: <http://www.docme.ru/doc/121792/progurto%D1%96-rinki>
2. Блайт Дж. Основы маркетинга [Електронний ресурс] / Блайт Дж. - Режим доступу: http://libfree.com/164615400-marketingosnovy_marketinga__blayt_dzh.html
3. Виктор Ян В. Продвижение. Система коммуникации между предпринимателями и рынком: [пер. с польского] / Ян В. Виктор /– Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, 2003. – 430 с
4. Гарафонова О. І., Використання сgm-системи та кластеризації у маркетинговій діяльності сучасного підприємства/ Гарафонова О. І.// Науковий вісник Полісся 2015. - № 3 (3). - С.85-89
5. Електронний ресурс. - Режим доступу: http://espresso.tv/article/2014/09/23/top_35_prodovalchychk_rynkv_svitu__ya_ki_varto_vidvidaty
6. Маркова О.В. Міжнародний досвід застосування маркетингу на ринку плодоовочевої продукції [Електронний ресурс] / Маркова О.В. - Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_113/24.pdf
7. Петруня Ю.С. Маркетинг [Електронний ресурс] / Петруня Ю.С. - Режим доступу: http://libfree.com/127850514-marketingmarketing__petrunya_yuye.html
8. Череп А. В. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього / А. В. Череп, Т. С. Аблицова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №1. – С. 202-205.
9. Шубравська О. В. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: європейський досвід та українські перспективи [Електронний ресурс] / О. В. Шубравська, Н. А. Ринденко. // Режим доступу: file:///D:/Downloads/EkUk_2012_8_9.pdf
10. Шульський М.Г. Актуальні проблеми розвитку оптових ринків сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / Шульський М.Г., Войтович З.С. // Режим доступу: [file:///D:/Downloads/nvlnu_2014_16_1\(2\)__43%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/nvlnu_2014_16_1(2)__43%20(1).pdf)
11. Bochko O. The impact of marketing 3.0 for transformational changes of the economy./ Bochko O.// . Social and economic changes of contemporary society: Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2017. - P.79-84
12. Percy L. Strategic Integrated Marketing Communication Theory and Practice / Percy L., Elsevier, Oxford 2008, s. 130.
13. Kelly L. The Next Generation of Word-of Mouth Marketing / Kelly L., Buzz B. AMACOM, New York 2007, s. 193-200.

© Бочко О.Ю., Петрик І.В., 2017

7.3. Маркетинг відносин із споживачами як засіб ефективного розвитку підприємства

Сучасна економіка функціонує в умовах бурхливого науково-технічного прогресу, внаслідок чого значно поширився асортимент товарів і послуг, збільшилась кількість їх виробників, зростає конкуренція між ними. Важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства в таких умовах є ефективний маркетинг.

Маркетинг відносин, тобто формування довгострокових взаємовідносин між брендом та споживачем, є одним із елементів класичного маркетингу [1, с. 10].

Адже виробництво хороших продуктів або надання якісних послуг ще не означає, що вони будуть добре продаватися: якщо про них не дізнаються потенційні клієнти, то продажів не буде. Найважливіше – знайти свою аудиторію та правильно запропонувати продукт або послугу, щоб не тільки залучити нових клієнтів, а й утримати їх для подальшої плідної співпраці. [2, с. 70]. На відміну від стимулювання одноразової покупки, маркетинг відносин сприяє будуванню лояльності, що поєднує у собі діалог із споживачем і рекомендації щодо вибору підходящих для нього продуктів [3, с. 18].

Доцільність використання маркетингу відносин очевидна:

1) залучення нового споживача коштує компанії у разі дорожче (експерти наводять цифри від трьох до тридцяти разів – в залежності від галузі економіки), ніж утримання вже існуючого [1, с. 12; 3, с. 18].

2) наявність лояльного до бренду споживача і підтримка відносин з ним означає ефективне ведення бізнесу завдяки тому, що споживач може брати активну участь у розвитку бренду. В результаті бренд здійснює не односторонню комунікацію зі споживачем, а організовує взаємовигідний для обох сторін діалог [1, с. 10]. Це означає, з одного боку – дії компанії щодо використання відносин на всіх стадія життєвого циклу клієнта (формування попиту, прийняття рішення щодо купівлі товару та його супровід тощо), а з другого боку – дії споживача щодо розвитку бренду (висловлення своєї думки про його можливі недоліки та вдосконалення, розширення асортименту) [1, с. 13].

Ефективність маркетингу відносин засвідчує світова та вітчизняна практика, а саме діяльність таких компаній як Starbucks, TESCO, Heineken, Avis; в Україні – «Київстар», «Сільпо» [1, с. 13].

Яскравим прикладом ефективного маркетингу відносин є кампанія для підприємства Rexona, здійснена Match & Catch, в якій реалізовано достатньо інтересний механізм взаємовідносин із споживачами через мобільні додатки. Одним із індикаторів успішності цієї кампанії разом з бізнес-показниками стала премія «Effie Awards Ukraine 2015» [1, с. 11].

Але, як засвідчують експерти, маркетинг відносин в українському бізнесі недостатньо поширений.

Цей факт пояснюється тим, що в Україні маркетинг як ефективний інструмент продаж і як професія у цілому, все ще знаходиться у стадії становлення. Тому український бізнес не демонструє активного застосування різних програм лояльності, а якщо і використовує, то їх механізм достатньо стандартний [1, с. 13].

Взагалі ж особливістю вітчизняних маркетингових технологій є те, що для більшості продуктів та послуг використовуються поки що масові канали комунікації, такі як телебачення, які набагато дешевше адресної комунікації зі споживачем [1, с. 11].

У той же час компанії – лідери закордонного та вітчизняного бізнесу демонструють значний досвід застосування інструментів маркетингу, у тому числі індивідуальний підхід до споживачів. З метою отримання постійних клієнтів, встановлення з ними довгострокових відносин необхідно знайти до них підхід. Багато міжнародних компаній вивчають свого споживача, складають його детальний портрет. Наприклад, в офісі компанії Procter & Gamble на стінах висять фотографії потенційних і типових покупців продукції з коротким резюме кожного з них. Є сенс використати такий же прийом і вітчизняним компаніям. Також доцільно скласти список усіх клієнтських вигід від співпраці з компанією. При цьому слід розуміти, що споживачеві важливо усвідомити, як товари або послуги вашої компанії допоможуть у вирішенні його проблеми. Але для того, щоб клієнт довідався про це, йому треба узнати комерційну пропозицію вашої компанії, яка має заінтригувати і викликати бажання придбати пропонований товар чи замовити послугу. Сучасні технології дають змогу швидко розіслати листи з такою пропозицією на поштові скриньки потенційних споживачів або ж розмістити її на корпоративному сайті. Таким чином можна шукати нових покупців 24 години на добу сім днів на тиждень [2, с. 72, 73].

Дж. Фіск і Дж. Хартлі виділили найважливіші фактори забезпечення ефективних взаємовідносин підприємств із споживачами, у тому числі:

1) комунікації більш ефективні у випадках, коли звернення відповідає думкам, переконанням і перевагам споживача;

2) ступінь впливу звернення підвищується, якщо адресат захоплений або цікавиться його темою;

3) комунікації будуть більш успішними, якщо джерело вважається професійним, має високий статус;

4) при комунікації слід враховувати соціальний контекст, який завжди впливає на сприйняття [4, с. 56].

Але у той же час необхідно враховувати, що споживач може діяти нестандартно, не використовуючи доступну йому інформацію, яка дає можливість збільшувати власну вигоду, мінімізувати рівень ризику, досягаючи мети, вирішуючи власні проблеми. Внаслідок цього постає проблема у врахуванні психологічної складової, яка має суттєве значення при прийнятті рішення. Поведінка споживача формується під впливом таких основних компонентів:

– пізнання – споживач пов'язує засвоєну інформацію з власними знаннями;

– емоції – споживач визначає ставлення до товару за власною системою оцінок;

– необхідність діяти – у споживача виникає готовність до дії (купівлі товару або послуги) [5, с.57].

Для того, щоб споживач зміг краще зорієнтуватися у світі бізнесу, знайти підприємство, товари або послуги якого допоможуть вирішити його проблеми, доцільно використати такий ефективний інструмент як сторителінг (від англ. storytelling – розповідання історій) [6, с. 39]. Американська Національна мережа сторителінгу визначає це поняття як «інтерактивне мистецтво використання слів та дій з метою виявлення елементів та образів історії для пробудження уяви слухача [7]. Під історією розуміється будь-яке сюжетно поєднана розповідь, що виражає певний принцип або цінність компанії. Історія – це носій і передавач інформації про компанію, її діяльність та продукцію. Зважаючи на те, що люди – це істоти, які розповідають та слухають, вони завжди будуть фільтрувати інформацію через призму оповідання. Історії викликають глибокі емоційні переживання і дозволяють говорити зі споживачами, проходячи разом з ними весь шлях створення і розуміння бренду, починаючи із базового, первинного рівня [8, С. 47]. Тому компанії, які це розуміють і акцентують увагу на

використанні сторителінгу, значно підвищують ефективність своєї діяльності [8, С. 50].

Класик реклами Жак Сегела стверджує, що публіка бажає побачити та почути інтересну історію, яка б відповідала ідентичності бренду та розкривала якості продукту. З ним погоджується американський спеціаліст із маркетингу Сет Годін: споживачі обожають, коли їм розповідають історії. Таким чином, вже наприкінці ХХ ст. сторителінг впевнено займає своє місце в інструментарії маркетологів і спеціалістів із відносин зі споживачами [6, с. 39].

Ефективність сторителінгу пояснюється тим, що споживачі здійснюють покупки під впливом своїх емоцій. Тому, використовуючи механізм сторителінгу, представник компанії розповідає споживачам, що вони почувають, стикаючись із певними проблемами, і що повинні почувати, вирішуючи їх. Пояснює їм, як він уявляє розв'язання їх проблем за допомогою товарів або послуг, які виробляє компанія. Він малює світ, в якому споживачі і компанія гармонійно співіснують: компанія створює і вдосконалює трендові товари і послуги, враховуючи попит споживачів, а споживачі, використовуючи бренди, вирішують проблеми і підвищують рівень свого життя. Таким чином, історія розширює масштаби уявлення споживачів. Вона виходить за рамки ваших продуктів і послуг та об'єднує розповідача з навколишнім світом. Хороша історія завжди має можливість створити динаміку [8, с. 47].

Отже, сторителінг зарекомендував себе як досить ефективний засіб будівництва відносин, у тому числі і з споживачами, з огляду на особливість людської психіки – історії є невід'ємною частиною життя людей. Також сторителінг є інструментом усвідомлення та передачі досвіду, цінностей та культурної ідентифікації. Такий формат відносин із споживачами – природний та гнучкий спосіб взаємодії із аудиторією – передбачає поєднання ефекту пізнання з ефектом участі та розваги. До раціональної складової додаються емоції, що значно збільшує сприйняття та запам'ятовування отриманої інформації. У аудиторії активізується уява, і подумки слухач переноситься в ситуацію, про яку розповідають, співпереживає, вступає в інтерактивний зв'язок. Тому закономірно, що останні десять років сторителінг почали часто застосовувати у маркетингу відносин і в Україні [6, с. 38].

На міжнародній практичній конференції «Інновації в комунікації. Тренди 2016», що відбулась у листопаді 2015 р. у Києві експерти соціальних комунікацій та бізнес-практики М.

Вейсберг, Д. Олтаржевський, М. Бородай, А. Длигач назвали сторителінг одним із головних трендів 2016 р. «Корпоративні історії більш виразні, інтересні та легше асоціюються з особистим досвідом, ніж правила чи директиви. Вони краще запам'ятовуються, їм надають більшого значення, їх вплив на поведінку людей є більш сильним» [9].

Важливе значення для розвитку маркетингу відносин зі споживачами мають GRM-технології.

GRM (від англ. Customer Relationship Management) – це специфічний підхід до ведення бізнесу, за якого на першому місці в діяльності компанії стоїть споживач. Основна мета впровадження GRM-стратегії – створення конвеєра із залучення і розвитку відносин зі споживачами і передбачає створення в компанії таких механізмів взаємодії з ними, за яких їх потреби стають пріоритетними для підприємства[2, С. 71,73]. Такими механізмами можуть бути [2, с. 74]:

- формування і чіткий моніторинг клієнтської бази компанії;
- сегментування покупців;
- відстеження всіх стадій «провалів продажів»;
- прогнозування обсягів продажів і прибутку;
- перегляд стану кожної угоди з клієнтом тощо.

Досвід застосування GRM у компанії Arricano Real Estate plc (м. Київ) аналізує директор із маркетингу Н. Дмитренко. Першим GRM–продуктом, впровадженим у цій компанії була програма «Терасофт». Програма сприяла організації роботи менеджерів таким чином, аби жодний дзвоник з історії відносин із клієнтом не залишився незафіксованим, жодна комерційна пропозиція не зникла. На основі цих даних можна було аналізувати відносини, динаміку інтересу клієнта, його запитання. Цей продукт був корисним, але не враховував ментальність та вітчизняну специфіку. 15 років тому, коли такі технології тільки починали впроваджуватись у виробництво, вони сприймалися вітчизняними менеджерами як насильство особистості. І для того, щоб люди не мали змоги знищити будь-яку геніальну ідею у компанії (наприклад, застосування тих самих GRM-технологій), їх необхідно навчати, стимулювати та заохочувати. Але головне – необхідно брати на роботу таких спеціалістів, які поділяють правила компанії і які готові до нової моделі взаємодії із клієнтами. Тільки тоді створюються умови для максимально ефективного задоволення попиту клієнтів та успішного бізнесу компанії [1, с. 12].

А. Андрющенко, генеральний директор агенції Initiative (“Група АДВ Україна» із медіа-сервісу) (м. Київ) вважає, що успіх технологій GRM, скоріше, не у технологічній платформі та програмному забезпеченні, а у клієнтоорієнтованому підході до організації всього бізнесу, побудованому на ефективних взаємовідносинах зі споживачами [1, с. 11].

Ще одним важливим інструментом, що сприяє розвитку маркетингу відносин є програми лояльності, які передбачають застосування бонусів продажу, безкоштовні проби товару, премії від закупівлі тощо. Маркетинг відносин передбачає двосторонню комунікацію підприємства із споживачами з метою досягнення довгострокових та взаємовигідних відносин з ними, формування їх лояльності. Однак результати міжнародних та українських досліджень свідчать про низький рівень інформаційної взаємодії на шляху від підприємства до споживача навіть за умов бажання споживачів надати інформацію про себе. Це демонструє перевагу односторонньої комунікації при будівні відносин «підприємство – споживач» [10, с. 32].

Так, у червні 2015 р. компанія CrowdTwist провела онлайн-опитування більше ніж 1200 споживачів віком від 18 до 69 років у Північній Америці. Метою дослідження було визначення відношення споживачів до програм лояльності та вплив цих програм на поведінку споживачів та їх залученості у цих програмах. Опитування мало наступні результати [10, с. 33-34]:

1. При формуванні взаємовідносин із споживачами, підвищенні рівня їх залученості та вибору засобів заохочення у програмі лояльності, підприємства повинні бути інноваційними і релевантними попиту споживачів. Так, 68% усвідомлюють, що для отримання індивідуалізованого заохочення вони повинні надати свої персоналізовані дані. Але споживачі більш старшого віку (народжені у 1946 – 1964 рр.) менш відкриті у наданні таких даних. Вони бажають за свою відкритість отримати більш індивідуалізовані заохочення від підприємств. Для них більш важливими є простота умов програм лояльності, а також відповідність як заохочень, так і комунікаційних повідомлень їх потребам. Для цього покоління важливою є постійна демонстрація цінності програми лояльності, нагадування її умов та способів отримання нагороджень за участь у ній. Також вони готові приймати постійну участь в опитуваннях, щоб отримати той сервіс, що перевищує їх сподівання.

2. Споживачі, які народилися у 1965 – 1980 рр., бажають отримати максимум за витрачені кошти з мінімальними витратами часу: вони повинні мати вибір способів участі у програмі лояльності,

а також отримувати короткі комунікаційні звістки з цільовим контентом. Для будування відносин з такими споживачами слід пропонувати заохочення, які сприятимуть створенню емоційного зв'язку з ними.

3. Для формування відносин із наймолодшою категорією споживачів, які народилися у 1981 – 1997 рр., необхідно надавати моментальну нефінансову вигоду. З цією метою доцільно пропонувати цифрові заохочення, створювати онлайн-програми лояльності.

Таким чином, представники трьох поколінь Північної Америки свідчать про свою готовність до взаємовідносин із підприємством та обміну інформацією за умови відповідності частоти, каналів і контенту комунікації їх потребам.

Українські ж споживачі, вибираючи канали комунікацій для встановлення відносин із підприємством, віддають перевагу sms-повідомленням та отриманню інформації безпосередньо у торговому залі. У свою чергу, споживачі інших країн бажають отримувати інформацію про підприємство за допомогою e-mail-розсилки або на сайті підприємстві/програми лояльності [10, с. 35].

Крім вищеназваних інструментів маркетингу відносин підприємств із споживачами існують і інші.

Наприклад, В. Цейко, директор ІТ-компанії «Портал Укрбізнес» (м. Луцьк) підкреслює високу ефективність у будуванні відносин із споживачами особистих зустрічей, організації і проведення навчань, семінарів, конференцій та круглих столів. Також чудово працюють інтерактивні інструменти, наприклад, удосконалення сервісу або під час розроблення його нових опцій та продуктів [1, с. 16].

О. Тарадай, директор медіа-центру повного циклу Ad Hoc CML (м. Київ) погоджується з думкою вченого Пітера Друкера, що мета маркетингу – настільки добре знати і розуміти клієнта, щоб товар або послуги будуть точно підходити останньому та продавати себе самі [1, с. 16]. Але необхідно підкреслити, що досягнення такого розуміння клієнта можливе лише у результаті встановлення та постійної підтримки взаємовідносин між споживачами та підприємством.

Отже, досвід світового і вітчизняного бізнесу свідчить, що розвиток маркетингу, особливості його використання в різних країнах, галузях, організаціях зумовили появу його нових різновидів і вдосконалення вже існуючих. Безліч чинників, що з'явилися останнім часом і впливають на розвиток бізнесу, потребують іншої практики маркетингу. До того ж кризовий стан економіки України

обумовлює такі умови, коли компаніям все важче реалізувати свою продукцію. Навіть пошук нових ринків збуту не дає значних результатів. У цих умовах тільки пошук таких прийомів, які б активізували споживача, примусили зробити його покупку, є необхідним для ефективного розвитку підприємства [11, с. 79].

Маркетинг відносин із споживачами є одним із найбільш ефективних засобів активного розвитку підприємства. До інструментів його реалізації можна віднести GRM-технології, програми лояльності, сторителінг та інші, основа функціонування яких відповідає формулюванню І. Азідеса – «Trust and Respect!», тобто довіра та повага до споживачів. А це є головним будівельним матеріалом для взаємовідносин, тим більше довгострокових [1, с. 15].

Внаслідок застосування маркетингу відносин та його інструментів досягається [11, с. 81]:

- цілісність сприйняття підприємства як системи;
- налагодженість комунікацій зі споживачем;
- підвищення лояльності споживачів;
- налагодження зворотного зв'язку із клієнтами;
- зростання темпів залучення нових покупців;
- збільшення чисельності постійних споживачів;
- активізація уваги цільової групи споживачів до товарів або послуг;
- залучення споживачів у спільний творчій процес;
- консолідація ресурсів учасників для спільного створення додаткової цінності;
- висока креативність та гнучкість;
- формування та підтримання бренду;
- довготерміновий ефект від застосування заходів тощо.

Отже, сучасний маркетинг не тільки виконує роль інтегратора різних видів діяльності всередині підприємства, але й погоджує його діяльність із зовнішніми підприємствами, організаціями, споживачами. При цьому ключовими особливостями відносин між підприємством і споживачами є [12, с. 27-28]:

- акцент на довгостроковому співробітництві та взаємовигідний підхід, який передбачає спільне створення нових цінностей;
- активний підхід учасників взаємовідносин;
- довгострокові відносини базуються на довірі;
- багатовимірність взаємовідносин. Виокремлення ключових галузей, які визначають характер взаємодії сторін та потенціал спільного створення цінностей.

Можна зробити висновок, що маркетинг відносин між підприємствами і споживачами має значний потенціал, який доцільно використовувати у будь-якому виробництві.

Ефективним маркетинг відносин може бути лише тоді, коли наголос робиться на створенні з клієнтами умов для співпраці і співтворчості, врахування їх індивідуальності.

Список джерел

1. Маркетинг отношений? Конечно, актуально! Особенно в условиях кризиса! (По результатам блиц-опросов экспертов) // Маркетинг и реклама. – 2016. – № 2. – С. 10 – 19.

2. Семилітко Д. Мистецтво залучення клієнтів: розкриваємо секрети клієнтоорієнтованості / Д. Семилітко // Аудитор України. – 2016. – № 10. – С. 70 – 74.

3. Пироженко Н. Очень важно строить долгосрочные отношения потреби теля с брендом / Н. Пироженко // Маркетинг и реклама. – 2016. – № 2. – С. 18 – 19.

4. Мамалига О.О. Нові форми маркетингових комунікацій у системі заходів економічної дипломатії / О.О. Мамалига // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 54 – 60.

5. Радченко Д.М. Поведінкова економіка як інструмент маркетингової діяльності / Д.М. Радченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 4. – С. 56 – 60.

6. Тодорова О. Сторителлинг как инновационный PR-инструмент/ О. Тодорова// Маркетинг и реклама. – 2016. – № 2. – С. 38 – 45.

7. Форум в тезисах и лицах. Кто и о чем говорил 21 ноября в НСК «Олимпийский»? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://acmu.com.ua/banners/110/>

8. Хинсон Э. Эффективные техники современного сторителлинга /Э. Хинсон // Маркетинг и реклама. – 2016. – № 5. – С. 46 – 50.

9. National Storytelling Network, What is Storytelling? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.storynet.org/resources/whatisstorytelling.html>

10. Гурджиян К. Маркетинг отношений: коммуникация предприятия с потребителем не всегда становится двусторонней / К. Гурджиян// Маркетинг и реклама. – 2016. – № 2. – С. 32 – 36.

11. Белова Т.Г. Потенціал сучасних видів маркетингу та його розвиток / Т.Г. Белова, О.Ф. Крайнюченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 2. – С. 78 – 82.

12. Бегларашвили О. Сущность маркетинга партнерских отношений, его развитие и роль в формировании эффективного взаимодействия предприятий / О. Бегларашвили// Маркетинг и реклама. – 2016. – № 2. – С. 24 – 28.

© Ринейська Л.С., 2017

7.4. Удосконалення організації збутової діяльності як чинник підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств вугільної промисловості

У сучасних умовах мінливого розвитку інституціонального середовища вугільного виробництва актуалізується проблема управління збутовою діяльністю. Разом з тим у результаті дослідження виявлено специфічні особливості та тенденції й закономірності недостатньо ефективної організації процесів збутової діяльності вітчизняних вугледобувних підприємств. Серед них такі:

1. Скорочення обсягів споживання та видобутку вугілля в Україні.

Аналіз статистичних даних показує, що обсяг споживання вугілля знизився за 2007–2016 рр. на 39,2%, а видобутку вугілля – на 49,9%. При цьому спостерігається збільшення рівня обсягу споживання над видобутком, тобто дефіцит вугілля (як правило, коксівного та антрациту) – якщо у 2007 р. споживання перевищувало видобуток на 20,5%, то в 2015 р. – на 51,5%, в 2016 р. – на 46,4% (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка обсягів видобутку та споживання вугілля в Україні

Показники	Роки					
	2007	2009	2012	2014	2015	2016
1. Споживання вугілля, млн т	71,0	63,0	73,3	53,9	45,3	43,2
2. Видобуток вугілля, млн т	58,9	55,0	65,7	45,9	29,9	29,5
(1)/(2), рази	1,21	1,15	1,12	1,17	1,52	1,46

Складено за даними: [1, с. 98; 2, с. 258; 3].

У той же час загальний обсяг споживання вугілля в Україні зменшився за 2007–2016 рр. у результаті скорочення обсягів споживання вугілля на перетворення в інші види палива й енергію на 41,4%, для неенергетичних цілей – на 93,3% (табл. 2).

У структурі загального споживання вугілля в Україні частка споживання для перетворення в інші види палива й енергію скоротилася на 3,4%, для неенергетичних цілей – на 1,9% (табл. 3).

2. Зниження обсягів видобутку, готової, товарної і реалізованої вугільної продукції державних вугледобувних підприємств.

Таблиця 2

Динаміка обсягів споживання вугілля
в Україні за напрямами споживання

Напрями споживання	Роки					
	2007	2009	2012	2014	2015	2016
На перетворення в інші види палива та енергію, млн т	64,2	57,6	67,1	45,8	39,6	37,6
Кінцеве споживання, млн т	5,3	3,8	5,9	7,9	5,6	5,5
Для неенергетичних цілей, млн т	1,5	1,6	0,3	0,2	0,1	0,1

Складено за даними: [4; 5].

Таблиця 3

Структура споживання вугілля в Україні, %

Напрями споживання	Роки					
	2007	2009	2012	2014	2015	2016
На перетворення в інші види палива та енергію	90,4	91,5	91,6	84,9	87,3	87,0
Кінцеве споживання	7,4	6,0	8,0	14,8	12,4	12,7
Для неенергетичних цілей	2,2	2,4	0,4	0,3	0,3	0,3

Складено за даними: [4; 5].

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, обсяг видобутку державних вугледобувних підприємств скоротився за 2007–2016 рр. на 85,8%, готової вугільної продукції – на 84,6%, товарної – на 84,8%, реалізованої вугільної продукції – на 86,1%. Спостерігається тенденція профіциту вугільної продукції (як правило, вугілля газової марки). Так, обсяг залишків вугілля на складах державних вугледобувних підприємств зріс за 2007–2016 рр. на 68,9% (табл. 4).

3. Неєфективне здійснення експортно-імпортних операцій зі збуту вугілля.

У даний час особливістю розвитку вітчизняної вугільної промисловості є зниження обсягу експорту вугілля і, відповідно, зростання його імпорту (як правило, коксівного та антрациту).

За даними Державної служби статистики України, обсяг експорту вугілля скоротився за 2007–2016 рр. на 86,5%, а обсяг

імпорту вугілля збільшився на 18,2%.

Таблиця 4

Динаміка показників виробництва та реалізації вугільної продукції державних вугледобувних підприємств

Показники	Роки					
	2007	2009	2012	2014	2015	2016
Видобуток вугілля, млн т	42,2	38,4	24,9	12,9	6,7	6,0
Готова вугільна продукція, млн т	28,6	25,4	17,8	9,7	5,0	4,4
Товарна вугільна продукція, млн т	28,2	25,0	17,5	9,5	4,9	4,3
Реалізована продукція, млн т	28,1	25,4	17,4	8,4	4,4	3,9
Обсяг залишків вугілля, млн т	1,19	1,98	2,11	1,97	1,99	2,01

Складено за інформаційно-аналітичними матеріалами Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

При цьому спостерігається перевищення обсягу імпорту над експортом вугілля. Якщо у 2007 р. значення цього показника становило 3,6, то у 2016 р. – 31,2 рази. Тобто, сальдо експортно-імпортних операцій зі збуту вугілля має негативне значення (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка обсягів експортно-імпортних операцій зі збуту вугілля України

Показники	Роки					
	2007	2009	2012	2014	2015	2016
1. Обсяг експортних поставок вугілля, млн т	3,7	5,3	6,1	7,1	0,6	0,5
2. Обсяг імпортних поставок вугілля, млн т	13,2	7,9	14,8	14,7	14,6	15,6
(1)–(2), млн т	–9,5	–2,6	–8,7	–7,6	–14,0	–15,1

Складено за даними: [4; 5; 6; 7].

У той же час обсяг імпорту коксівного вугілля збільшився за 2007–2016 рр. на 28,5%. Частка імпорту коксівного вугілля в

загальному обсязі імпорتنних поставок вугілля в Україні становила в 2016 р. 94,2% (у 2007 р. – 86,4%).

Більш критичною (з точки зору внутрішнього забезпечення) спостерігається ситуація на ринку антрацитів. У 2007–2013 рр. антрацит імпортувався в Україну в незначних обсягах. Тільки в 2014–2015 рр. для забезпечення потреб енергетики імпортовано 1–2 млн т антрациту. У 2016 р. імпортовано 933,4 тис. т антрациту на загальну суму 68,7 млн дол. США (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка обсягу імпорتنних поставок
коксівного та антрацитового вугілля

Показники	Роки				
	2007	2009	2012	2015	2016
Обсяг імпорту коксівного вугілля, тис. т	11416,1	6780,1	14732,7	12700,6	14666,6
Обсяг імпорту антрациту, тис. т	178,4	10,5	28,0	1074,8	933,4

Складено за даними: [8; 9].

У 2016 р. із Російської Федерації імпортовано 566,7 тис. т антрациту на 45,8 млн дол. США (середня ціна 1 т становила 80,8 дол.), із ПАР – 366,7 тис. т на 22,9 млн дол. (середня ціна – 62,4 дол. за 1 т) [9].

Загальний обсяг імпорту вугільної продукції складав у 2016 р. 15,6 млн т на суму 1,47 млрд дол. США. З Російської Федерації в Україну імпортовано вугільної продукції на суму 906 млн дол. США (це 61% обсягу поставок антрациту), із США – 212 млн (14% поставок), з Канади – 943 млн дол. США (6% поставок). Крім цього, вугілля закуповують у Польщі, ПАР, Австралії. При цьому слід зазначити, що якщо середня ціна 1 т вітчизняної товарної вугільної продукції становила в 2016 р. 1300 грн (у 2015 р. – 1118,3 грн), то російського вугілля – 85 дол. США, польського – 99, канадського – 106, австралійського – 109, американського – 112 дол. США [10].

Узагальнюючи досвід функціонування ринків коксівного та антрацитового вугілля в Україні, можна відзначити, що обидва сегмента орієнтовані переважно на експорт. Аналіз статистичних даних свідчить про зростання обсягу експортних поставок коксівного та антрацитового вугілля в 2007–2014 рр. Так, обсяг експорту коксівного вугілля збільшився за цей період в 12,2 рази, а

його питома вага в загальному обсязі експорту вугілля зросла на 28,9%, або з 5,4 до 34,3%. Обсяг експорту антрациту збільшився за 2007–2014 рр. у 1,6 рази, а його частка скоротилася на 12%, або з 72,6 до 60,6%. У 2015–2016 рр. спостерігалася тенденція істотного зменшення обсягу експортних поставок коксівного вугілля, а експортні операції зі збуту антрациту не здійснювалися (табл. 7).

Таблиця 7

Динаміка обсягу експортних поставок
коківного та антрацитового вугілля

Показники	Роки				
	2007	2009	2012	2015	2016
Обсяг експорту коксівного вугілля, тис. т	198,7	661,0	207,5	555,1	513,3
Обсяг експорту антрациту, тис. т	2694,5	3308,2	5866,7	0,0	0,0

Складено за даними: [6; 8].

Слід відмітити, що все це приводить до розбалансування енергетичного балансу України, відтоку фінансових ресурсів із державного бюджету на здійснення імпорتنих поставок вугілля унаслідок високого рівня цін на покупку (з урахуванням витрат на транспортування).

Отже, як показують дослідження, на організацію збутової діяльності вітчизняних підприємств вугільної галузі впливають різноманітні чинники, які можна систематизувати в 2 групи (табл. 8).

Таблиця 8

Систематизація чинників впливу на організацію збутової діяльності
вітчизняних вугледобувних підприємств

Чинники	Складові	Зміст складових
Екзогенні	<i>Політичні</i>	Нестабільна політична ситуація
		Транспортна блокада Донбасу
	<i>Інституційні</i>	Недостатньо ефективна дія законодавчих і нормативно-правових документів, що регулюють процеси збутової, комерційної та торговельно-біржової діяльності
		Відсутність вугільної біржі
	<i>Ринкові</i>	Постійні коливання кон'юнктури ринку вугілля
		Нестабільність попиту на вугілля (профіцит або дефіцит)

Продовження табл.8

	<i>Фінансово-економічні</i>	Постійні зміни курсових валютних коливань
		Високі ціни на імпортне вугілля порівняно з вітчизняним
		Негативне сальдо експортно-імпортних операцій зі збуту вугілля
	<i>Інформаційні</i>	Відсутність електронної платформи збуту вугілля в Україні
Ендогенні	<i>Маркетингові</i>	Недостатнє врахування особливостей обслуговування різних категорій споживачів в контексті концепції маркетингу взаємовідносин
		Недосконала система контрактних взаємовідносин вугледобувних підприємств зі споживачами
Ендогенні	<i>Технологічні</i>	Складні гірничо-геологічні умови виробництва
		Недостатнє застосування інноваційних технологій
	<i>Фінансово-економічні</i>	Збільшення заборгованості за реалізовану вугільну продукцію
		Обмежений обсяг фінансових коштів вугледобувних підприємств
		Зростання рівня збитковості вуглевидобутку
<i>Інформаційні</i>	Недостатнє використання сучасних інформаційно-комунікаційних і логістичних технологій для інформаційного забезпечення організації збутової діяльності та управління взаємовідносинами зі споживачами вугільної продукції	

Власне опрацювання на основі [11; 12].

Таким чином, екзогенні чинники характеризують зовнішнє інституціональне середовище функціонування вугледобувних підприємств і показують загрози і перепони у забезпеченні організації їх збутової діяльності, а ендогенні чинники відображають внутрішні можливості щодо формування ефективної збутової політики.

За результатами проведеного наукового дослідження [13, с. 482; 14, с. 232; 15, с. 17; 16, с. 107; 17, с. 371] запропоновано напрями вдосконалення організації збутової діяльності вітчизняних підприємств вугільної промисловості з урахуванням особливостей їх функціонування в умовах нестабільності попиту на вугільну продукцію та сучасних тенденцій розвитку інституціонального середовища:

1. Застосування концепції маркетингу взаємовідносин, суть якої полягає у формуванні партнерських взаємовідносин вугледобувного підприємства на основі клієнтоорієнтованого підходу до обслуговування різних категорій споживачів вугільної продукції.

Особливість клієнтоорієнтованого підходу на відміну від існуючих полягає у виділенні різних груп споживачів вугільної продукції з урахуванням обсягів їх щорічного попиту та виявленої специфіки.

Використання системного, процесного і функціонального підходів до організації процесів обслуговування споживачів вугільної продукції в єдиному комплексі через реалізацію функцій управління.

Суть системного та процесного підходів полягає в організації процесів обслуговування споживачів в єдиному комплексі, а саме у здійсненні сукупності взаємопов'язаних, послідовно здійснених процесів (прогнозування обсягів відвантаження вугільної продукції споживачам; збір заявок на вугільну продукцію; узгодження термінів поставок, умов сплати за вугільну продукцію; формування графіків транспортування з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів або автомобільного транспорту; вибір виду транспорту, укладання контрактів на транспортне обслуговування з вантажно-транспортним управлінням або автотранспортним підприємством; укладання контрактів на поставку вугільної продукції споживачам).

Функціональний підхід полягає в реалізації всього переліку функцій управління (прогнозування, планування, організація, облік, контроль, аналіз і регулювання) комплексом послідовно здійснених процесів обслуговування споживачів вугільної продукції.

Головним призначенням системного підходу є досягнення стратегічної мети діяльності (у даному випадку підвищення якості та рівня обслуговування споживачів вугільної продукції), процесного – результативності та ефективності управління, а функціонального підходу – оптимізація системи обслуговування різних категорій споживачів через реалізацію всього переліку функцій управління.

2. Формування системи контрактних взаємовідносин вугледобувного підприємства з різними категоріями споживачів вугільної продукції на основі процесного та функціонального підходів.

При оформленні контрактів на поставку вугільної продукції великооптовим споживачам доцільним є включення такого пункту, як 30–50% передоплати або відстрочення платежів за відвантажене вугілля на певний термін.

При реалізації вугільної продукції великооптовим споживачам слід враховувати той факт, що сплата за відвантажене вугілля споживачами може здійснюватися несвоєчасно. У цьому випадку підприємство–споживач має заплатити штраф. Тому сума платежу, яку має сплатити великооптовий споживач за відвантажену вугільну продукцію, збільшується на суму штрафу за несвоєчасне виконання своїх грошових зобов'язань.

Відмінністю контракту на поставку вугільної продукції середньооптовим споживачам має бути те, що умовою сплати є 100% передоплата, а також вибір виду транспортного засобу залежно від обсягів відвантаження. Особливістю контракту на поставку вугілля дрібнооптовим споживачам є 100% передоплата за надані послуги «вугілля плюс поставка» або «вугілля без поставки».

При цьому слід зазначити, що зміст контрактів на поставку вугільної продукції потребує уточнення і доповнення. Практика показує, що, як правило, в ситуації, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, вугледобувне підприємство все одно сплачує за послуги вантажно-транспортного управління за використання вагонів.

У зв'язку з цим до контрактів на поставку доцільно включити такий пункт: у випадках, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, вони відшкодовують підприємству витрати, пов'язані з оплатою послуг вантажно-транспортного управління за використання вагонів.

3. Обґрунтування доцільності формування синдикату як організаційно-економічного механізму управління збутовою діяльністю вугледобувних підприємств різних форм власності на засадах державно-приватного партнерства.

У рамках державно-приватного партнерства у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів синдикат має бути ефективною формою партнерства між великими вертикально інтегрованими компаніями (які одночасно виступають виробниками та споживачами вугільної продукції) та державними вугледобувними підприємства з метою організації, контролю та

регулювання спільної збутової діяльності. Це не суперечить діючому законодавству України, в якому зазначено про можливість об'єднання підприємств за галузевим принципом.

Оскільки державні вугледобувні підприємства належать до сфери управління Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, то відносини між ними мають регулюватися на основі укладеного договору про управління майном. Це відповідає Положенню про Міністерство енергетики та вугільної промисловості України, ст. 1029 Цивільного кодексу України, ст. 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство».

При цьому Міненерговугілля України за принципом субсидіарності може надавати дозвіл державним підприємствам, у якому мають бути зазначені повноваження підприємств при організації, контролі та регулюванні спільної збутової діяльності з приватними партнерами.

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про державно-приватне партнерство» дохід між учасниками синдикату варто розподіляти за умовами договору про спільну діяльність. У ст. 1130 глави 77 Цивільного кодексу України визнано, що за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються діяти разом без створення юридичної особи для досягнення певної мети. У даному випадку (на прикладі синдикату) без об'єднання внесків учасників з метою організації спільної збутової діяльності. Умови договору про спільну діяльність, у тому числі координація спільних дій учасників, покриття їх витрат і збитків, участь у результатах спільної діяльності та інше визначаються за домовленістю сторін.

Доведено, що створення вугільного синдикату обумовлено необхідністю розподілу ризиків між вугледобувними підприємствами державного та приватного секторів та їх мінімізації; організації безперервних поставок палива на ТЕС; забезпечення гарантованих каналів збуту продукції для державних вугледобувних підприємств; своєчасного реагування на зміни попиту на вугільну продукцію.

4. Правове регулювання функціонування вугільного синдикату в Україні на основі внесення змін і доповнень до діючих нормативно-правових актів і законопроєктів:

– ст. 120 Господарського кодексу України – розширити перелік організаційно-правових форм об'єднань підприємств на прикладі створення синдикату, під яким пропонується розглядати «організаційну форму існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції, виробленої учасниками об'єднання, через створення спільного збутового органа або збутової мережі

одного з учасників синдикату. Така форма об'єднання характерна для підприємств, які виробляють однорідну продукцію»;

– Закон України «Про ринок вугільної продукції» – включити в ст. 1 визначення синдикату як організаційної форми, що поєднує вугледобувні підприємства для організації та регулювання спільної збутової діяльності, а також доповнити законопроект статтею, де викласти правові основи функціонування синдикату;

– Енергетична стратегія до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» – розширити мету «Розвиток енергетичних ринків» формуванням і функціонуванням синдикату як інструмента впровадження ринкової моделі функціонування енергетичних ринків і задоволення потреб національної економіки власною вугільною продукцією в необхідних обсягах із залученням приватного сектора.

5. Підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств та управління їх взаємовідносинами із споживачами на основі використання сучасних інформаційно-комунікаційних та логістичних технологій.

6. Формування електронної біржової платформи, де мають здійснюватися публічні торги вугіллям. Головне призначення даної платформи полягає в наданні послуг в організації централізованого укладання біржових контрактів шляхом проведення електронних біржових торгів вугільної продукції. Це не суперечить й чинному законодавству України.

7. Пропозиції щодо уточнення й доповнення змісту законодавчих і нормативно-правових актів, що регулюють процедури здійснення біржової торгівлі:

– до розділу VI «Біржові операції та правила біржової торгівлі» Закону України «Про товарну біржу» включити механізм організації та регулювання електронної біржової торгівлі з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій;

– проект Закону України «Про ринок вугільної продукції» доповнити інформацією про впровадження електронної системи біржових торгів вугіллям, яка має віддалений доступ для учасників, з цифровим та електронним ступенем захисту, що здійснює кліринг і забезпечує розрахунки;

– Енергетичну стратегію до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» доцільно розширити інформацією стосовно технологій, процедур та інструментарію для організації та реалізації електронних біржових торгів вугіллям;

– до проекту Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020

року включити такий пункт, як «впровадження електронної біржової торгівлі вугіллям».

Внесення відповідних поправок сприятиме формуванню і розвитку електронної системи біржової торгівлі вугіллям. Це, в свою чергу, дозволить підвищити ефективність організації збутової діяльності вугледобувних підприємств у результаті скорочення кількості посередників на ринку вугільної продукції, створення рівних умов для підприємств державного і приватного секторів, прозорого формування ціни на вугілля на основі змін і коливань кон'юнктури ринку.

Реалізація комплексу заходів з удосконалення організації збутової діяльності вітчизняних підприємств вугільної промисловості дозволить підвищити рівень їх конкурентоспроможності на основі:

- зниження рівня ризиків і збитків за рахунок своєчасного реагування на виникнення можливих форс-мажорних обставин під час транспортування і реалізації вугільної продукції;

- економії витрат на збутову діяльність у результаті підвищення рівня узгодженості дій між вугледобувним підприємством і вантажно-транспортним управлінням при укладанні контрактів на надання транспортних послуг; формування оптимальних графіків руху вагонів; раціонального використання вагонів за вантажопідйомністю; скорочення часу на обслуговування споживачів вугільної продукції.

Список джерел

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Держ. комітет статистики України, 2008. – 572 с.

2. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 576 с.

3. Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2016 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Енергетичний баланс України за 2007 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Енергетичний баланс України за 2015 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. В 2016 г. объемы импорта угля достигли 1,5 млрд долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/finances/macro-economics-ukraine/v-2016-godu-obemy-importa-uglia-dostigli-15-mlrd-dollarov-461631>.

7. Україна в 2016 г. імпортувала 15,6 млн тонн угля на \$1,5 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interfax.com.ua/news/economic/395173.html>

8. Вугілля. Залежність України від імпорту енергоносіїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://greenergy.com.ua/info-data/vugillya-zalezhnist-ukrayini-vid-importu-energonosiyiv/>.

9. Імпорт дефіцитного антрацита в 2016 году скоротився на 13% – Госстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://biz.censor.net.ua/news/3021148/import_defitsitnogo_anratsita_v_2016_godu_sokratilsya_na13_gosstat.

10. Де Україна купує вугілля – інфографіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/economics/_de-ukrayina-kupuue-vugillya-infografika/751766.

11. Тульчинська С.О. Фактори впливу на збутову політику підприємства [Електронний ресурс] / С.О. Тульчинська, Ю.Е. Лебедева // Ефективна економіка. – 2016. – № 9. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5140>.

12. Петrenchко В.А. Чинник впливу на формування збутової політики підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Петrenchко. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/407.pdf>.

13. Залознова Ю.С. Пропозиції щодо підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств / Ю.С. Залознова, Н.В. Трушкіна // Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: монографія / За заг. ред. К.Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – С. 481-489.

14. Трушкіна Н.В. Аналіз динаміки показників збутової діяльності вугледобувних підприємств України / Н.В. Трушкіна // Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: монографія / За заг. ред. Л.М. Савчук. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – С. 231-239.

15. Трушкіна Н.В. Оцінка ефективності збутової діяльності вугледобувних підприємств / Н.В. Трушкіна // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 1. – С. 16-22.

16. Залознова Ю.С. Методичні підходи до прогнозування показників збутової діяльності вугледобувних підприємств / Ю.С. Залознова, Н.В. Трушкіна // Бізнес Інформ. – 2016. – № 9. – С. 105-111.

17. Трушкіна Н.В. Збутова діяльність вітчизняних вугледобувних підприємств: тенденції та сценарії розвитку / Н.В. Трушкіна // Інноваційна діяльність та економічна безпека підприємств: колективна монографія / За заг. ред. Л.М. Савчук, Daniel Fic. – Дніпро: Пороги, 2017. – С. 369-377.

© Трушкіна Н.В., 2017

7.5. Типи соціальних мереж та перспективи їх використання для підвищення ефективності комунікаційної політики підприємства

Структурні зміни комунікаційного простору, зростання ролі та питомої ваги Інтернет-комунікацій вимагають відповідних змін в політиці просування товарів. Одним з найменш витратних інструментів, але водночас такий, що забезпечує безпосередню комунікацію зі споживачем і може стати ваговою конкурентною перевагою, є соціальні мережі (соціальні медіа). Наразі побудова ефективної комунікації із використанням соціальних мереж має ряд нерозв'язаних проблем як практичного, так і методичного характеру.

Історично основною метою створення соціальних мереж (соціальних медіа) було спілкування та обмін інформацією. Наразі соціальні мережі еволюціонували в основні канали обміну інформацією, зв'язку та взаємодії, по суті перетворившись в безпечіюно основний інструмент подачі соціальних сигналів не тільки фізичними, а й юридичними суб'єктами комунікаційного процесу. В історії людства до появи соціальних мереж не було засобів, які б досягали охоплення в 1 млрд. користувачів. Соціальна мережа Facebook на кінець 2016 року мала охоплення вже як понад 1,7 млрд. користувачів і понад 1 млрд. включень в контент щоденно [1].

Власне, альтернативна назва «соціальні медіа» найбільш повно показує призначення і основну суть соціальних мереж. Однак під впливом розвитку технологій, зміни комунікаційних орієнтирів та комерційних цілей підприємств відбулись також і відповідні зміни інструментарію та призначення соціальних мереж. До того ж, внаслідок загальної інтенсифікації розвитку мережі Інтернет і розширенню спектру функціональних можливостей мобільних Інтернет-технологій, розвитку хмаринних технологій та появи нових гаджетів з'явилися нові платформи (в тому числі для спілкування), які в тій чи іншій мірі можуть бути віднесені до категорії соціальних мереж, однак далеко не у всіх випадках. Саме з цим, на нашу думку, пов'язаний плюралізм думок і поглядів щодо класифікації соціальних мереж.

Слід відзначити, що потреба в логічній класифікації соціальних мереж носить не стільки теоретичний характер, скільки практичний, оскільки дасть змогу точніше поставити комунікаційні цілі з урахуванням балансу між комунікаційними завданнями політики просування підприємства та його товарів і ключовими соціально-

демографічними характеристиками аудиторії конкретної соціальної мережі. Це, в свою чергу, є запорукою формування максимально ефективної структури комунікаційного онлайн-міксу, що є основою економії грошових ресурсів компанії та може дати вигреш у часі як конкурентну перевагу з точки зору швидкості доставки інформації до кінцевого споживача та отримання зворотної реакції через зворотну комунікацію (реакція, коментар, репост) чи здійснення акту купівлі.

Класифікація соціальних мереж – це поділ та об'єднання соціальних мереж однорідними та визначеними ознаками. Основними цілями класифікації соціальних мереж з точки зору маркетингу є: встановлення чітких атрибутів соціальної мережі і її цільової аудиторії; виділення груп соціальних мереж при впливі на які підприємство працюватиме з цільовою аудиторією, або матиме фітбек очікуваної форми; економія часу та фінансових ресурсів при реалізації тактичних і стратегічних завдань комунікаційної політики; сприяння збільшенню ефективності політики просування підприємства.

Вважаємо, що основна кінцева мета класифікації соціальних мереж полягає у виділенні конкретної соціальної мережі (мереж), аудиторія якої (яких) найбільш повно відповідає комунікаційним цілям підприємства.

Незважаючи на те, що проблемою класифікації займалось багато вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків ринку Інтернет-комунікацій, що ще раз свідчить про актуальність даного питання, єдиного підходу до класифікації соціальних мереж дотепер не існує.

Дана проблема пов'язана не лише з ескалацією технічного і технологічного потенціалу, а й з методологічною невизначеністю, а саме: відсутністю єдиної системи класифікаційних ознак, за якою було б можливо здійснювати поділ соціальних мереж на групи, що, в свою чергу, породжує суперечливість у приналежності тих чи інших інструментів / сервісів / додатків до категорії соціальних мереж. Тобто сам процес віднесення того чи іншого сайту, сервісу, додатку до категорії «соціальна мережа» є питанням неоднозначним і потребує уточнення.

Досить часто достатнім аргументом для віднесення до категорії «соціальна мережа» вважається можливість інтеграції з традиційними соціальними мережами (Facebook, Google) чи авторизації через них, що, на нашу думку, не є абсолютно достатньою підставою для подібної ідентифікації сервісу. Враховуючи вищезазначене, вважаємо, що наразі виникла ситуація, за якої паралельно існує певна кількість класифікацій соціальних

мереж, які не завжди є релевантними середовищу.

Відсутність науково обґрунтованої класифікації соціальних мереж ускладнює вирішення задач управління комунікаційною політикою підприємства. Класифікація соціальних мереж повинна базуватися на ознаках, які б дозволяли здійснювати ефективне управління комунікаційною політикою як в тактичному, так і в стратегічному періоді.

З метою уточнення та узагальнення класифікаційних ознак та видів соціальних мереж відповідно до потреб управління ними та формування ефективної взаємодії зі споживачем розглянемо основні точки зору теоретиків і практиків ринку онлайн-комунікацій України та близького зарубіжжя, а також глобальні класифікації західних країн.

Спеціалісти українського Інтернет-агентства повного цикалу AdPro умовно поділяють всі соціальні мережі на 4 групи: загальні/новинні, спеціальні, візуальні (фото/відео), месенжери. Як бачимо, в основі класифікації лежить характер контенту (рис. 1).

Загальні/новинні								Спеціальні					
Facebook	Вконтакте	Twitter	Однокласники	YouTube	Vimeo	Instagram	Pinterest	LinkedIn	Google+	Viber	Skype	Whats up	FB Messenger
				Візуальні (фото/відео)						Месенжери			

Рис. 1. Класифікація соціальних мереж Інтернет-агентством AdPro [2]

Останнім часом до класифікації було додано групу «Локаційні» (Foursquare, TripAdvisor) [2].

Тематика контенту, хоча й в дещо більш розгорнутому вигляді, також покладена в основу класифікації О.С. Онищенко:

- загально-тематичні, мережі дозвілля (MySpace, youtube, Мой мир);
- навчальні, соціалізуючі (Wikipedia, LiveLib, X-libris,

Dumalka);

- «Однокласники» (Classmates, Facebook, Odnoklassniki, VKontakte, Connect);
- ділові (LinkedIn, Ataskit, MoiKrug, Profeo);
- політичні (Politiko, Politiki, Соратники);
- мережі, об'єднані навколо проблематики дому та родини (Ancestry, Geni, DrugMe);
- релігійні мережі (MyChurch, Faithbook, Гефсимания) [3].

Коноплицький С. [4, с. 38] розглядає класифікацію соціальних мереж на основі їх функціональних можливостей:

- універсальні соціальні мережі (Facebook, MySpace, VKontakte, Twitter та ін.);
- системи миттєвого обміну повідомленнями: спілкування з іншими користувачами через мережу в режимі реального часу (Skype, ICQ, MSN Messenger та ін.);
- Інтернет-чати: можливість одночасно декільком користувачам спілкуватися в режимі реального часу;
- Інтернет-форуми: можливість створювати нові теми, коментувати й обговорювати повідомлення інших користувачів;
- веб-блоги – особисті онлайн журнали окремих користувачів.
- вікі-довідники – портали зміст яких може бути редагований відвідувачами (Вікіпедія);
- Інтернет-хости: розміщення відеоматеріалів на безоплатній основі (YouTube).

Спеціалісти компанії «SECL Group» / «Internet Sales Technologies», що спеціалізується на Інтернет-технологіях, запропонували класифікацію, яка ґрунтується на типах, рівні доступності та регіональній приналежності соціальних мереж [5] – рис. 2.

Спеціаліст в просування сайтів та пошуковій видачі О. Небиліца пропонує класифікувати соціальні мережі за сферами інтересів, тобто за цілями, які переслідує основна кількість користувачів мережі [6].

Автор виділяє наступні групи соціальних мереж (рис. 3):
соціальні зв'язки (Twitter, Facebook, Google+, Вконтакте, Однокласники), мультимедиа сети (YouTube, Flickr),
професійні соціальні мережі (LinkedIn, Classroom 2.0., Nurse Connect),
інформаційні (Super Green Me, HGTV Discussion Forums, Do-It-Yourself Community),

освітні (The Student Room, The Math Forum, ePALS School Blog), академічні (Academia.edu, Connotea Collaborative Research).

За типом	За доступністю	За регіоном
<ul style="list-style-type: none"> • Особисте спілкування (Classmates.com) • Ділове спілкування (LinkedIn) • Розваги (MySpace) • Відео (YouTube) • Аудіо (Last.fm) • Фото (Flickr) • Геолокація (Foursquare) • Покупки (Groupon) • Блогінг (Tumblr) • Новини (Reddit) • Питання-відповідь (Answers.com) • Закладки (Чудовий) • Віртуальні світи (Second Life) • Тематичні (Slashdot) 	<ul style="list-style-type: none"> • Відкриті (Facebook) • Закритий (PlayboyU) • Змішані (Вконтакте) 	<ul style="list-style-type: none"> • Світ (hi5) • Країна (Qzone) • Територіальна одиниця • Без регіону (InterNations)

Рис. 2. Класифікація соціальних мереж спеціалістів групи компаній «SECL Group» / «Internet Sales Technologies»
Систематизовано авторами на основі [5]

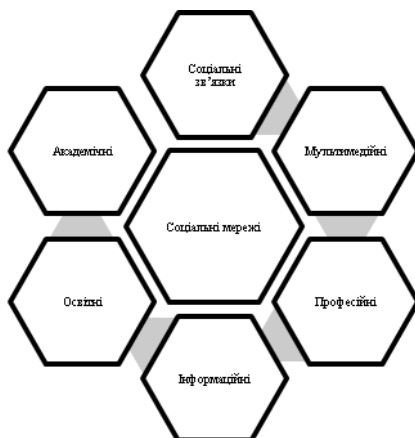


Рис. 3. Класифікація соціальних мереж за сферами інтересів О. Небиліцина
Побудовано авторами на основі джерела [6]

Останнім часом намітилась тенденція до виділення мобільних соціальних мереж в окремий клас, що пов'язано зі зростання частки підключень до мережі Інтернет саме через мобільні пристрої та певними відмінностями самих мобільних соціальних мереж, які не дозволяються в повній мірі віднести їх до класичних (рис. 4) [7].

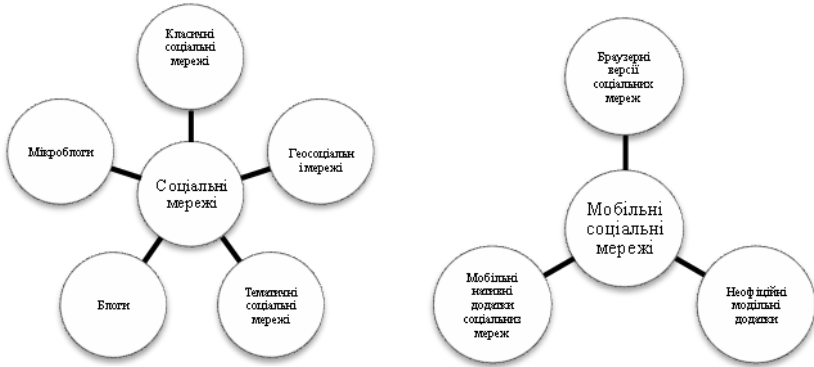


Рис. 4. Класифікація соціальних мереж консалтингової агенції J'son&Partners [7]

Цікавим для дослідження є процес еволюції думки щодо класифікаційних ознак поділу соціальних мереж Фредеріка Каввіца (Frederic Cavazza) – французького експерта у сфері соціальних медіа, який щорічно, починаючи з 2008 року, складає їх карту і тим самим вдосконалює класифікацію.

До 2010 спектр соціальних мереж був порівняно вузьким і з однозначним віднесенням тої чи іншої мережі до певного типу проблем не виникало. У 2011 році Фр. Кавіцца почав виділяти Facebook, Google як окремі явища, які стали відігравати роль комплексних платформ, що функціонують далеко за поняттям «соціальна мережа». Решту соціальних медіа він запропонував поділяти за наступними ознаками, – рис. 5 [8].

- публікації – блог платформи (WordPress, Typepad, Blogger, Overblog), мікроблоги (Twitter), стрім-сервіси (FriendFeed, Tumblr, Posterous) та Вікі (Wikipedia, Wikia, WetPaint);

- сервіси з поширення – сервіси, що допомагають в поширенні відео (YouTube, Dailymotion, Vimeo), фото (Flickr, Picasa, Instagram), посилання (Delicious, Digg), музику (Last, iLike, Spotify, Deezer) чи

документи (SlideShare, Scribb);

- обговорення – коментарі, FQ (IntersDebate, Phpbb, Gravity, Phorum, Disqus, Mahalo);

- дошки оголошень (PhpBB, bbPress, Phorum, 4Chan, Gravity), системи управління коментарями (IntenseDebate, Cocomment, Disqus, JS-Kit, Backtype) системи пошуку в соціальних мережах (Quora, Aardvark, Mahalo);

- комерційні – огляди, враження, co-shopping (Bazarviews, Polyvore, Hunch, LooknBe, Groupon, Swipely);

- відгуки клієнтів (BazaarVoice, PowerReviews), спільні інструменти відгуку (UserVoice, GetSatisfaction), спілїти для порад та натхнення (Polyvore, StyleHuve, Wardrobe, Hunch), локалізовані купони (Groupon, LivingSocial), інструменти спілїх покупок (Blippy, Swipely), спільні торгові інструменти (Look'n'Be) та Facebook-шопїнг інструменти (ShopTab, Boosket);

- локації – платформи соціально положення (Foursquare, Gowalla, MyTown, Facebook Places, Google Places), локальні соціалні платформи (Loopt, Whrrl), мобільні соціалні платформи (Mig33, MocoSpace) та сервіси поширення інформації про події (Upcoming, Plancast, Zvents, Eventful, Socializr);

- мережеві – персональні (MyYearBook, MyLife, CopainsDavant, Badoo), професійні (LinkedIn, Viadeo, Xing, Plaxo), «традиційні» (Facebook, MySpace, Orkut, Tagged, Hi5) та соціалні інструменти створення (Ning, KickApps);

- ігри – традиційні казуальні ігри (Kongregate, Pogo, PopCap, PlayFirst), соціалні ігри (Zynga, Playfish, Playdom, SGN), мобільні ігри (ngmoco, OpenFeint), віртуальні світи для підлітків (Habbo, Club Penguin, Portropica).

Основну перевагу даного підходу до класифікації вбачаємо у чїткості розподїлу соціалних мереж на відокремлені групи за спільними деталізованими ознаками. Однак слїд також відмітити, що водночас зазначений принцип розподїлу з подібним підходом до визначення класифікаційних ознак не мав майбутнього, оскїльки вже набрав обертів процес глобальної інтеграції Інтернет-платформ. Саме тому в своїх наступних класифікаціях Фр. Кавїц звертається спочатку до спроб побудови певної системи взаємодії між різними типами соціалних мереж, а потїм, взагалї відходить від віднесення тої чи іншої платформи до конкретного виду соціалних мереж.

У класифікації 2012 року зникає така група соціалних мереж, як «Обговорення», хоча можна стверджувати, що вона розчиняється в категорії мїкроблогів. Окрїм Facebook, Google в окремий блок

виділяється Twitter. Слід відзначити, що подібне виділення буде актуальне лише для США та Європи. У класифікації з'являється спроба створення системи на рахунок введення додаткових ознак, а саме: розподілу соціальних мереж на такі, що передбачають взаємодію, та такі, що передбачають спілкування, а також залежно від пристрою, який використовується для роботи (настільний комп'ютер, планшети, смартфони та інші пристрої). З точки зору появи нових соціальних мереж дана класифікація мало чим відрізняється від аналога 2011 року – рис. 6 [8].

У 2013 році класифікація втрачає чіткість розподілу на групи за певними ознаками і соціальні мережі умовно ставлять в сегмент, що більш повно відповідає їх призначенню на основному профілю. Виділяється 4 класифікаційні ознаки, які, незважаючи на однаковість назв відносно аналогів класифікацій попередніх років, радикально відрізняються за змістом – рис. 7 [9].:

- публікації – блог-платформи (WordPress, Blogger, Live Journal, TypePad, Over-Blog тощо та Вікі (Wikipedia, Wikia, Mahalo тощо);

- сервіси з поширення – сервіси, що допомагають в поширенні зображень, посилань, відео, музики, товарів products та ін. (Delicious, Tumblr, Instagram, Pinterest, TheFancy, YouTube, Vimeo, Vine, Spotify, Deezer, SoundCloud, MySpace, Slideshare тощо);

- обговорення – освітні платформи (Quora, Github, Reddit, StackExchang тощо), мобільні додатки-чати (Skype, Kik, WhatsApp, SnapChat), та їхні Азійські двійники (WeChat, Sina Weibo, Tencent Weibo, KakaoTalk, Line тощо);

- мережеві – мережі для B2C аудиторії (Badoo, Tagged тощо), та спеціалізовані (LinkedIn, Viadeo, Xing тощо), російські та азіатські соціальні мережі (VKontakte, Qzone, RenRen, Mixi).

Соціальні мережі, які зараз є лідерами за кількістю залучених користувачів (окрім Facebook, Google, Twitter, які виділені окремо і в даній класифікації носять назву соціальних «екосистем») саме в 2013 році почали активно зростати і їх набір став максимально близьким до звичного спектру соціальних мереж на теперішній момент.

Класифікація 2014 року відрізнялась від попередніх варіантів спробою ввести об'єктивно необхідну територіальну складову та «замкнути» класифікацію в систему за допомогою залучення функціональних чинників. Слід відмітити, що незважаючи на глобалізацію Інтернет-комунікацій, регіональна специфіка залишається доволі вираженою і аудиторія Мережі досі має досить контрастні сегменти користувачів не тільки за континентами, а й за

країнами.

В центрі традиційно знаходяться Facebook, Google+, Twitter, оскільки вони можуть надавати користувачам широкий спектр функціональних можливостей для публікації, обміну, обговорення. В даній класифікації вперше з'являється поняття мобільних додатків (месенджерів) (WhatsApp, Snapchat, Tango, WeChat, Line, KakaoTalk, Alibaba, Viber тощо), як логічного продовження функціоналу вищезазначених соціальних мереж і їм приділена значної уваги. Решта соціальних мереж класифікуються знову ж таки за специфікою використання:

- публікації – значних змін не зазнали;
- сервіси з поширення – сервіси, що є виділеними платформами для поширення відео, музика, фото (Flickr, Pinterest, YouTube, Vimeo, Dailymotion, Spotify, Deezer, SoundCloud, MySpace, Slideshare, Delicious тощо), мобільні додатки (Instagram, Vine тощо) і вертикальні спільноти (Behance, TheFancy);
- обговорення – з використанням наступних платформ (Quora, Reddit, GitHub, Disqus, Skype, Sina Weibo, Tencent Weibo тощо) і мобільні додатки (Facebook Messenger, BlackBerry Messenger, Kik, MessageMe, Телеграма, Pheed, Viber, Nimbuzz, Hike тощо);
- мережеві – B2C соціальні мережі (Tagged, Nextdoor, Qzone, Вконтакте, RenRen, Mixi тощо), B2B соціальні мережі (LinkedIn, Viadeo, Xing), сервіси знайомств (Badoo, OKCupid тощо) та їх мобільні аналоги (Tinder, Skout) – рис. 8 [9].

В 2015 році автор продовжував дотримуватись концепції екосистеми онлайн-послуг (соціальних мереж), тобто незважаючи на те, що він так само виділяє чотири класифікаційні функціональні ознаки-сфери використання (публікації, поширення, обговорення, мережевість), Ф. Каввіца наголошує на тому, що вони не є взаємовиключними і є часто інтегрованими.

В центр ставляться Facebook і Twitter, оскільки вони є максимально репрезентативними з точки зору поєднання всіх чотирьох функцій. Також у цій версії класифікації в окремий клас виділяються мобільні додатки (WeChat, Line, Messenger, Hangouts, WhatsApp, Viber, танго, Kik, Kakao Talk і Snapchat). Хоча вони виділені в окрему одиницю, автор не береться віднести їх однозначно до соціальних мереж, хоча й наголошує на їх мережевості і зв'язку з «класичними» соціальними мережами.

Решта класифікації суттєвих змін не зазнала порівняно з версією попереднього року, як і внутрішній умовний розподіл соціальних мереж за ознаками. – рис. 9 [9].

Класифікація, що з'явилась у 2016 році, мала форму шестигранника, вершиною кожного з якого було класифікаційною ознакою-функцією:

- публікації (WordPress, Blogger, TypePad, Medium, PostHaven, ЖLive Journal, Svbtle, Over-блог, Squarespace тощо), Вікі (Wikipedia, Wikia тощо) і гібридні послуги публікації/обміну, такі як: Tumblr і MySpace;

- сервіси з поширення відео (YouTube, Vevo, Vimeo, Vine, Dailymotion, китайський Youku та інші нові стрім послуги, такі як: Twitch and Periscope; обміну документами (SlideShare, Scribd тощо), фото (Instagram, Flickr, Imgur, 500px тощо) зображеннями (Pinterest, Fancy, Lyst, Елло, Behance тощо), музикою (Spotify, Deezer, SoundCloud тощо), посиланнями (Delicious, Scoop.it) місцями і враженнями (Foursquare Swarm);

- сервіси обміном повідомленнями західного ринку (WhatsApp, Facebook Messenger, iMessage, Hangouts, Телеграма, Skype, Snapchat, Kik, Viber, Tango тощо) та азійського ринку (WeChat, Line, KakaoTalk, Nimbuzz тощо);

- обговорення (Github, Quora, Reddit, 4chan, Disqus, Muut тощо) та їх азійські еквіваленти (Sina Weibo, Tencent Weibo, Baidu Tieba тощо);

- сервіси зі сприяння співпраці – засоби професійного зв'язку (Slack, ipChat, Chime, TalkSpirit, Калібр тощо) і співпраці (Yammer, Chatter тощо);

- мережеві, серед яких виділяють професійні (LinkedIn, Viadeo, Xing, Плахо тощо), нішеві мережі (Ning, Сусідство, Houzz тощо), західні і східні основні соціальні мережі (Tagged, StudiVZ, Вконтакте, Однокласники, Facenama тощо), а також азійські аналоги (Qzone, Renren, Mixi, Kaixin001, Douban, Pengyou тощо) та служби знайомств (Badoo, OKCupid, Tinder, Bumble, Happn тощо).

В даній класифікації дослідник також наголошує на різниці між популярними на Заході та на Сході соціальними мережами, водночас, на його погляд, незмінним залишається вплив таких інтернаціональних гравців, як Facebook, Google, Twitter (вони поміщені в центр класифікації). Слід звернути увагу, що вперше сервіси обміну повідомленнями було виділено в окрему групу – рис. 10 [9].

У версії класифікації 2017 року відмінності були виключно в групі сервісів обміном повідомленнями. Точніше відбулась диференціація за специфічними і класичними месенджерами. Ф. Каввіца виділяє: мобільний обмін повідомленнями (WhatsApp, Facebook Messenger, Snapchat, iMessage, BBM Android-меседжери

Allo, Duet, Telegram, Signal, Skype, Кік, Viber, Tango), візуальні повідомлення (Tribe, TapTalk) і класичний обмін повідомленнями – WebMail – який до сих пір актуальний для мільйонів користувачів (Gmail, Outlook, Yahoo Mail) [8].

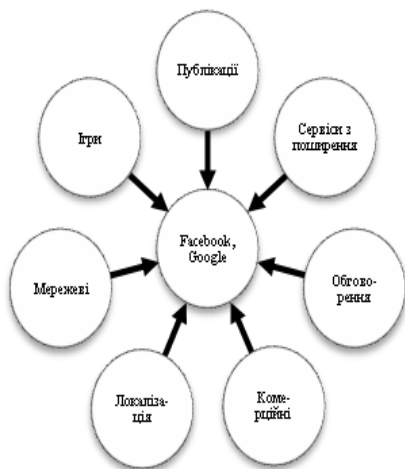


Рис. 5. Класифікація соціальних медіа Фр. Кавіцца у 2011 році

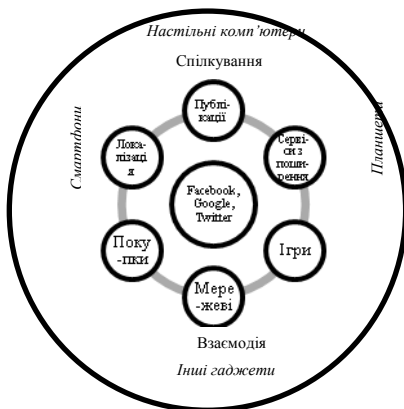


Рис. 6. Класифікація соціальних медіа Фр. Кавіцца у 2012 році



Рис. 7. Класифікація соціальних медіа Фр. Кавіцца у 2013 році



Рис. 8. Класифікація соціальних медіа Фр. Кавіцца у 2014 році

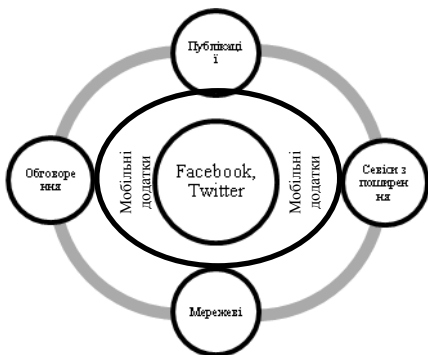


Рис. 9. Класифікація соціальних медіа Фр. Кавіцца у 2015 році



Рис. 10. Класифікація соціальних медіа Фр. Кавіцца у 2016 році

Відаючи належне напрацюванням науковців-теоретиків та практиків ринку Інтернет-комунікацій, вважаємо, що обмеження можливостей управління комунікаційною політикою підприємства у сфері соціальних медіа в межах тільки цих напрямів не в повній мірі відповідає вимогам сьогодення.

Наразі абсолютна більшість запропонованих класифікацій ґрунтується на ознаках, які є релевантними потребам споживача, але не комунікаційним потребам підприємства, тому пропонуємо розширити напрями класифікації соціальних мереж з урахуванням саме потреб саме підприємства. Крім того, класифікації, як правило, носять загальних характер і звертаються до такого явища як «соціальна мережа» в цілому й глобально, нівелюючи при цьому регіональну складову, що, на нашу думку, негативно впливає на процес прийняття рішення про роботу з тією чи іншою групою мереж, оскільки не враховує рівень популярності, а отже, залученості і охоплення на території конкретної країни.

За результатами проведеного аналізу ми пропонуємо узагальнену класифікацію соціальних мереж через призму комунікаційних потреб підприємства у розрізі соціальних мереж, які є релевантними вітчизняному середовищу і є затребуваними з боку користувача, що дасть можливість підвищити мобільність управління комунікаційним процесом та підвищить ефективність політики просування в короткостроковому та стратегічному періодах (рис. 9).

В основу запропонованої класифікації покладено напрямки, за

якими підприємство може здійснювати комунікаційну активність в соціальних мережах. Ми погоджуємось з тим, що соціальні мережі наразі є «екосистемою», оскільки їх функціонал тісно переплітається між собою і в кращому випадку можна виділити одну чи кілька функцій, що превалюють над рештою. Тому класифікація має вигляд системи у вигляді кола. Відповідно до найбільш визначеної найбільш вираженої функції кожна конкретна соціальна мережа розташовується наближено до одного з «полусів», що, однак, не говорить про монофункціональність, оскільки будь-який соціальний сигнал працює комплексно і зачіпає майже кожен сферу.

В центрі знаходяться Facebook, Вконтакте та Google, адже наразі дані соціальні мережі є ядром при роботі у сфері Інтернет-комунікацій загалом і соціальними медіа зокрема. Мобільні додатки ми вважаємо за необхідне винести за рамки «екосистеми» соціальних медіа, оскільки, на нашу думку, з точки зору підприємства (на відміну від ситуації, коли класифікація здійснюється з боку користувача, який використовує можливості мобільних додатків в абсолютній більшості випадків особистих цілях і тільки опосередковано на нього діють в рекламних цілях з боку B2C сегменту) це зовнішній інструмент, який використовується включно для рекламних розсилок та інформування про новини підприємства як результат персоніфікації.

Поширення новин, інформації – досить широке поле для діяльності. Тут можуть бути використані і Twitter/Instagram як засоби миттєвого поширення інформації (наявність яких є водночас є показниками статусу і «хорошим тоном» в медіа стратегії), так і розміщення інформаційних презентацій (SlideShare), стрімів (Twitch), блог-платформ (Tumblr, Livejournal, Pinterest, Medium), або (за наявності цільової аудиторії) робота з мережею Однокласники)

PR, репутація підприємства та обговорення, коментарі, враження, огляди між собою взаємопов'язані і частково включають в себе попередню групу (Twitter/Instagram). Сюди вважаємо за необхідне віднести такі мережі, як Ответы Mail.ru, TripAdviso, Foursquare, Quora, Uber).

Групи Поширення аудіовізуального контенту та Нішеві медіа (вузькоспеціалізовані) природно мають велику ступінь спорідненості, оскільки якщо рід діяльності підприємства включає в себе творчу складову (використання аудіо, фото, відео контенту дизайну, – 500px, Flickr, Vimeo, Youtube, SoundCloud), то це в значній мірі впливає на склад потенційно цікавих для одного конкретно взятого підприємства соціальних мереж, що будуть

цільовими. Для інших же підприємств дані мережі можуть лишитись нішевими і абсолютно не релевантними потребам комунікаційної політики.

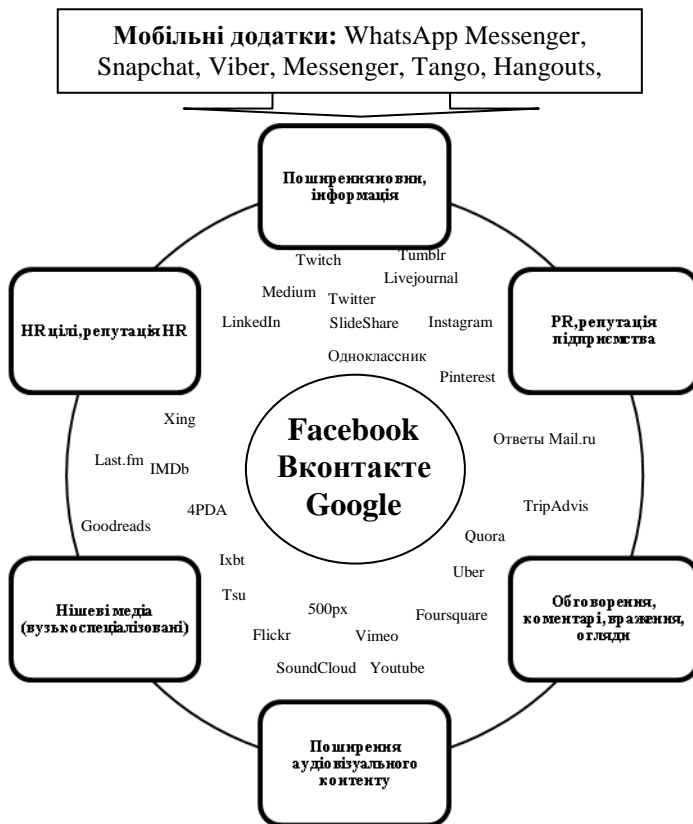


Рис. 11. Класифікація соціальних медіа за напрямками комунікаційної активності підприємства

Запропоновано авторами

HR цілі, репутація HR можуть досягатись за рахунок роботи в таких соціальних мережах як: LinkedIn і Xing (менш популярна в Україні і є більш орієнована на ринок Західної Європи та США).

Слід також звернути увагу, що за умови наявності зовнішньоекономічної діяльності доцільно проводити актуалізацію списку соціальних медіа, які використовуються як канали

поширення соціальних сигналів на предмет наявності опцій-мереж, що мають більшу лояльність в конкретній країні.

Отже, в результаті аналізу було встановлено, що важливим етапом при прийнятті господарських рішень щодо побудови ефективного комунікаційного процесу в мережі Інтернет є класифікація соціальних мереж. Проведений аналіз існуючих підходів дає підставу стверджувати, що перелік досліджених класифікаційних ознак переважно направлений на потреби користувача мережею Інтернет (споживача), але не відображає релевантні потреби підприємств, що обмежує можливості управління їх комунікаційною політикою у сфері соціальних медіа. Тому було розширено напрями класифікації соціальних мереж, виходячи з потреб управління комунікаційною політикою підприємства та запропоновано уточнену класифікацію соціальних медіа, узагальнену через призму комунікаційних потреб підприємства у розрізі соціальних мереж, які є релевантними вітчизняному середовищу і є затребуваними з боку користувача, що дасть можливість підвищити мобільність та ефективність управління комунікаційним процесом підприємства.

Запропонована класифікація соціальних мереж у розрізі напрямків, за якими підприємство може здійснювати комунікаційну активність в соціальних мережах, дає чітке розуміння того, з якими медіа соціальними медіа необхідно найактивніше працювати задля досягнення поставлених цілей комунікаційної політики підприємства; враховує комплексність впливу використання тих чи інших медіа на кілька різних напрямків комунікаційної політики підприємства; зорієнтована на врахування специфіки вітчизняного комунікаційного простору та враховує регіональну складову, оскільки враховує рівень популярності, а отже, залученості і охоплення на користувачів на території України.

Список джерел

1. Кількість користувачів Facebook перевищила 1,71 мільярда [Електронний ресурс] // УНІАН (Українське Незалежне Інформаційне Агентство Новин) // Режим доступу: <https://www.unian.ua/science/1440463-kilkist-koristuvachiv-facebook-perevischila-171-milyarda.html>

2. Обзор социальных сетей в Украине, лето 2016 [Електронний ресурс] // Информационная презентация интернет-агентство полного цикла AdPro // Режим доступу: <https://www.slideshare.net/adproisobar/2016-64479518>

3. Онищенко О.С. Соціальні мережі як інструмент взаємовпливу

влади та громадянського суспільства: [монографія] / О.С. Онищенко, В.М. Горовий, В.І. Попик та ін. – К: НАН України, Нац.б-ка України ім. Вернадського, 2014 –260 с.

4. Коноплицький С. Соціальні аспекти комунікації в мережі Інтернет: феноменологічний аналіз: дис. канд. соціол. наук: 22.00.01 / НАН України; Інститут Соціології. – К., 2006. – 154 с.

5. Все о социальных сетях. Влияние на человека [Електронний ресурс] // Блог групи компаній «SECL Group» / «Internet Sales Technologies» // Режим доступу: <https://secl.com.ua/article-vse-o-socialnyh-setjah-vlijaniye-na-cheloveka.html>

6. Основные виды социальных сетей мира [Електронний ресурс] // Профессиональный блог Интернет-специалистов, колонка специалист по продвижению сайтов и поисковой выдачи Александр Небылица // Режим доступу: <http://websoveti.com/%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D1%8B-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85%D1%81%D0%B5%D0%B9-%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%B0/>

7. Российский рынок мобильных социальных сетей [Електронний ресурс] // Исследование J'son & Partners Consulting – международная консалтинговая компания, специализирующаяся на рынках телекоммуникаций, медиа, ИТ и инновационных технологий в России, СНГ, Центральной // Режим доступу: http://www.json.ru/ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/rossijskij_rynok_mobilnyh_socialnyh_setej/

8. Frederic Cavazza: Social Media Landscape 2011 [Електронний ресурс] // Professional blog of French expert in social media Frederick Kavvitsa (Frederic Cavazza) // Режим доступу: <https://fredcavazza.net/2010/12/14/social-media-landscape-2011/> (2012 / 2013 / 2014 / 2015 / 2016 /2017)

© Семененко К.Ю., Скригун Н.П., 2017

7.6. Технологія використання моделі факторного аналізу виконання виробничої програми на рівні підприємства

Питання здійснення ефективного управління виробничими ресурсами на підприємстві з метою формування стабільної економіки держави було і залишається важливою задачею для підприємців. Виробничо-господарські процеси здійснюються під впливом різноманітних факторів, не лише зовнішніх, а й внутрішніх, тому доцільною буде розробка системи факторного аналізу виробничої програми. Факторний аналіз виробничої програми дає

змогу об'єктивно оцінювати діяльність підприємства, обґрунтовувати управлінські рішення і контролювати їх виконання. Знання певних факторів і вміння керувати ними дозволяє впливати на зміну показників ефективності діяльності підприємства.

Вирішенню задачі оптимального використання можливих ресурсів на підприємстві присвячені дослідження О.Л. Тоцької [1], С.В. Мельникова [2], І.М. Шиш [3], Н.О. Бринзи [4] та ін. Віддаючи належне роботам зазначених авторів, слід разом з тим відзначити, що у вітчизняній економічній літературі не отримали певного відображення питання комплексного дослідження використання всіх видів виробничих ресурсів.

Отже, удосконалення процесу управління виробничими ресурсами на підприємстві, повне задоволення потреб ринку збуту, а також отримання максимального прибутку шляхом розробки системи факторного аналізу виконання виробничої програми зумовило актуальність даного дослідження та його практичне значення для промислових підприємств в ринкових умовах господарювання.

Кожен господарський процес здійснюється під впливом різноманітних факторів.. Для дослідження впливу факторів на результати господарської діяльності застосовуються способи детермінованого та стохастичного факторного аналізу, методи оптимізаційного рішення економічних задач (ланцюгові підстановки, абсолютні та відносні різниці, інтегральний, кореляційний, компонентний методи, методи лінійного програмування, теорія масового обслуговування, дослідження операцій) [5].

У практиці господарської діяльності найбільше значення мають методи детермінованого факторного аналізу. При цьому використовуються наступні факторні моделі:

1) адитивні моделі, які являють собою алгебраїчну суму факторів і мають вигляд:

$$Y = X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n ; \quad (1)$$

2) мультиплікативні моделі, які являють собою добуток факторів і мають вигляд:

$$Y = X_1 \times X_2 \times X_3 \times \dots \times X_n ; \quad (2)$$

3) кратні моделі, які являють собою частку від ділення двох чинників і мають вигляд:

$$Y = \frac{X_1}{X_2}; \quad (3)$$

4) змішані (комбіновані) моделі являють собою поєднання різних комбінацій попередніх моделей:

$$Y = \frac{(X_1 + X_2)}{X_3}; \quad (4)$$

$$Y = \frac{(X_1)}{X_2 + X_3}; \quad (5)$$

$$Y = \frac{(X_1 \times X_2)}{X_3}; \quad (6)$$

$$Y = X_1 \times (X_2 + X_3), \quad (7)$$

де Y – аналізований показник, X – фактори впливу, n – кількість факторів.

У детермінованих методах для визначення впливу факторів використовують різні способи, а саме:

- абсолютних і відносних різниць;
- ланцюгової підстановки;
- індексний;
- інтегральний;
- логарифмічний.

Для вирішення задачі факторного аналізу виконання виробничої програми обрано інтегральний метод і метод ланцюгових підстановок.

Інтегральний метод, який носить універсальний характер і надає можливість повного розкладання показника за факторами – застосовується для визначення впливу факторів у мультиплікативних, кратних і змішаних моделях. Використання цього способу дозволяє отримати більш точні результати порівняно з іншими способами, оскільки додатковий приріст від взаємодії факторів ділиться між ними порівну. Також у даному методі не використовується принцип елімінування, недоліком якого є те, що результат впливу окремих факторів на загальне відхилення залежить від послідовності їх підстановки. У зв'язку з цим рекомендується здійснювати підстановку факторів в порядку убудування їх абсолютних значень (спочатку кількісних / екстенсивних, потім якісних / інтенсивних). Метод ланцюгових підстановок застосовується переважно у адитивних моделях і відрізняється простотою розрахунків.

Аналіз виконання виробничої програми доцільно розпочинати з аналізу виробництва та реалізації продукції. Темпи зростання цих показників впливають на величину витрат, прибуток та рентабельність підприємства.

Спочатку розраховується загальний об'єм виробництва ($ВП_{заг}$) та реалізації продукції ($РП_{заг}$) у вартісному вираженні:

$$ВП_{заг} = \sum_{i=1}^n (ВП_i \times Ц_i), \quad (8)$$

де i – вид продукції; n – кількість видів продукції; $ВП_i$ – об'єм виробництва i -го виду продукції у певному періоді; $Ц_i$ – ціна i -го виду продукції у певному періоді.

$$РП_{заг} = \sum_{i=1}^n (РП_i \times Ц_i), \quad (9)$$

де $РП_i$ – об'єм реалізації i -го виду продукції у певному періоді.

Фондовіддача основних виробничих фондів (ФО):

$$ФО = \frac{ВП}{ОФ}, \quad (10)$$

Матеріаловіддача (МО):

$$МО = \frac{ВП}{МВ}, \quad (11)$$

Продуктивність праці (ПР):

$$ПР = \frac{ВП}{СЧР}, \quad (12)$$

Зміна об'єму випуску та реалізації продукції за рахунок зміни певних факторів розраховується інтегральним методом факторного аналізу:

1. Факторна модель для оцінки впливу факторів 1 групи (ефективність використання основних виробничих фондів) на виконання виробничої програми:

– визначення впливу зміни вартості основних фондів на обсяг випуску та реалізації продукції;

$$ВП = ОФ \times ФО, \quad (12)$$

$$РП = ОФ \times ФО \times ПВ_{пр}, \quad (13)$$

де $ОФ$ – вартість основних виробничих фондів (середньорічна); $ФО$ – фондовіддача основних виробничих фондів; $ПВ_{пр}$ – питома вага реалізованої продукції у загальному об'ємі випущеної продукції;

$$\Delta ВП_{оф} = \Delta ОФ \times ФО_0 + 0,5 \times \Delta ОФ \times \Delta ФО , \quad (14)$$

$$\Delta РП_{оф} = 0,5 \times \Delta ОФ \times (ФО_0 \times ПВ_{np1} + ОФ_1 \times ПВ_{np0}) + 0,33 \times \Delta ОФ , \quad (15)$$

де $\Delta ВП_{оф}$ – зміна об'єму випуску продукції через зміну вартості виробничих фондів; $\Delta РП_{оф}$ – зміна обсягу реалізації продукції за рахунок зміни вартості виробничих фондів; $\Delta ОФ$ – відхилення від плану середньорічної вартості основних виробничих фондів; $ФО_0$ – фондовіддача основних виробничих фондів (планове значення); $ФО_1$ – фондовіддача основних виробничих фондів (фактичне значення); $\Delta ФО$ – відхилення від плану фондовіддачі основних виробничих фондів; $ПВ_{np0}$ – питома вага реалізованої продукції у загальному об'ємі випущеної продукції (плановий показник); $ПВ_{np1}$ – питома вага реалізованої продукції у загальному об'ємі випущеної продукції (фактичний показник);

– визначення впливу зміни фондовіддачі на об'єми випуску продукції:

$$\Delta ВП_{фо} = \Delta ФО \times ОФ_0 + 0,5 \times \Delta ОФ \times \Delta ФО , \quad (16)$$

$$\Delta РП_{фо} = 0,5 \times \Delta ФО \times (ОФ_0 \times ПВ_{np1} + ОФ_1 \times ПВ_{np0}) + 0,33 \times \Delta ОФ , \quad (17)$$

де $\Delta ВП_{фо}$ – зміна об'єму випуску продукції за рахунок зміни фондовіддачі; $\Delta РП_{фо}$ – зміна об'єму реалізації продукції за рахунок зміни фондовіддачі; $ОФ_0$ – планове значення середньорічної вартості основних виробничих фондів; $ОФ_1$ – фактичне значення середньорічної вартості основних виробничих фондів.

2. Факторна модель для оцінки впливу факторів 2 групи (ефективність використання матеріальних ресурсів) на виконання виробничої програми:

– визначення впливу зміни вартості матеріальних витрат на об'єми випуску продукції:

$$ВП = МВ \times МО , \quad (17)$$

де МЗ – матеріальні витрати; МО – матеріаловіддача.

$$ВП = МВ \times МО \times ПР_{np} , \quad (18)$$

$$\Delta ВП_{мв} = \Delta МВ \times МО_0 + 0,5 \times \Delta МВ \times \Delta МО , \quad (19)$$

де $\Delta ВП_{МВ}$ – зміна об'єму випуску продукції за рахунок зміни матеріальних витрат; $\Delta МВ$ – відхилення від плану матеріальних витрат; $МО_0$ – плановий показник матеріаловіддачі; $\Delta МО$ – відхилення від плану матеріаловіддачі;

$$\Delta РП_{МВ} = 0,5 \times \Delta МВ \times (МО_0 \times ПВ_{нр_1} + МО_1 \times ПВ_{нр_0}) + 0,33 \times \Delta ОМ \times ПВ_{нр} \times МВ, \quad (20)$$

де $\Delta РП_{МВ}$ – зміна об'єму реалізації продукції за рахунок зміни матеріальних витрат; $МО_0$ – матеріаловіддача (плановий показник); $МО_1$ – матеріаловіддача (фактичний показник);

– визначення впливу зміни матеріаловіддачі на об'єми випуску та реалізації продукції:

$$\Delta ВП_{МО} = \Delta МО \times МВ + 0,5 \times МВ \times \Delta ОМ, \quad (21)$$

де $\Delta ВП_{МО}$ – зміна об'єму випуску продукції за рахунок зміни матеріаловіддачі;

$$\Delta РП_{МО} = 0,5 \times \Delta МО \times (МВ_0 \times ПВ_{нр_1} + МВ_1 \times ПВ_{нр_0}) + 0,33 \times \Delta МО \times ПВ_{нр} \times \Delta МВ, \quad (22)$$

де $\Delta РП_{МО}$ – зміна об'єму реалізації продукції за рахунок зміни матеріаловіддачі; $МВ_0$ – матеріальні витрати (плановий показник); $МВ_1$ – матеріальні витрати (фактичний показник).

– визначення впливу зміни матеріаловіддачі на обсяг реалізованої продукції у загальному об'ємі випущеної продукції:

$$\Delta РП_{нр} = 0,5 \times \Delta ПВ_{нр} \times (МВ_0 \times p_1 + МВ_1 \times ПВ_{нр_0} \times МВ_0) + 0,33 \times \Delta МО \times ПВ_{нр} \times \Delta МВ, \quad (23)$$

де $\Delta РП_{пвнр}$ – зміна об'єму реалізованої продукції у загальному об'ємі випущеної продукції за рахунок зміни питомої ваги реалізованої продукції у об'ємі випущеної продукції; $МВ_0$ – матеріальні витрати (плановий показник); $МВ_1$ – матеріальні витрати (фактичний показник).

3. Факторна модель для оцінки впливу факторів 3 групи (ефективність використання трудових ресурсів) на виконання виробничої програми:

– визначення впливу зміни середньої чисельності робітників на об'єми випуску та реалізації продукції:

$$ВП = СЧР \times ПР, \quad (24)$$

$$ПР = СЧР \times ПП \times ПВ_{нр}, \quad (25)$$

де СЧР – середня чисельність робітників; ВП – випуск продукції; РП – об’єм реалізованої продукції; ПР – середньорічна продуктивність праці;

$$\Delta ВП_{счр} = \Delta СЧР \times ПР_0 + 0,5 \times \Delta СЧР \times \Delta ПР, \quad (26)$$

$$\Delta РП_{счр} = 0,5 \times \Delta СЧР \times (ПР_0 \times ПВ_{нр1} + ПР_1 \times ПВ_{нр0}) + 0,33 \times \Delta СЧР \times ПР \times \Delta ПР_{нр}, \quad (27)$$

де $\Delta ВП_{счр}$ – зміна об’єму випуску продукції за рахунок зміни чисельності робітників; $\Delta РП_{счр}$ – зміна об’єму реалізації продукції за рахунок зміни чисельності робітників; $\Delta СЧР$ – зміна середньої чисельності робітників; $ПР_0$ – середньорічна продуктивність праці (плановий показник); $ПР_1$ – середньорічна продуктивність праці (фактичний показник); $\Delta ПР$ – відхилення від плану середньорічної продуктивності праці.

– визначення впливу зміни продуктивності праці на обсяг випуску та реалізації продукції:

$$\Delta ВП_{нр} = \Delta ПР \times СЧР_0 + 0,5 \times \Delta СЧР \times \Delta ПР, \quad (28)$$

$$\Delta РП_{нр} = 0,5 \times \Delta ПР \times (СЧР_0 \times ПВ_{нр1} + СЧР_1 \times ПВ_{нр0}) + 0,33 \times \Delta СЧР \times \Delta ПР \times ПР_{нр}, \quad (29)$$

де $\Delta ВП_{нр}$ – зміна об’єму випуску продукції через зміну продуктивності праці; $\Delta РП_{нр}$ – зміна об’єму реалізації продукції через зміну продуктивності праці; $СЧР_0$ – середня чисельність робітників (плановий показник); $СЧР_1$ – середня чисельність робітників (фактичний показник);

– визначення впливу питомої ваги реалізованої продукції у об’ємі випущеної продукції на обсяг реалізації продукції:

$$\Delta РП_{нвр} = 0,5 \times \Delta ПВ_{нр} \times (СЧР_0 \times ПР_1 + СЧР_1 \times ПР_0) + 0,33 \times \Delta СЧР \times \Delta ПР \times \Delta ПР_{нр}, \quad (30)$$

де $\Delta ПВ_{нр}$ – зміна обсягу реалізації продукції за рахунок зміни питомої ваги реалізованої продукції у об’ємі випущеної продукції.

На основі моделі факторного аналізу розроблена експериментальна система «FactAnaliz», яка дозволяє здійснити більш детальний та обґрунтований підхід до питань аналізу виконання виробничої програми на рівні підприємства і усунення недоліків у господарській діяльності.

Фрагменти роботи експериментальної системи «FactAnaliz» представлено на рисунках 1–3.

Факторный анализ

Ввод данных | Анализ объема производства продукции | Анализ объема реализации продукции | Анализ структуры произведенной пр...

Год: 2016

Ведомость учета производства, реализации продукции

	Шифр продукции	Цена продукции плановая, грн/т	Цена продукции фактическая, грн/т	Объем производства плановый, т	Объем производства фактический, т	Объем реализации продукции плановый, т	Объем реализации продукции фактический, т
▶	100	15500	15350	828	836	736	756
	101	16800	16700	270	278	232	272
	102	17000	17100	163	169	166	169
	103	22700	21900	578	615	596	578
	104	16500	15700	16	16	15	16
	105	16300	16000	101	91	71	70
	106	17700	18000	79	80	69	72
	107	16000	16300	234	279	260	279
	108	16100	16200	1028	1078	928	1009
*	109	17500	17350	2134	2043	2043	2003

Ввод данных | По умолчанию | Очистить

Вернуться назад | Выход

Рис.1. Фрагмент формування відомості обліку виробництва і реалізації продукції

Факторный анализ

Ввод данных | Анализ объема производства продукции | Анализ объема реализации продукции | Анализ структуры произведенной продукции | Ан...

Анализ объема производства

	Показатель	Плановый	Фактический	Отклонение, +/-	% выполнения плана	Абс. изменение объема выпуска за счет показателя, тыс.грн	Отн. изменение объема выпуска за счет показателя, %
▶	Объем произво...	94098	94406	308	100,33	308	100
	Средняя числен...	814	812	-2	99,76	-231,86	-75,28
	Среднегодовая ...	115,6	116,27	0,67	100,58	539,87	175,29

	Показатель	Плановый	Фактический	Отклонение, +/-	% выполнения плана	Абс. изменение объема выпуска за счет показателя, грн	Отн. изменение объема выпуска за счет показателя, %
▶	Объем произво...	94098	94406	308	101	308	100
	Материальные ...	8831	7767	-1064	88	-12135,01	-3939,93
*	Материалоотдача	10,66	12,16	1,5	0,01	12443,02	4039,95

	Показатель	Плановый	Фактический	Отклонение, +/-	% выполнения плана	Абс. изменение объема выпуска за счет показателя, грн	Отн. изменение объема выпуска за счет показателя, %
▶	Объем произво...	94098	94406	308	100,33	308	100
	Стоимость осно...	8874	7758	-1116	87,43	-12707,13	-4125,69
*	Фондоотдача	10,61	12,17	1,57	114,76	13015,14	4225,7

Анализ | Очистить

Вернуться назад | Выход

Рис. 2. Фрагмент аналізу об'ємів виробництва продукції

Факторный анализ

Файл

Ввод данных | Анализ объема производства продукции | Анализ объема реализации продукции | Анализ структуры произведенной продукции

Анализ объема реализации

Год: 2016

Показатель	Плановый	Фактический	Отклонение, +-	% выполнения плана	Абс. изменение объема выпуска за счет показателя, тыс. грн	Отн. изменение объема выпуска за счет показателя
Объем реализации продукци...	88452	89686	1234	101,4	1234	100
Средняя численность работн...	814	812	-2	99,76	-219,11	-17,75
Среднегодовая продуктивно...	115,6	116,27	0,67	100,58	510,18	41,35
Удельный вес реализованно...	94	95	1	101,07	942,53	76,38

Анализ

Очистить

Показатель	Плановый	Фактический	Отклонение, +-	% выполнения плана	Абс. изменение объема выпуска за счет показателя, тыс. грн	Отн. изменение объема выпуска за счет показателя
Объем реализации продукц...	88452	89686	1234	101,4	1234	100
Материальные затраты, тыс...	8831	7767	-1064	87,96	-11468,86	-928,97
Материалоотдача	10,66	12,16	1,5	114,08	11757,38	952,79
Удельный вес реализованн...	0,94	0,95	0,02	101,07	945,24	76,82

Анализ

Очистить

Показатель	Плановый	Фактический	Отклонение +-	% выполнения плана	Абс. изменение объема выпуска за счет показателя, тыс. грн	Отн. изменение объема выпуска за счет показателя
Объем реализации продукц...	88452	89686	1234	101,4	1234	100
Стоимость основных фондо...	8874	7758	-1116	87,43	-12009,64	-973,22
Фондоотдача	10,61	12,17	1,57	114,76	12297,91	996,59
Удельный вес реализованн...	94	95	1	101,07	945,49	76,62

Анализ

Очистить

Вернуться назад

Выход

Рис.3. Фрагмент анализу об'ємів реалізації продукції

Для розробки системи факторного аналізу необхідно дослідити основні фактори, які впливають на виконання виробничої програми даного підприємства, їх взаємозв'язок; принципи побудови математичних факторних моделей. Спроможність управляти цими факторами надає можливість суттєво впливати на показники ефективності функціонування підприємства.

Експериментальна система факторного аналізу виконання виробничої програми призначена для демонстрації перспектив застосування у процесі роботи підприємства запропонованої системи, її можливостей визначати максимально припустиме використання виробничих ресурсів, своєчасно аналізувати та формувати висновки з приводу того, за рахунок яких саме факторів відбулися ті чи інші зміни у виробничому секторі підприємства.

Список джерел

1. Тоцька О.Л. Економіко-математичне моделювання випуску продукції в харчовій промисловості України: автореф. дис... канд. ек. наук: 08.00.11/О.Л. Тоцька; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2008. – 20 с. – укр.
2. Мельников С.В. Економіко-математичне моделювання діяльності транспортного підприємства у ринковому середовищі: автореф. дис... канд. ек. наук: 08.00.11/С.В. Мельников; Одес. нац. мор. ун-т. – О., 2010. – 24 с. – укр.
3. Шиш І.М. Економіко-математичне моделювання структури виробництва на підприємствах малого бізнесу: автореф. дис... канд. ек. наук: 08.00.11/І.М. Шиш; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2010. – 20 с. – укр.
4. Бринза Н. О. Підходи вирішення задач оптимального розподілу ресурсів в умовах нечіткої інтервальної невизначеності/Н. О. Бринза, В. А. Затхей, О. В. Вільхівська // Системи обробки інформації. – 2016. – № 4(141). – С. 133-136.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

© Бандоріна Л.М., Удачина К.О., 2017

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ:
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

(українською та російською мовами)

Головні редактори

Бандоріна Ліля Миколаївна, канд. екон. наук, доцент,
Національна металургійна академія України,
Савчук Лариса Миколаївна, канд. екон. наук, професор,
Національна металургійна академія України

Редактор: Лозовська Л.І. канд. фіз.-математ. наук, доцент

Відповідальний за випуск: Вишнякова І.В.,
канд. екон. наук, доцент

Підписано до друку 24. 05.2017 р. Формат 60x84 1/16.
Ум. друк. арк. 28, 36. Тираж 300 пр. Зам. № 80.

Видавництво «Пороги»,
49000, м. Дніпро, пр-кт Дмитра Яворницького, 60.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 7 від 21.02.2000 р.

ISBN 978-617-518-342-7