

**Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»**

**ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
УНІВЕРСИТЕТУ «КРОК»**

Міжнародне фахове видання

Випуск сороковий

Київ – 2015

Збірник наукових праць «Вчені записки Університету «КРОК»:

- 1) внесено до нового переліку наукових фахових видань України з економічних наук (Бюлетень ВАК України. – 2010. – № 3. – С. 5);
- 2) входить до бази даних «Російський індекс наукового цитування» (база даних РИНЦ), розташованої в науковому інформаційному ресурсі російської зони мережі Інтернет;
- 3) входить до бази даних Ulrich's Periodicals Directory, США (international database Ulrich's Periodicals Directory, USA).

В-90 Вчені записки Університету «КРОК» / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 40. – К., 2015. – 180 с.

У сороковому випуску зібрані статті науковців Університету економіки та права «КРОК», інших вищих навчальних закладів, науково-дослідних установ України за результатами їх наукової роботи у 2011-2015 роках.

Розраховано на викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, магістрів, фахівців-практиків у сфері економіки, фінансів, економіки підприємств, міжнародної економіки, обліку й аудиту, управління, економічної безпеки.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Університету економіки та права «КРОК»
(протокол № 2 від 01.10.2015 року)*

Головний редактор: Алькема В.Г., доктор економічних наук, професор
Редакційна колегія: Борисенко З.М., доктор економічних наук, професор
Грушко В.І., доктор економічних наук, професор
Денисенко М.П., доктор економічних наук, професор
Захаров О.І., кандидат економічних наук, професор
Кігель В.Р., кандидат економічних наук, доцент
Козенюк В.О., доктор юридичних наук, ст. наук. співр.
Косарев О.Й., кандидат економічних наук, доцент
Лаптєв С.М., кандидат економічних наук, професор
Мелько Л.Ф., кандидат педагогічних наук, доцент
Петрова І.Л., доктор економічних наук, професор
Одягайло Б.М., доктор економічних наук, професор
Радіонова І.Ф., доктор економічних наук, професор
Рокоча В.В., доктор економічних наук, професор
Сідак В.С., доктор історичних наук, професор,
кандидат юридичних наук
Степанкевич К.С., кандидат економічних наук, доцент
Терехов В.І., доктор економічних наук, професор
Тимошенко В.А., доктор юридичних наук, професор
Ушакова Н.М., кандидат економічних наук, професор

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 17174-5944ПР від 18.11.2010 р.

Вступне слово

У випуску № 40 збірника «Вчених записок» ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», який Ви тримаєте в руках, опубліковано результати наукових досліджень учених економістів університету та інших вищих навчальних закладів, академічних інституцій України та науковців-практиків органів державного управління, організацій інформаційно-аналітичної та інноваційної діяльності. Поточний випуск міжнародного фахового видання містить шість розділів. Його особливістю є наявність наукових публікацій з питань управління різними напрямками діяльності та ресурсами сучасних підприємств, а також спільні публікації вчених економістів університету та магістрантів.

У розділі «Економічна теорія» подано статті, що висвітлюють актуальні питання вдосконалення державного регулювання забезпечення ефективної зайнятості населення. Охарактеризовано інноваційний потенціал України, розкрито досвід інших держав щодо формування та зміцнення цього потенціалу. Встановлено проблеми розвитку інноваційного потенціалу нашої країни в сучасних умовах. Розкрито науково-методичні підходи до оцінки ресурсного потенціалу продовольчого виробництва. З позиції сучасної економіки розглянуто інституційно-культурні аспекти формування безпечового бізнесового середовища. Проаналізовано причини та наслідки функціонування тіньового сектору економіки.

У розділі «Фінанси» вміщено статті, присвячені аналізу сучасних підходів до інтерпретації фінансового контролінгу в системі оперативного та стратегічного управління національною економікою, особливостям бюджетної політики як інструменту активізації інноваційного розвитку та зміцнення економічної безпеки країни, а також публікації, що розкривають проблеми та перспективи використання інструментарію облікової політики з метою забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання. У цьому розділі представлено статтю, яка розкриває методику трансформації обліково-звітної інформації щодо активів при складанні фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Розділ «Міжнародна економіка» містить публікації, у яких розглянуто сучасний стан і перспективи розвитку нового економічного порядку. Висвітлено результати аналізу наукових досліджень щодо динаміки й перспектив розвитку торговельних відносин між Союзом країн Арабського Магрибу та Європейським Союзом.

У статтях розділу «Економіка підприємства» розглянуто сучасні мотиваційні інструменти забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Представлено також результати досліджень з питань економічної безпеки та управління ризиками туристичних підприємств, розкрито значення процесів управління інформацією для формування системи забезпечення економічної безпеки підприємств.

Статті розділу «Менеджмент і маркетинг» розкривають особливості впливу корпоративної культури на модернізацію соціально-трудових відносин, аспекти вдосконалення системи управління безпекою праці в рамках системи управління якістю підприємств і організацій. Представлено авторське бачення змісту та особливостей реалізації організаційно-економічного механізму управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності банківських установ. В окремих публікаціях розкрито сучасні підходи до ідентифікації та оцінки факторів споживання товарів розкоші.

У розділі «Відзиви та рецензії» представлено рецензію на монографію кандидата економічних наук, доцента М.І. Копитко «Економічна безпека підприємств з виробництва транспортних засобів», у якій розкрито переваги та дискусійні положення наукового видання.

Головний редактор,
доктор економічних наук,
професор

В.Г. Алькема

Розділ I

Економічна теорія

УДК 338.24:331.5

Н.О. Гаман
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та логістики,
Університет економіки та права «КРОК»

Удосконалення державного регулювання забезпечення ефективної зайнятості населення

У статті визначено шляхи вдосконалення державного регулювання забезпечення ефективної зайнятості населення.

Ключові слова: державне регулювання, ефективна зайнятість населення, ринок праці, безробіття.

Н.А. Гаман
кандидат наук по государственному управлению,
доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности и логистики,
Университет экономики и права «КРОК»

Совершенствование государственного регулирувания обеспечения эффективной занятости населения

В статье определены пути усовершенствования государственного регулирования эффективной занятости населения

Ключевые слова: государственное регулирование, эффективная занятость населения, рынок труда, безработица.

N.O. Haman
PhD in Public Administration
Associate Professor of Foreign Economic Activity
Management and Logistics Department
“KROK” University

Improvement of state regulation to ensure effective employment

The article identifies ways to improve the state regulation of effective employment ensuring.

Keywords: state regulation, effective employment, labor market, unemployment.

Постановка проблеми

В умовах сучасної української економіки формування і функціонування ринку праці супроводжується такими складними соціальними явищами, як наявність прихованого безробіття, неповної і надлишкової зайнятості, незатребуваності кадрів з багатьох сучасних професій. Це обумовлено не тільки зростанням напруженості на ринку праці, а й необхідністю одночасного вирішення багатьох складних і суперечливих проблем: подолання деформації у сфері зайнятості та регулювання породженого нею безробіття, становлення сучасних соціально-трудова відносин і вирішення проблем ефективної зайнятості населення. У таких умовах все більшого значення набуває централізована політика держави в галузі регулювання зайнятості та безробіття.

В умовах економічної трансформації політику зайнятості слід орієнтувати, в першу чергу, на створення умов для більш повного використання трудового потенціалу країни, стимулювання економічної активності населення, сприяння розвитку ділової активності за допомогою ув'язки специфіки інтересів суб'єктів господарювання із завданнями соціально-економічного розвитку країни. Державна політика в галузі зайнятості повинна не тільки забезпечувати ефективну зайнятість, а й враховувати інтереси соціально незахищених верств населення, забезпечувати збалансованість попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Учені С.М. Бабич [1], Л.І. Безтелесна [2], Д.П. Богиня [3], В.С. Васильченко [4], В.М. Гриньова [5], Н.М. Ковальська [6], Е.М. Лібанова [7] та інші вважають, що на сучасному етапі сталого соціально-економічного розвитку країни політику зайнятості слід привести у відповідність із пріоритетами структурної перебудови економіки, орієнтувати на активізацію вивільнення надлишкової робочої сили з організацій, її перерозподіл у галузі пріоритетного розвитку, а також на залучення безробітних у суспільно корисну діяльність та надання кожному економічно активному члену суспільства можливості працевлаштування або зайняття підприємницькою діяльністю. Ми підтримуємо порушення таких питань і пропонуємо своє бачення напрямів державного регулювання забезпечення ефективної зайнятості населення.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Огляд наукових праць із досліджуваної проблематики дає підстави стверджувати, що питанням удосконалення державного регулювання забезпечення ефективної зайнятості населення не приділяється належної уваги в наукових дослідженнях. Звичайно, доцільно розглядати концептуальні основи системи соціального захисту безробітних, а також вирішувати практичні пріоритетні питання в галузі соціального захисту від безробіття.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є визначення шляхів удосконалення державного регулювання забезпечення ефективної зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження

На відміну від існуючих підходів до формування політики зайнятості ми робимо акцент на вдосконаленні системи соціального захисту безробітних. Вважаємо, що механізм державного регулювання зайнятості не може надійно й ефективно функціонувати без органічно вбудованої в нього системи соціального захисту безробітних.

Безпосередньо система соціального захисту безробітних, на наш погляд, є су-

купністю соціально-економічних інструментів, що дають змогу реалізовувати заходи соціального захисту безробітних, сприяти їх включенню у сферу зайнятості та здійснювати страхування від безробіття.

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо можливим сформулювати концептуальні основи системи соціального захисту безробітних:

- створення системи страхування від безробіття;
- багаторівневе фінансування програм зайнятості;
- створення дієвих стимулів для організацій по найму громадян, які тривалий час є безробітними;
- домінуюча роль держави в регулюванні трудових відносин;
- пріоритет активних програм сприяння зайнятості;
- сприяння адаптації громадян на ринку праці з максимально можливою реалізацією їхнього трудового потенціалу;
- підвищення стимулюючої ролі допомоги з безробіття, за допомогою їх диференціації залежно від стажу та рівня заробітної плати.

Адекватно активній політиці регулювання зайнятості населення пропонуємо класифікувати функції системи соціального захисту за трьома основними напрямками: стабілізація ринку праці, підготовка до оновлення ринку робочої сили, соціальне страхування.

Введення системи страхування від безробіття визначає необхідність прийняття Закону України «Про страхування від безробіття» та створення Державного фонду страхування від безробіття. При цьому об'єктами страхування виступають працюючі громадяни, які сплачують внески до Державного фонду страхування від безробіття і у разі втрати роботи мають право на страхову допомогу.

Пріоритетними завданнями у сфері соціального захисту від безробіття є:

- надання державних гарантій захисту від безробіття працюючим громадянам;
- забезпечення адресного соціального захисту безробітних, заснованого на диференційованому підході до різних соціальних груп;
- підвищення стимулюючої ролі допомоги з безробіття за допомогою їх встановлення на основі таких критеріїв, як трудовий стаж і рівень заробітної плати.

Введення запропонованої системи страхування від безробіття потребує перегляду основних аспектів функціонування Державного фонду сприяння зайнятості. Зокрема, за рахунок коштів фонду рекомендуємо здійснювати фінансування активної політики на ринку праці, тоді як пасивні програми доцільно фінансувати за рахунок фонду страхування від безробіття.

Державний фонд страхування від безробіття пропонуємо створити і формувати за допомогою:

- обов'язкових страхових внесків працюючих громадян;
- добровільних пожертвувань;
- плати за користування банками коштами, що зберігаються на рахунках фонду страхування від безробіття.

Систему страхування від безробіття слід формувати з огляду на такі основні принципи:

- фінансування здійснюється головним чином за рахунок внесків працівників, утримуваних із заробітної плати;
- розміри страхових виплат залежать від розмірів внесків: страхова допомога тим значніша, чим більшими є розміри внесків і чим довше їх виробляють.

Відносно осіб, що тривалий час є безробітними, доцільно застосовувати диференційований підхід: відокремити тих, які не хочуть працювати з яких-небудь

причин, від тих, які не можуть знайти роботу з об'єктивних обставин і потребують трудової реабілітації. Видається, що реабілітація осіб, що тривалий час є безробітними, у свою чергу, потребує диференційованого підходу за окремими соціальними категоріями (таблиця).

Таблиця

Основоположні напрями реабілітації осіб, що тривалий час є безробітними

| Соціальна категорія безробітних | Заходи впливу |
|---------------------------------|--|
| Робочі | реалізація програм громадських робіт і надання тимчасових робочих місць |
| Службовці | професійне навчання і перенавчання з урахуванням поточного і перспективного попиту на ринку праці, підтримка самозайнятості |
| Інженерно-технічні робітники | програми підвищення кваліфікації для осіб із вищою освітою |
| Випускники навчальних закладів | професійне навчання випускників та їх подальше працевлаштування, профорієнтація, підбір вакансій, організація курсів з методів пошуку роботи |

Джерело: [2; 5; 7]

Допомога особам, що тривалий час є безробітними, з боку органів державної служби зайнятості переслідує дві основні мети: зниження стресогенності від втрати робочого місця і формування установки на активний пошук роботи [2; 7]. Активізація роботи державної служби зайнятості населення з різними соціальними категоріями осіб, що тривалий час є безробітними, дасть змогу запобігти їхньому переходу у сферу незареєстрованих форм зайнятості та прихованого безробіття, а також зменшить соціальне напруження та збереже зв'язок тимчасово непрацюючих громадян із ринком праці.

Видається, що сприяння працевлаштуванню недостатньо конкурентоспроможних на ринку праці категорій населення слід здійснювати не тільки за допомогою створення нових робочих місць, але також шляхом розширення системи самозайнятості та надомної праці, тимчасових і громадських робіт, у першу чергу для осіб, що тривалий час є безробітними, які не отримують допомогу з безробіття. Крім цього, доцільно розширити взаємодію служби зайнятості з суб'єктами господарювання в питаннях надання допомоги не тільки при створенні нових робочих місць та наданні інформації про вакансії, а й у вивченні можливості перерозподілу працівників усередині організації або між організаціями регіону, минаючи стан безробіття.

В економічній літературі до тимчасової зайнятості, як правило, відносять всі види тимчасової, спорадичної, випадкової роботи [1; 7]. Вважаємо, що визначення масштабів, термінів тимчасових робіт і потреби в працівниках для їх виконання є базою для випереджаючого планування та організації їх на місцях, що дасть можливість попередньо формувати контингент тимчасових працівників, у тому числі з персоналу незавантажених або тимчасово непрацюючих організацій. Для досягнення цієї мети необхідна скоординована робота всіх органів управління в забезпеченні тимчасової зайнятості населення на основі створення бірж тимчасових робіт.

На наш погляд, широке поширення гнучких видів зайнятості дасть змогу пом'якшити безробіття і створити додаткові робочі місця, дасть можливість

суб'єктам господарювання маневрувати трудовими ресурсами в періоди змін кон'юнктури ринку праці, а громадянам – можливість більш гнучкого використовувати свій час. Крім цього, добровільна неповна зайнятість, з одного боку, служить джерелом додаткових доходів сім'ї, а з іншого – є психологічним фактором включеності індивіда в суспільне життя. Водночас гнучкі види зайнятості не забезпечують працівникам тих соціальних гарантій, які надає робота повний робочий час на постійній основі.

З метою забезпечення ефективної зайнятості населення вважаємо перспективним розвиток таких нетрадиційних форм зайнятості, як телекомп'ютинг, лізинг персоналу і аутсорсинг.

Телекомп'ютинг являє собою новий спосіб організації роботи за допомогою використання телекомунікацій, електронного обладнання та Інтернет-технологій. Цей спосіб дистанційних відносин між наймачем і працівником дає змогу безробітним отримати роботу в організації, розташованій в іншому регіоні, а також дає доступ до працевлаштування людям з обмеженими фізичними можливостями.

Лізинг персоналу – це така форма співпраці наймача і працівника, коли обидві сторони укладають довгостроковий договір з кадровим агентством, при цьому наймачеві не потрібно укласти контракт безпосередньо з працівником. Після закінчення терміну дії договору на лізинг персоналу сторони можуть або припинити правовідносини, або укласти новий договір, а також найманець на умовах, встановлених кадровим агентством, має право укласти з працівником трудовий договір на невизначений термін. Різновидом лізингу персоналу є аутсорсинг – використання праці тимчасових працівників, які оформлені в іншій організації [5; 7]. Такий вид трудових відносин доцільно застосовувати наймачам, які мають потребу в працівниках на певний період: для заміщення тимчасово відсутнього основного персоналу або для виконання певного обсягу робіт.

В умовах економічної трансформації все більшого значення набуває розвиток малого і середнього бізнесу, що дає змогу не тільки створити нові робочі місця для працевлаштування працівників, що вивільняються з організацій, а й залучити у виробничу діяльність, у тому числі в режимах гнучко зайнятості, інші категорії населення, які потребують додаткового заробітку. Тому підтримка підприємництва та самозайнятості населення є, на наш погляд, одним із пріоритетних напрямків державної політики зайнятості.

Відповідно до Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), самостійна зайнятість розглядається як стратегічна міра захисту населення від безробіття.

Міжнародна організація праці розглядає самозайнятість як доступність гідної роботи на протипагу соціальної нерівності, а розвиток малого бізнесу – як ефективний засіб збільшення самостійної зайнятості, що визначено Міжнародною конференцією (1998 р.) і закріплено в Рекомендації №189 «Створення робочих місць на малих та середніх підприємствах» [8, с. 54]. Слід зазначити, що в сучасних умовах в розвинених країнах самозайняті являють собою дуже диспаратні групи робочої сили, які розрізняються якістю праці і його організацією. До них, як правило, відносять роботу в особистих підсобних господарствах, ведення фермерських господарств, створення організацій сімейного бізнесу тощо.

Виведення самозайнятих громадян із тіньового сектору економіки і включення їх в офіційний ринок праці можливе шляхом стимулювання самостійної зайнятості за допомогою дієвого комплексу заходів, спрямованих на підтримку

підприємництва, у тому числі на реінтеграцію безробітних в економічне життя шляхом фінансування самозайнятості і створення адекватної нормативно-правової бази.

Малий бізнес також являє собою дієвий інструмент скорочення безробіття і реальну можливість зайнятості незахищеним верствам населення. Розвиток малого бізнесу в Україні дасть змогу створити нові робочі місця, забезпечити стабільність динаміки зайнятості та соціальну стійкість у суспільстві. Малі організації мають нижчу фондомісткість, ціна створюваного робочого місця тут нижча, а терміни створення додаткових робочих місць менші, ніж у середніх і великих організаціях.

Для стимулювання розвитку малого підприємництва в сучасних умовах необхідним є, насамперед, сприяння їм фінансових установ, у тому числі вдосконалення системи субсидування і пільгового кредитування, а також податкової системи. При цьому фінансово-економічну допомогу з розширення підприємницької діяльності слід здійснювати адресно і чітко пов'язувати її з кількістю новостворених робочих місць. Крім цього, доцільно розвивати фінансово-кредитний механізм сприяння зайнятості у сфері малого бізнесу і самофінансування підприємств, у тому числі на кооперативній основі.

Слід зазначити, що малі суб'єкти господарювання на перших стадіях свого становлення і розвитку потребують особливо сприятливих умов, оскільки не мають достатніх фінансових ресурсів, а також стабільних господарських зв'язків з іншими організаціями; недостатньо, в силу низького рівня доступності для них інформаційних засобів, орієнтуються в кон'юнктурі ринку.

На нашу думку, одним із найважливіших видів дієвої допомоги розвитку малого бізнесу є відкритий, а в ряді випадків пільговий, доступ до устаткування різного ступеня зношеності. У зв'язку з цим, доцільно створити фонд списаного виробничого обладнання з періодичним оповіщенням про його резерви асоціацій суб'єктів малого підприємництва, обласних і районних центрів зайнятості населення та приватних підприємств.

Крім цього, актуальним є розширення консультаційних послуг малим і середнім організаціям, у тому числі допомога малим промисловим суб'єктам господарювання в розробленні продукту, його вдосконаленні, поліпшенні зовнішнього вигляду, у проведенні рекламної компанії, а також сприяння експорту виробів.

В умовах економічної трансформації вважаємо за доцільне переглянути систему преференцій малому бізнесу, передбачивши надання пільг організаціям, які розширюють свою господарську діяльність і створюють нові робочі місця. На регіональному рівні державної політики підтримки малого підприємництва, на наш погляд, слід ураховувати виробничо-технологічні відмінності між окремими функціональними типами малих суб'єктів господарювання:

- відмінності за часом, що необхідний для облаштування робочих місць в організації, що позначається на термінах окупності капітальних вкладень і конкурентоспроможності компанії;
- кількість створюваних робочих місць, у тому числі для молодих фахівців і безробітних, а також інших громадян, не здатних на рівних умовах конкурувати на ринку праці;
- особливості технологічного циклу залежно від характеру виробництва (термін зберігання продукції на складах, необхідність тримати запаси сировини і матеріалів);
- пріоритетність для регіону того чи іншого виробництва, в силу того, що воно повинно мати більшу підтримку від влади.

Висновки

Таким чином, одним із пріоритетних напрямів державного регулювання зайнятості населення є вдосконалення соціального захисту безробітних на основі створення системи страхування від безробіття, яка дасть змогу підвищити рівень матеріальної допомоги безробітним, посилити адресність її отримання та стимулювати громадян, які втратили роботу, до активного працевлаштування. У свою чергу, розвиток малого бізнесу та різних видів нетрадиційної зайнятості є дієвим інструментом зниження рівня безробіття, що не реєструється, скорочення надлишкової зайнятості, підвищення рівня економічної активності громадян, а також інтегрування недостатньо конкурентоспроможних категорій населення в трудову діяльність. Крім цього, розвиток різних форм господарської діяльності сприяє адаптації населення до ринкових умов і є значним соціально-економічним стимулом для створення в суспільстві, у тому числі в невеликих населених пунктах, політичного і соціального клімату, сприятливого як для розвитку всього соціуму, так і окремої особистості

Література

1. *Бабич С. М.* Сучасний ринок праці в економічній системі [Електронний ресурс] / С. М. Бабич // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 160-164. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_10_38.pdf
2. *Безтелесна Л. І.* Ринок праці [текст] : навч. посіб. / Л. І. Безтелесна, Г. М. Юрчик ; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. – Рівне : НУВГП, 2012. – 269 с.
3. *Богиня Д.* Трансформаційні процеси в системі формування національного ринку праці : інституційний аспект [текст] / Д. Богиня // Україна : аспекти праці. – 2005. – № 1. – С. 3-8.
4. *Васильченко В. С.* Державне регулювання зайнятості / В. С. Васильченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/108/7277.html>
5. *Гриньова В. М.* Ринок праці : теоретико-методологічні засади та напрямки розвитку [текст] / В. М. Гриньова, В. В. Самойленко ; Харківський національний економічний ун-т. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 168 с.
6. *Ковальська Н. М.* Ефективність державної політики зайнятості населення : працевлаштування молоді [Електронний ресурс] / Н. М. Ковальська // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 141-148. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/efdu_2013_35_19.pdf
7. *Лібанова Е. М.* Ринок праці : навчальний посібник [текст] / Е. М. Лібанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
8. *Котляр С.* Развитие малого бизнеса в контексте регулирования рынка труда / С. Котляр // Человек и труд. – 2002. – № 3. – С. 50-54.

УДК 330.341.1(477)

М.П. Денисенко

*доктор економічних наук, професор
професор кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет технологій та дизайну*

Інноваційний потенціал України: досвід і проблеми

Статтю присвячено питанням доцільності посилення ролі держави в стимулюванні залучення коштів суспільного накопичення і приватних заощаджень в інвестування нарощування інноваційного потенціалу. Особливу увагу приділено висвітленню досвіду високорозвинених країн світу у вирішенні цієї проблеми.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна сфера, управління інноваціями, інноваційна модель розвитку економіки, інвестування, кошти суспільного накопичення, приватні заощадження.

Н.П. Денисенко
*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия,
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Инновационный потенциал Украины: опыт и проблемы

Статья посвящена вопросам целесообразности усиления роли государства в стимулировании привлечения средств общественного накопления и частных сбережений в инвестирование наращивания инновационного потенциала. Особое внимание уделено освещению опыта высокоразвитых стран мира в решении этой проблемы.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная сфера, управление инновациями, инновационная модель развития экономики, инвестирование, средства общественного накопления, частные сбережения.

М.Р. Denysenko
*Doctor of Economic Sciences,
Professor, Professor of Enterprise Economics Department
Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv*

The innovative potential of Ukraine: experience and problems

The article is devoted to the question of the advisability of strengthening of the state role in promotion of raising social accumulation and private savings in the investment building of innovative potential.

Special attention has been paid to the highlighting of experience of highly developed countries in solving this problem.

Keywords: innovative potential, innovative field, innovation management, economy development innovative model, investing, funds of social accumulation, private savings.

Постановка проблеми

На сьогодні світова економічна система активно формує нову парадигму економічного розвитку, яка суттєво зменшує роль матеріально-ресурсних компонентів суспільного виробництва і підвищує роль інтелектуальної складової ресурсів підприємства.

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки потребує перебудови системи управління та органічного включення інноваційних факторів у процес технічного переоснащення виробництва з метою впровадження творчої діяльності та нарощування обсягів випуску конкурентоспроможної продукції.

Актуальність інноваційної моделі розвитку економіки обумовлена різким зростанням ролі науки і нових технологій в економіці країни. Науково-технічний прогрес зумовлює появу і впровадження новітніх виробництв, що є серйозною трансформацією існуючого економічного укладу. Ця модель стає домінуючою в умовах поширення економіки знань, оскільки забезпечує темпи зростання ефек-

тивності виробництва, рівень якості нової продукції, конкурентоспроможність. Під впливом зростаючої внутрішньої та зовнішньої конкуренції інновації стають найважливішим елементом діяльності на підприємствах, орієнтованих на комерційний успіх.

У нових реаліях господарського життя і міжнародних економічних відносин, коли основними критеріями ефективного розвитку є якість і швидкість упровадження нових інформаційно-технологічних систем і управлінських підходів, на зріла необхідність змінити підходи до інноваційної політики та розуміння інновацій як категорії.

Постановка проблеми розвитку інноваційної сфери в Україні загалом може бути зведена до розроблення методичних основ і підходів до вирішення конкретних виробничих ситуацій при внесенні зовнішніх збурювальних впливів у виробничий процес, обумовлених інноваційною діяльністю, та результатів, спрямованих на активізацію залучення інвестицій для підвищення ефективності суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам нарощування інноваційного потенціалу присвятили свої праці як вітчизняні, так і зарубіжні автори: І.А. Жукович [1], І.В. Луциків [2], Г.Г. Савіна [3], О.Б. Саліхова [4], В.П. Семиноженко [5], Н.В. Ткаленко [6], Л.І. Федулова [7], В.М. Шандра [8], М.В. Шарко [9], Ф.М. Шерер [10]. У їхніх роботах представлено результати досліджень інноваційного потенціалу та його складових і чинників впливу.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Попри велику кількість публікацій за названою тематикою в науковій літературі не знайшли комплексного висвітлення питання, пов'язані з доцільністю посилення ролі держави в стимулюванні залучення коштів суспільного накопичення і приватних заощаджень в інвестування нарощування інноваційного потенціалу.

Формулювання цілей статті

Метою статті є формування комплексу заходів, що передбачають посилення ролі держави зі стимулювання залучення недержавних інвестицій у процес нарощування інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нинішній стан інноваційної сфери потребує серйозної трансформації традиційних поглядів на управління інноваціями. Інноваційні процеси мають неперервний дискретний характер, підвищується комплексність розв'язуваних проблем і їхня залежність від зовнішніх умов, що швидко змінюються.

Складність управління інноваційною діяльністю полягає в тому, що вона охоплює різні сфери економічного життя – науково-технічний прогрес, державне управління економікою, фінансово-банківську діяльність, комерційні розрахунки підприємств, ціноутворення, рівень доходів. Інноваційна активність є необхідною умовою економічного зростання та підвищення якості життя і тому займає центральне місце в реалізації економічної політики держави. На макrorівні вона обумовлюється економічним і науково-технічним потенціалом країни, ідеологією суспільства, його здатністю сформувати та реалізувати національну інноваційну систему і стратегію науково-технічного розвитку, позначити напрями і форми інноваційної політики, сконцентрувати ресурси на її реалізацію. Якщо визначати поступ держави в питаннях інноваційної активності, взявши за основний

показник рівень взаємодії науки і бізнесу, визначений через швидкість упровадження наукових розробок в економіку, то світовими лідерами є США, Тайвань, Фінляндія, Швеція, Японія. У цих країнах частка ВВП витрат на науку коливається в межах 2,5-3%. В Україні цей показник становить 1,1-1,3%, а частка ВВП, що спрямовується в інноваційну сферу, є ще нижчою [1; 2]. Світовими лідерами за кількістю патентів, що характеризують ринок інтелектуальної власності та рівень інноваційного розвитку, є Японія (124 тис.), США (83 тис.) та Південна Корея (34 тис.) [9].

Активізація інноваційної діяльності і зниження питомих витрат виробництва дає змогу виключити спостережувану наразі тенденцію до зростання збитків у промисловості [3].

Рівень інноваційної активності країни визначається необхідною базою знань і механізмами реалізації наявного інтелектуального потенціалу. Головну роль у підвищенні інноваційної активності підприємств відіграють вибір і реалізація відповідної стратегії інноваційного розвитку, а також ступінь забезпечення ресурсами. Незважаючи на оптимістичні оцінки, база знань для інновацій у нашій країні в основному є застарілою.

Ефективність розвитку економіки залежить не тільки від того, наскільки ефективна діяльність самостійних економічних агентів фірм, лабораторій, центрів, наукових організацій, вишів, а й від того, як вони взаємодіють один з одним як елементи єдиної системи створення і використання отриманих знань.

Найбільші економічні успіхи і зростання добробуту населення відбуваються саме в тих країнах, де забезпечується свобода наукової та науково-технічної творчості, правові гарантії інтелектуальної власності. Інноваційний механізм різних країн і складових їхніх регіонів має низку відмінних особливостей, зумовлених конкретною циклічною фазою їх розвитку, що детермінує стан і ступінь ефективності функціонування цієї територіальної суспільної системи. Якщо така система перебуває в стані кризи, то її інноваційний механізм є деформованим і дезорганізованим, що породжує такі явища як диспропорції і нестабільність розвитку. У таких умовах розроблення стратегії інноваційного розвитку регіонів стає особливо актуальною.

Економічний стан України свідчить про те, що заходи із залучення іноземних інвестицій у регіони поки що не принесли очікуваних результатів, незважаючи на те що впровадження іноземного капіталу в промислове виробництво набагато вигідніше, ніж отримання кредитів для оплати різних послуг, оскільки забезпечуються довгострокові і стабільні процеси в конкурентному середовищі, а правова незахищеність регіонального зовнішнього інвестування змушує утримуватися від входження капіталу в Україні. Увагу інвесторів приваблює можливість спрощеного доступу до сировинного ринку України, науково-технічної бази та кваліфікованої робочої сили.

У промислово розвинених країнах створено цілісні національні інноваційні системи з новою макроекономічною моделлю інноваційного розвитку. Якщо чинниками, що забезпечують економічне зростання, були капітал і заощадження, що формують інвестиції, то в національній інноваційній економіці до них додаються досягнення науково-технічного прогресу і орієнтири економічного розвитку. При цьому важливу роль відіграють інформаційно-комутаційні та високі виробничі технології, які створюються внаслідок використання нових фізико-технічних і хіміко-біологічних принципів і слугують базою інноваційним технологіям, інноваційним системам та інноваційній організації різних форм діяльності.

Держава, яка обрала інноваційну модель розвитку на основі використання

результатів інтелектуальної власності, повинна мати міцні контакти зі світовим науковим співтовариством, включатися у світовий технологічний ринок, знаходити в ньому своє місце і цілеспрямовано його освоювати, постійно переносити центр ваги із сировинних на високотехнологічні ринки. Основним ресурсом нової економіки на сучасному етапі є знання як специфічний ресурс. У зв'язку з прискоренням темпів розвитку технологій, доступність знань стає найважливішою умовою для участі країни в глобальній конкуренції [9].

Система державного регулювання економіки, що сформувалася в усіх індустріально розвинених країнах, в якості обов'язкового елемента передбачає створення сприятливих умов для конкурентного середовища на ринках різних товарів і послуг.

У другій половині 90-х років уряди практично всіх західноєвропейських країн прийняли на законодавчому рівні Програми стимулювання інноваційної діяльності. Так, у 1999 р. уряд Франції прийняв закон про інновації, в якому, у тому числі, передбачено розширення мобільності наукового персоналу державних дослідницьких центрів і надання їм більшої свободи в організації власних компаній і консультування промисловості; посилення зв'язків між університетами та промисловістю з метою створення малого інноваційного бізнесу тощо.

До законодавчих ініціатив Великої Британії відносяться «Схема венчурного капіталу» і «Схема розвитку бізнесу», які містять заходи зі стимулювання залучення коштів суспільного накопичення і приватних заощаджень в інвестування малого інноваційного бізнесу.

Як відповідь на виклики американського Масачусетського інституту технологій було створено Європейський інститут інновацій та технологій (ЄІТ) (Європейський Парламент підтримав Регламент про заснування 11 березня 2008 р.). Це стало одним із найбільш масштабних проєктів у контексті нової освітньо-дослідницької політики ЄС і зокрема втілення принципу «трикутника знань» (освіта – дослідницька діяльність – інноваційне виробництво). Робота ЄІТ спиратиметься на діяльності «Спільнот знань та інновацій» – довгострокових партнерських консорціумів між університетами, дослідницькими організаціями та бізнесовими компаніями. Спільноти працюватимуть на базі ЄІТ, однак матимуть високий рівень автономії. У них також зможуть взяти участь освітні, дослідницькі чи бізнесові структури країн з-поза меж Євросоюзу.

Світовий досвід переконує в неможливості забезпечення, інноваційного поступу національної економіки без стимулювання державою залучення недержавних інвестицій у цей процес. Наприклад у 2012 р. в промисловості США 36% витрат на НДДКР фінансувалося за рахунок урядових контрактів, спрямованих головним чином на створення військових і космічних систем, у той час як компанії безпосередньо фінансували ризикові проєкти. У 2012 р. американські компанії витратили 91 млрд. дол. на науково-дослідницьку діяльність, що дорівнює 24% валового національного продукту, створеного в приватному секторі. Майже 97% цієї суми було витрачено промисловістю на прикладні дослідження та створення нових і покращання існуючих продуктів і технологій [10].

Для порівняння: поза бюджетом у США фінансується 73% НДДКР, у Німеччині – 70%, Японії і Великій Британії – 62%, Франції та Італії – 57%. Найбільша увага при цьому поділяється експортоорієнтованим конкурентоспроможним секторам економіки. У США тільки з позабюджетних джерел на наукову діяльність надходить 200 млн. дол., а один вкладений у науку долар повертає до бюджету 8 дол. [10].

У США на федеральний уряд законодавчо покладається функція широко-

масштабного фінансування НДДКР не лише для військових цілей, а й для цивільних секторів промисловості за основними напрямками НТП за умови створення нових елементів інноваційного ресурсу у вигляді зразків, доведення їх до промислового виконання і комерційного впровадження на внутрішньому ринку. Федеральний бюджет – головне джерело фінансування державних довго-, середньо- та короткострокових програм НДДКР, створення й придбання нової цивільної техніки та технології. Держава постає також у ролі підприємця, розміщуючи на державному ринку контракт на НДДКР, і висуває такі вимоги до корпорацій-постачальників нової техніки та технології або науковим центрам-виконавцям програми НДДКР:

- ефективного використання державних фінансових ресурсів, раціоналізація промислового й технологічного виробництва;
- застосування сучасних методів управління;
- активне здійснення державної політики міжгалузевої та внутрішньогалузевої передачі технології – упровадження в економіку новітніх зразків техніки та технології, стимулювання НТП;
- перепідготовка та перекваліфікація кадрів;
- постійна реконструкція виробництва чи його модернізація, якщо це пов'язано з виконанням держзамовлень у сфері науки, техніки та НТП.

Таким чином, держава відіграє подвійну роль. З одного боку, вона вимушена пристосовуватися до умов глобалізації і може застосовувати заходи, що гальмують співробітництво, якщо це не відповідає інтересам національного капіталу, з іншого – сама створює передумови для його подальшого розвитку.

Однією з найперших програм підтримки малого підприємства у сфері інноваційної діяльності є програма інвестиційних компаній малого бізнесу (ЗВІС), яка продовжує функціонувати в США ще з 1958 року. У рамках цієї програми держава дає компаніям засоби в доповнення акумульованого приватного капіталу (у співвідношенні 1:3, якщо приватний капітал не перевищує 15 млн. дол., чи 1:2 при перевищенні цього порогу). При цьому держава діє як партнер, що володіє привілейованими акціями і в перспективі розраховує на частку прибутку таких компаній. Іншою формою сприяння розвитку фінансування венчурних інвестиційних проектів малого підприємства є різні схеми державних гарантій інвестицій на випадок невдалого завершення проектів. Відповідна Програма гарантованих позик, що здійснюється Адміністрацією в справах малого бізнесу США, розповсюджується на 75% суми на створення нових фірм і розвиток малих фірм із високим потенціалом росту.

У 90-х роках накопичений американцями досвід був потрібний в інших країнах: за фінансової підтримки ЄС у 1994 р. було створено Європейський інвестиційний фонд, який вкладав кошти в акції малих і середніх підприємств з високим потенціалом росту. Із 1995 р. аналогічна ЗВІС схема з'явилася в Німеччині.

Велике значення для регулювання передачі технологій у США мав закон 1980 р. (BayDole Act), який дав можливість університетам, безприбутковим організаціям і фірмам передавати ліцензії на комерційне використання винаходів, зроблених у ході досліджень за фінансової підтримки уряду, промисловим компаніям. Практично одночасно було прийнято закон (Stevenson-Wydler Act), спрямований на активізацію участі федеральних лабораторій у процесах науково-технічної кооперації з промисловістю, головним чином за рахунок розповсюдження інформації щодо отриманих у них наукових результатах. Згідно з прийнятим Конгресом США у 1988 р. Комплексним законом про торгівлю і конкурентоспроможність Національний інститут стандартів і технологій разом із владою

штатів, університетами з залученням приватного капіталу створив мережу регіональних центрів демонстрації і просування технологічних нововведень, зокрема в інтересах малого й середнього бізнесу.

Для координації у сфері інноваційної політики країн ЄС існує «План розвитку міжнародної інфраструктури нововведень і передачі технологій», що діє з кінця 1985 року. Основною метою плану є прискорення і спрощення використання наукових результатів у виробництві готових продуктів на національному та наднаціональному рівнях, а також сприяння розповсюдженню інновацій у спільності.

В американській юриспруденції існує багато актів, які прямим або непрямим чином регулюють передачу технологій. Це – закони щодо патентів, товарних знаків і авторських прав, антитрестівське законодавство, закони про контроль над експортом, податкове законодавство, закони, що передбачають можливість примусового ліцензування технології, закони про арбітраж, охорону праці, законодавство про оточуюче середовище, про продовольство, лікарські і косметичні засоби тощо [6].

На наш погляд, унікальним є досвід Японії в питанні фінансування інноваційної діяльності в країні. Після другої світової війни значна частина виробничих потужностей була втрачена й у країні мав місце гострий дефіцит товарів повсякденного вжитку через відміну суворого контролю за цінами, що існував протягом війни. Це зумовило появу в країні інфляційних процесів, знецінення більшості заощаджень і дестабілізацію соціально-економічного становища. Тому для Японії в цей період найважливішим завданням стало відродження виробництва. Оскільки інфляція поглинула більшу частину фінансових заощаджень, то для нормального функціонування ринку капіталів на державному рівні була розроблена програма залучення коштів у формі банківських позик через реорганізацію фінансової системи. Крім того, було здійснено новий підхід до розподілу кредитних ресурсів, який мав назву «Система пріоритетних виробництв». Сутність полягає в пріоритетному розподілі фінансових і матеріальних ресурсів у чотири найголовніші для економіки сектори виробництва.

У процесі реорганізації фінансової системи Японії було створено спеціальні інститути, які здійснювали кредитування національних програм у пріоритетних видах економічної діяльності, мережах спеціалізованих за секторами фінансових закладів для сприяння розвитку малих і середніх підприємств, розвитку сільськогосподарського, лісового й рибного господарств.

Серед спеціалізованих фінансових інститутів особливе значення мають інститути довгострокового кредитування, які функціонують у формі транс- банків і банків довгострокового кредитування (далі – БДК). БДК залучають кошти переважно шляхом емісії облігацій та здійснюють за рахунок цих коштів довгострокове кредитування крупних підприємств під великий процент. Створення БДК дало змогу урядові розв'язати низку проблем, пов'язаних з інвестуванням економіки:

- можливість «конвертації» короткострокових капіталів у довгострокові, оскільки більшість фінансових заощаджень спрямовувалася на короткострокові депозити;

- уникнення неефективної пропозиції довгострокових кредитів;

- надання переваги суспільним інтересам у питаннях, інвестування економіки;

- зацікавленість приватних інвесторів у такому способі вкладання капіталу, оскільки кошти вкладників не є зв'язаними, а набирають форму цінних паперів, які завжди можна переуступити.

У Японії передбачена багатоаспектна система заохочення інвестування підприємствами науково-дослідницької діяльності, зокрема пільговий податок на

прибуток венчурних підприємств; податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР; пільгові кредити венчурним фондам; повернення державою до 80% обсягу фінансових коштів, які підприємство вкладає у венчурний бізнес.

Сприяння іноземним інвестиціям здійснюється через фінансування фірм, основний капітал яких містить не менше 50% іноземного, а також через фінансування міжнародних проектів в галузі технологічних розробок. Причому на час реалізації проектів виділяються фінансові кошти для покриття близько 405 вкладень у науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи, які здійснюються за допомогою співробітництва японських фірм та іноземних компаній, що мають філії в Японії [6].

Одна з найпоширеніших форм підтримки підприємств, що здійснюють інвестування в науково-технологічну діяльність – дослідницький податковий кредит. Цей вид кредитування означає право вилучати з оподаткування доходу поточні витрати на дослідні та впроваджувальні роботи. Передбачається, що таке зниження суми податку на прибуток створює для фірми стимул до розширення видатків на розроблення й упровадження нової техніки за рахунок власних коштів.

Розміри дослідницького податкового кредиту задаються або через визначення максимуму суми, яку дозволяється відраховувати від початку, або у вигляді певного відсотка загальної величини податкових зобов'язань щодо прибутку юридичної особи. Такий відсоток постійно змінюється. Наприклад, за різні періоди він становить у США 48, 25 і 20%, у Франції – 25, 30 і 50%, у Канаді – 20 і 30%.

Система дослідницьких податкових кредитів вважається однією з наймінливіших систем оподаткування, але жодну таку зміну в повоєнний період експерти не оцінювали як таку, що погіршує фінансовий стан підприємств, які здійснюють інноваційну стратегію розвитку і витрачають значні суми на НДДКР [6].

Систематизація основних напрямів державної інноваційної політики [4; 7; 8], що були реалізовані постіндустріальними країнами в середині і наприкінці ХХ ст., дала нам можливість визначити особливості, що сприяли активізації процесів формування інноваційного потенціалу й інноваційного поступу країн (табл.) [6].

Таблиця

Особливості державних інноваційних політик країн-інноваторів

| Країна (регіон) | Складові державної інноваційної політики |
|-------------------|---|
| 1 | 2 |
| Європейський Союз | <ul style="list-style-type: none"> - підтримка НДДКР підприємницького сектору; - підтримка венчурної індустрії; - реалізація Рамкових програм; - розподіл фінансових ризиків, приватних інвестицій у сфері НДДКР; - сприяння розвитку дифузії знань; - спрямування державних коштів у науку і технологічні галузі |
| Республіка Корея | <ul style="list-style-type: none"> - розвиток венчурного капіталу; - захист та субсидізація високотехнологічних галузей з метою селективного імпортозаміщення та формування експортоорієнтованої економіки; - екстенсивне використання іноземних технологій та наукових кадрів; - жорстке регулювання іноземного інвестування з метою підтримки національних виробників; - підтримка створення великих вітчизняних приватних конгломератів в інноваційних секторах |

Продовження таблиці

| 1 | 2 |
|-------------------------|--|
| Сінгапур | <ul style="list-style-type: none"> - агресивне залучення іноземних інвестицій; - підтримка інновацій у сфері малого підприємництва; - пошук ніш у виробничих мережах ТНК; - підтримка сфери освіти і вихід на міжнародний рівень; - розвиток венчурного бізнесу; - стратегічний орієнтир переходу від використання інновації ТНК до створення власних у високотехнологічних секторах промисловості |
| Сполучені Штати Америки | <ul style="list-style-type: none"> - підтримка НДДКР в університетах; - реалізація технологічної доктрини розподілу відповідальності між державою і ринком у сфері НТП; - розвиток військово-технологічної політики; - підтримка довгострокових фундаментальних і прикладних досліджень |
| Тайвань | <ul style="list-style-type: none"> - регулювання іноземного інвестування згідно з національними пріоритетами засобами локальних квот, значних вимог до іноземних компаній щодо передачі навичок і технологій субпідрядникам; - планування технологічного розвитку національної економіки на основі пріоритетності галузей; - заохочення проведення НДДКР як малими, так і великими підприємствами. |
| Японія | <ul style="list-style-type: none"> - застосування довгострокових програм розвитку технологій та технологічного передбачення «форсайт»; - розвиток венчурного бізнесу як засобу заохочення малих інноваційних підприємств у середовищі корпорацій; - створення методів селективного заохочення імпорту; - створення міжнародних стратегічних союзів для проведення спільних стратегічних досліджень; - розбудова інноваційної інфраструктури (технополіси та створення великих телекомунікаційних мереж) |

Джерело: розроблено автором

Виходячи з особливостей, зазначених у таблиці, Україні слідувало б у якомога стисліші терміни визначитися і утвердитися у своїй національній моделі інноваційного розвитку економіки та забезпечити постіндустріальний вектор розвитку.

Висновки

Ураховуючи практику більшості країн, що проголосили здійснення високо-технологічного прориву та формування власного потужного інноваційного ресурсу, слід виділити низку домінант, що є властивими при орієнтації національної економіки на інноваційний постіндустріальний вектор розвитку:

- активна та всебічна підтримка державою, спеціальними та регіональними органами влади новостворених інноваційно-орієнтованих структур і їх потенційних утворювачів;

- розробка альтернативи відтоку висококваліфікованих фахівців з країни, оскільки його високий рівень унеможливує формування ефективного інноваційного ресурсу;

- створення ринкових механізмів, що роблять поступ науки й імплементації її досягнень економічно вигідними, оскільки інноваційні драйвери не можуть бути спродуковані лише централізованим рішенням;

- залучення іноземних інвестицій для стимулювання розвитку сфери венчурного фінансування формування інноваційного ресурсу. Формула «high risk – high tech – high life» є квінтесенцією для всіх постіндустріальних країн;

- сприяння активному розвитку й функціонуванню малого інноваційного підприємництва, що є мобільнішим, більшою мірою спроможний до формування і використання інноваційного ресурсу у виробництві;

- створення умов конвергенції інноваційної інфраструктури та великих наукових і освітянських центрів задля формування потужного національного інноваційного ресурсу;

- активізація ендогенних та екзогенних джерел фінансування науково-технічної сфери як основної бази формування інноваційного ресурсу.

Шлях інтеграції України до Європейського Союзу вимагає наближення економічної системи до системи країн-членів, що зумовлює необхідність імплементації інноваційної моделі розвитку, прийнятої Євросоюзом за базової. Утвердження інноваційної моделі розвитку національної економіки призначене забезпечити її конкурентоспроможність, інноваційний поступ, а тому поступово стає імперативом державної політики України.

Література

1. Жукович І. А. Інноваційна діяльність в українській економіці. Сучасний стан та проблеми / І. А. Жукович, Ю. О. Рожкова, Г. М. Домброва // Статистика України. – 2008 р. – № 1. – С. 24-28.

2. Луциків І. В. Інноваційна діяльність в Україні : реалії сьогодення та перспективи розвитку / І. В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2010. – № 4. – С. 23-26.

3. Савіна Г. Г. Математичне обґрунтування оптимального періоду впровадження технологічних інновацій / Г. Г. Савіна, О. В. Коровіна // Інвестиції : практика та досвід. – 2012. – № 9. – С. 24-27.

4. Саліхова О. Б. Державна політика окремих країн щодо розвитку національних високотехнологічних секторів. Уроки для України / О.Б. Саліхова // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 61-64.

5. Семиноженко В. П. Яка інноваційна політика потрібна Україні? / В. П. Семиноженко // Наука та інновації. – 2011. – Т. 7. – № 1. – С. 41-44.

6. Ткаленко Н. В. Формування інноваційного ресурсу в умовах розбудови в Україні постіндустріального суспільства : дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03 / Н. В. Ткаленко / Чернігівський національний технологічний університет. – 2015. – 480 с.

7. Федулова Л. І. Технологічна конкурентоспроможність економіки : виклики та шляхи для України / Л. І. Федулова // Економіст. – 2007. – № 12. – С. 30-33.

8. Шандра В. М. Шляхи використання в економіці України форм і методів технологічно оновлення в розвинених країнах / В. М. Шандра // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 31-38.

9. Шарко М. В. Формирование инновационного потенциала предприятий : монографія / М. В. Шарко. – Херсон : ФЛП Гринь Д.С., 2014. – 288 с.

10. Шерер Ф. М. Структура отраслевых рынков / Ф. М. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – С. 608-609.

УДК 338.439

І.І. Румик

*кандидат економічних наук,
кафедра фінансів, обліку та аудиту,
Університет економіки та права «КРОК»*

Методичні підходи до оцінки ресурсного потенціалу продовольчого виробництва

У статті подано теоретичний аналіз сутності виробничого потенціалу в продовольчому підкомплексі. Досліджено його ресурсні складові. Обґрунтовано

практичні напрями стабілізації та підвищення ефективності продовольчого виробництва на основі аналізу вартісних методик оцінки потенціалу.

Ключові слова: потенціал, виробництво, методика, продовольство, оцінка, ресурси.

И.И. Румык

*кандидат экономических наук,
кафедра финансов, учета и аудита,
Университет экономики и права «КРОК»*

Методические подходы к оценке ресурсного потенциала производства продовольствия

В статье представлен теоретический анализ сущности производственного потенциала в продовольственном подкомплексе. Исследованы его ресурсные составляющие. Обоснованы практические направления стабилизации и повышения эффективности продовольственного производства на основе анализа стоимостных методик оценки потенциала.

Ключевые слова: потенциал, производство, методика, продовольство, оценка, ресурсы.

I.I. Rumyk

*PhD in Economics, Associate Professor
of Finance, Accounting and Audit Department,
“KROK” University*

Methodical approaches of the evaluation of resource potential of food production

In the article the theoretical analysis of the essence of production potential is carried out in a food subcomplex. Its resource elements are investigated. The practical ways of stabilizing and increases of efficiency of food production are grounded with the use of analysis of cost methods of potential estimation.

Keywords: potential, production, method, food supplies, estimation, resources.

Постановка проблеми

Сучасні зміни в системі господарювання, що відбуваються в умовах фінансово-економічної кризи, об'єктивно обумовили зростання нестабільності функціонування підприємств агропромислового комплексу та призвели до руйнації інтегрованої системи формування та використання виробничого потенціалу продовольчого забезпечення. Завдання з формування та оцінки виробничого потенціалу можуть бути вирішені тільки комплексно, забезпечивши стабільний розвиток підприємств і галузей в умовах нестабільного зовнішнього і внутрішнього середовища їх діяльності. Основним інструментом такого функціонування є корегування ресурсного співвідношення і раціональний перерозподіл ресурсів з урахуванням особливостей розвитку та специфіки інтеграційних механізмів у продовольчому підкомплексі.

Малоефективна сучасна система державного регулювання процесів формування виробничого потенціалу підприємств агропромислового комплексу, що призвела до зниження рівня їх ресурсозабезпеченості та спричинила зростання

диспропорцій між виробничими і переробними галузями, об'єктивно потребує подальшого теоретичного аналізу та обґрунтування практичних напрямів формування та оцінки ресурсного потенціалу для забезпечення продовольчої безпеки держави і населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Формування системи продовольчої безпеки передбачає взаємозв'язок і ефективну взаємодію між виробничими, переробними та обслуговуючими підприємствами, агропромисловою та зовнішньоекономічною діяльністю, забезпечення якості і безпеки продуктів харчування, досягнення раціональних норм споживання продовольства населенням. Усе це повинно базуватися на стабільному ресурсному забезпеченні діяльності суб'єктів господарювання на різних рівнях.

Аналіз публікацій з проблем методології визначення та методичних підходів до оцінки потенціалу [1-4] дав змогу узагальнити та адаптувати ці категорії до особливостей розвитку продовольчого виробництва. Вагомий внесок у теорію і практику, а також у методологію дослідження такого складного поняття, як виробничий потенціал, внесли вітчизняні та зарубіжні вчені О. Горяча [5], І. Золотих [6], С. Ішук [7], Ю. Левченко [8], Н. Побережна [9], В. Сергієнко [10], Т. Чевганова [11] та інші.

Незважаючи на значну кількість теоретичних і практичних напрацювань у вирішенні цієї проблеми, окремі питання залишаються дискусійними і потребують детальнішого обґрунтування з врахуванням особливостей сучасного розвитку.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Функціонування підприємств будь-якої галузі базується на наявності виробничих, матеріальних, фінансових, трудових та інших видів ресурсів, а також їх відповідності потребам виробничо-господарської системи. Оцінка потенційних можливостей і формування сприятливих умов для їхнього використання є основним напрямом економічної науки та практики щодо дослідження ефективної діяльності не тільки підприємств, а й цілих галузей, є передумовою успішного розвитку для виробництва експортоорієнтованої продукції.

Процеси трансформації форм власності та механізмів господарювання, розвиток конкуренції повинні орієнтувати суб'єктів на ефективні принципи господарювання. Однак результати їхньої діяльності свідчать, що тільки зміною форм власності розвиток ринку та ефективність агропромислового виробництва в цілому не забезпечуються. В умовах сучасних кризових явищ у суспільстві, що обумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, недостатньо розроблено методи оцінки ефективності використання виробничого потенціалу і його складових – земельних, трудових та інших ресурсів.

Трактування суті та кількісного визначення виробничого потенціалу в економічній теорії та практиці має досить різні підходи. Наприклад, І. Лукінов, А. Онищенко, Б. Пасхавер виробничий потенціал визначають як «кількість та якість ресурсів, якими володіє та чи інша господарська система» [3]. На думку В.М. Свободіна виробничий потенціал – це «сукупність спільно функціонуючих ресурсів, які здатні виробляти певний об'єм продукції» [12]. Як зазначає С.О. Ішук, «виробничий потенціал – це складна, організована, динамічна система, яка формується з множин елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни, визначені ринком» [7, с. 49].

Невідповідність державного регулювання та законодавчої бази умовам ринкової економіки, відсутність обґрунтованих методик оцінки потенціалу підпри-

емств як цілісних виробничих систем веде до деструктивних дій керівників, зниження вартості підприємств і доведення їх до банкрутства [4, с. 45-50].

У зв'язку з цим, дослідження виробничого потенціалу підприємств і галузей АПК, об'єктивний аналіз механізмів господарювання є надзвичайно актуальним завданням, яке потребує теоретико-методологічних підходів до оцінки їхнього потенціалу за рахунок оптимального залучення в діяльність усіх необхідних факторів виробництва з метою забезпечення продовольчої безпеки.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає в аналізі методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу продовольчого виробництва в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Успішний розвиток в умовах ринкової економіки потребує застосування ефективної методики оцінки результатів господарської діяльності в порівнянні з потенційними можливостями виробничих потужностей. Тому актуальним є питання вибору методу оцінки виробничого потенціалу, що дає змогу провести оцінку потенційних можливостей виробництва продукції на основі виявлення резервів росту потенціалу і забезпечення ефективності діяльності.

Сукупність ресурсів з урахуванням їхніх обсягів та якості визначає виробничі можливості підприємств і галузей. У зв'язку з цим виникає потреба визначення оптимальної їх сукупності з множини варіантів, адже в багатьох випадках існує можливість вибору і маневру ресурсами та їхньої певної видової трансформації. Варіанти поєднання ресурсів мають свої оптимальні пропорції, тому можливі надлишки ресурсів, які не задіяні в процесі виробництва та мають низьку ліквідність перетворення в інші ресурси. У такому разі виробничий потенціал підприємств і галузей буде визначатися сукупним потенціалом ресурсів, задіяних у процесі виробництва.

Наукова проблема визначення потенціалу будь-якої виробничої системи, на думку А.І. Попова [13, с. 55], розглядається як взаємопов'язана сукупність потенціалів: виробничого, агроресурсного, природно-ресурсного і біологічного.

Виробничий потенціал охоплює сукупність ресурсів, які безпосередньо використовуються при виробництві продукції за допомогою наявних технологій, що включають працю людей з певними знаннями, кваліфікацією та використовують технічні засоби для обробки ґрунту, догляду за рослинами та тваринами. До нього відносяться переробні підприємства та виробнича інфраструктура служб і обслуговуючих підприємств.

До агроресурсного потенціалу належать природно-кліматичні ресурси, родючість ґрунтів та вміння їх використовувати. Природно-кліматичний потенціал включає клімат, ґрунти, водні ресурси тощо. Важливими напрямками дослідження природних ресурсів є обґрунтування потреби в них згідно з нормативами прогресивних, ресурсозберігаючих технологій, організації ефективного використання, методів управління природокористуванням.

У процесі конкретизації галузевої специфіки діяльності сільськогосподарських підприємств категорію природних ресурсів слід розглядати у безпосередньому зв'язку з екологічними ресурсами, які мають особливе значення в розвитку та результативності виробництва продукції, ефективності функціонування галузей АПК.

Важливість біологічного потенціалу полягає в можливості рослин і тварин створювати відповідну продукцію.

На нашу думку, застосування сукупності методів оцінки складових виробни-

чого потенціалу підприємств і галузей передбачає необхідність досліджень співвідношень між його величинами, розрахованими за допомогою різних методів по одному і тому ж об'єкту. У цілому можна виділити такі наукові підходи до оцінки виробничого потенціалу:

- сумарна грошова оцінка окремих видів ресурсів;
- оцінка ресурсного потенціалу за допомогою кореляційної моделі;
- нормативна оцінка шляхом стандартизації факторів ресурсів з подальшим їх зважуванням за допомогою математичних моделей і додаванням цих факторів;
- оцінка за допомогою індексного аналізу з розрахунком індивідуальних індексів забезпечення кожним видом ресурсів;
- оцінка за допомогою виробничих функцій;
- оцінка за допомогою оптимізаційних моделей.

Вибір методики оцінки потенціалу досліджуваних підприємств і галузей залежить від її цілей. У контексті досліджень цільовими напрямками оцінки виробничого потенціалу найчастіше виступають:

- аналіз інвестиційної привабливості підприємств і галузей з урахуванням наявних можливостей, перспектив нарощування і ефективності використання;
- вивчення механізмів інтенсифікації виробничого потенціалу підприємств в умовах нестачі власних і залучених фінансових ресурсів;
- розроблення шляхів виходу з кризи, перспектив стабілізації та розвитку підприємств і галузей з урахуванням наявного виробничого потенціалу.

Теоретичний підхід до інтерпретації категорії виробничого потенціалу, який пропонується нами для дослідження виробництва в цілому й аналізу конкретних підприємств, базується на загальній класифікації природних і економічних ресурсів. Беручи до уваги актуальність і важливість використання у виробничому процесі стратегії ресурсозбереження, для оцінки ефективності потенціалу підприємств і галузей у цілому пропонуємо застосовувати систематизований комплекс показників забезпечення ресурсами та ефективності їхнього використання в розрізі окремих їх видів.

З огляду на вищевикладене, на нашу думку, існують обґрунтовані об'єктивні передумови вважати, що виробничий потенціал формують чотири основні компоненти – природний, матеріально-технічний, економічний і соціальний.

Природна складова потенціалу визначається наявними земельними і водними ресурсами та сприятливими для виробництва продукції кліматичними умовами (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники забезпечення та ефективності використання природних ресурсів

| Види ресурсів | Показники забезпечення ресурсами | Показники ефективності використання ресурсів |
|---------------|--|---|
| Земельні | Загальна площа Розораність землі Структура посівних площ Заходи зі збереження родючості ґрунтів | Урожайність і продуктивність Виробництво продукції на 100 га ріллі, на 100 с.-г. угідь, на 100 га зернових культур Вартість валової продукції Прибуток на 1 га Рентабельність виробництва |
| Водні | Обсяги споживання води Площі зрошувальних земель Об'єми водопостачання Норми зрошування | Приріст урожайності та продуктивності Досягнення планової урожайності |

Джерело: власні дослідження автора

Структуру матеріально-технічних ресурсів формують будівлі, споруди, транспортні засоби, обладнання, паливно-енергетичні, будівельні матеріали, добрива, засоби захисту тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники забезпечення та ефективності використання матеріально-технічних ресурсів

| Види ресурсів | Показники забезпечення ресурсами | Показники ефективності використання ресурсів |
|--------------------------------------|---|---|
| Основні виробничі та оборотні фонди | Балансова вартість Знос основних фондів Структура основних та оборотних фондів Фондозабезпеченість Фондоозброєність | Фондовіддача Фондомісткість Норма прибутку Коефіцієнт оборотності оборотних засобів Тривалість одного обороту в днях |
| Енергетичні, у т.ч. пально-мастильні | Енергозабезпеченість Енергоозброєність Наявність ПММ Структура ПММ | Рівень електрифікації, % Рівень автоматизації, % Рівень використання енергоощадних технологій, % |
| Транспортно-технічні | Загальна кількість транспортно-технічних засобів Структура транспортно-технічних засобів Кількість автотранспорту Кількість тракторів Забезпеченість запасними частинами та ПММ Рівень технічного обслуговування | Рівень механізації, % Рівень зниження затрат праці, % Рівень зниження експлуатаційних витрат, % Рівень зниження поточних капітальних вкладень, % Строк окупності вкладень у нову техніку, років Коефіцієнт використання пробігу Коефіцієнт вантажопідйомності Обсяг перевезених вантажів |
| Добрива та засоби захисту | Загальна кількість добрив і засобів захисту Структура за видами Внесено органічних добрив Внесено мінеральних добрив Кількість оброблених рослин Кількість щеплених тварин | Приріст урожайності рослин Зниження падежу тварин Підвищення якості продукції Зниження втрат і захворюваності Досягнення планової урожайності та приростів |

Джерело: власні дослідження автора

Економічні ресурси є основною складовою виробничого потенціалу діяльності підприємств і галузей, які безпосередньо забезпечують процес виробництва. Економічна складова формується залученими у виробництво матеріально-технічними та нематеріальними ресурсами, наприклад, фінансовими, підприємницькими, інформаційними тощо (табл. 3).

Соціальна складова – це сукупність трудових ресурсів, здатність керівництва, колективу та працівників підприємства чи галузі ефективно використовувати наявні ресурси. До трудових ресурсів належать постійні, сезонні та тимчасові працівники. Підвищення результативності агропромислового виробництва та кінцеві результати діяльності безпосередньо залежать від рівня кваліфікації кадрів і ефективності використання трудових ресурсів. Ці ресурси слід постійно поповнювати висококваліфікованими спеціалістами, інтелектуальними та підприємницькими ресурсами (табл. 4).

**Основні показники забезпечення та ефективності
використання економічних ресурсів**

| Види ресурсів | Показники забезпечення ресурсами | Показники ефективності використання ресурсів |
|----------------------|---|---|
| Фінансові | Вартість та обсяг власних фінансових активів Розмір децентралізованих фондів фінансових ресурсів Вартість і кількість залучених коштів Обсяги цільового фінансування Обсяг державної допомоги | Економічна рентабельність Рентабельність власного капіталу Фінансова стійкість Платоспроможність і ліквідність Виробництво продукції на одиницю фондів обігу Виробництво продукції на одиницю залучених коштів Середньозважена вартість капіталу Ефект фінансового левериджу |
| Інвестиційні | Обсяги інвестицій Структура інвестицій Обсяги прямих інвестицій | Зростання виробництва Питома вага нових технологічних ліній і видів продукції Беззбитковість виробництва Термін окупності Чиста теперішня вартість Внутрішня норма дохідності |
| Інформаційні | Наявність нормативно-правової бази Наявність джерел комерційної інформації Наявність і можливість отримання науково-методичної та виробничо-технологічної інформації | Підвищення ефективності господарювання Зростання виробництва продукції Рівень впровадження ресурсозберігаючих технологій Відсутність санкцій за порушення законодавства |

Джерело: власні дослідження автора

**Основні показники забезпечення та ефективності
використання соціальних ресурсів**

| Види ресурсів | Показники забезпечення ресурсами | Показники ефективності використання ресурсів |
|----------------------|---|--|
| Трудові | Загальна кількість працівників Загальна кількість спеціалістів та їхня питома вага Рівень безробіття Рівень міграції Сезонність праці Коефіцієнт вибуття Плинність кадрів | Коефіцієнт залучення у виробництво Коефіцієнт використання трудових ресурсів Коефіцієнт використання робочого часу Загальний коефіцієнт використання робочого часу Виробництво продукції на 1 працівника, на 1 люд.-год. |
| Інтелектуальні | Кількість працівників із вищою освітою Кількість працівників із науковим ступенем Кількість нових пропозицій і розробок Кількість впроваджених нових технологій (техніки) і сортів Кількість патентів, ліцензій | Питома вага працівників із вищою освітою Питома вага працівників із науковим ступенем Рівень організації праці та управління Підвищення ефективності діяльності та кінцевих результатів |

Джерело: власні дослідження автора

Складові виробничого потенціалу мають двоїсту сутність. Так, за функціональними ознаками вони є якісно однорідними, а за ступенем впливу на виробництво та його результати – нерівнозначні, адже деякі з них більше визначають кінцеві результати, інші мають значно менший вплив. Слід вказати, що значимість ресурсів не є постійною величиною, а змінюється залежно від залучення у виробництво нових елементів – інноваційних, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів.

На нашу думку, доцільно застосовувати методичний підхід сумарної грошової оцінки складових частин виробничого потенціалу. Як сума ресурсів потенціал можна виразити за допомогою такої формули [1]:

$$P_{\Sigma} = \sum_{i=1}^n P_i, \quad (1)$$

де: P_{Σ} – виробничий потенціал; P_i – i -й ресурс; n – кількість ресурсів.

Однак, просте сумування елементів потенціалу ускладнюється відмінностями в їхньому визначенні та неможливістю порівняти оцінки його складових. Тому вважаємо, що для врахування та уникнення цих недоліків ефективніше використовувати інтегральну оцінку. Отже, попередня формула буде мати так вигляд:

$$P_{\Sigma} = \sum_{i=1}^n Bp_i \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n K_j}, \quad (2)$$

де: Bp_i – вартість i -го ресурсу відповідно до технології виробництва; K_j – коефіцієнт відповідності досягнутого рівня складової виробничого потенціалу до нормативної.

Як вважає І.Я. Коларж, для розрахунку величини виробничого потенціалу підприємств можна використовувати таку формулу [14, с. 30]:

$$P_{\Sigma} = Zp + Tp + MTr + \Phi p + Ip + Inp, \quad (3)$$

де: P_{Σ} – виробничий потенціал, грн; Zp – грошова оцінка земельних ресурсів, грн; Tp – грошова оцінка трудових ресурсів, грн; MTr – вартість матеріально-технічних ресурсів, грн; Φp – фінансові ресурси, грн; Ip – інвестиційні ресурси, грн.; Inp – грошова оцінка інтелектуальних ресурсів, грн.

Більшість учених-економістів вважають, що виробничий потенціал неможливо визначити шляхом оцінки окремо взятого ресурсу, а виробничий процес можливий лише при їх взаємодії [1, с. 74]. Так, виробничий потенціал за ресурсного підходу не лише «представляє собою сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, а й робить очевидною методика оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів». Розрахунок величини виробничого потенціалу, згідно із запропонованою методикою, представлений так:

$$P_{\Sigma} = Vo\phi + Vmp + Ver + Vm + Vi, \quad (4)$$

де: P_{Σ} – величина виробничого потенціалу; $Vo\phi$ – середньорічна балансова вартість основних виробничих фондів з урахуванням витрат на їх модернізацію; Vmp – вартість трудових ресурсів, що включає фонд заробітної плати, фонд матеріального заохочення, витрати на навчання та підвищення кваліфікації; Ver – вартість залучених енергетичних ресурсів; Vm – вартість технології; Vi – вартість інформації [1].

Цей метод розрахунку дає можливість отримати вартісну оцінку виробничого потенціалу, охоплюючи велику кількість ресурсів. Однак чим більше показників беруть участь у розрахунку, тим важче здійснювати оцінку виробничого потенціалу.

Сучасні трансформаційні процеси соціально-економічних, законодавчо-нор-

мативних, організаційних механізмів вносять значні корективи у систему оцінки величини складових частин виробничого потенціалу. Для повномасштабного забезпечення виробничого процесу новими досягненнями можливості підприємств обмежені. На сьогодні підприємства через об'єктивні фактори, специфіку галузевих виробництв не можуть самостійно вирішити проблеми стабілізації та зміцнення виробничого потенціалу. Вони потребують інвестицій для фінансування діяльності, купівлі техніки та обладнання, добрив, засобів захисту рослин, формування оборотних активів.

Для зміцнення виробничого потенціалу необхідно подолати дефіцит ресурсів або за рахунок власних засобів, що доволі складно, або за рахунок залучених засобів, що визначається інвестиційною привабливістю. Слід використовувати також можливості технічного аналізу, оцінювати вплив на діяльність інших підприємств, навколишнє середовище, соціальну сферу. Крім того, нестабільність зовнішнього середовища потребує певного запасу ресурсів у резерві, які не задіяні у виробничому процесі.

У нових умовах господарювання, коли постійно зростає вплив зовнішніх факторів, саме політика держави повинна визначати характер діяльності підприємств і галузей у цілому та створювати умови для їхнього ефективного розвитку. Ідеться про формування економічного середовища, яке визначає можливості взаємовигідного співробітництва підприємств із контрагентами, постачальниками, партнерами, про створення інтегрованих об'єднань, а також про регулювання відносин з державним і місцевим бюджетами.

На нашу думку, не менш важливим для організації ефективної діяльності підприємств у нових умовах господарювання є швидкість адаптації їхніх керівників до сучасних реалій економічного життя.

Таким чином, стабілізація та підвищення ефективності виробництва визначається, насамперед, обґрунтованістю та дієвістю вибраних механізмів в управлінні виробничими відносинами, науково-методичних підходів до формування та використання виробничого потенціалу підприємств і галузей, механізмів державного, ринкового та внутрішньогалузевого регулювання та їх відповідності сучасним умовам господарювання.

Висновки

Сутність та економічний зміст виробничого потенціалу з одного боку проявляється в інтегральних властивостях складових системи, з іншого – у вигляді відносної автономності цих елементів. Тому характерні особливості потенціалу як системи відображаються в його складових. Розподіл ресурсів, які формують виробничий потенціал, дає можливість досліджувати ці підсистеми як самостійні системи. Завдяки такому методичному підходу можна здійснити структурування потенціалу підприємства чи галузі в цілому. Отже, виробничий потенціал – це складна динамічна та ієрархічна система.

Дослідження показали, що величина виробничого потенціалу визначається наявністю, кількістю, якістю та збалансованістю природних, біологічних, матеріально-технічних, трудових, фінансових, інвестиційних, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, у процесі взаємодії яких реалізується їхня інтеграційна здатність виробляти певні види та обсяги продукції. Показники ресурсозабезпеченості відображають лише наявність ресурсів, а виробничий потенціал засвідчує їхню інтегральну властивість виробляти кінцеву продукцію.

Беручи до уваги вищевикладене, у сучасних складних умовах розвитку економіки потребує вирішення проблема формування ефективної системи забезпечення та регулювання збалансованості складових потенціалу. Слід визначити

раціональне співвідношення виробничих ресурсів і можливості їхньої взаємозаміни. У зв'язку з цим, особливої актуальності набувають механізми локальної інтенсифікації наявного виробничого потенціалу.

Таким чином, існуючі теоретичні підходи до вивчення ресурсного потенціалу продовольчого виробництва дали можливість визначити, що:

- відповідність потенціалу сучасним умовам господарювання забезпечується кількісною та якісною структурою, співвідношенням і важливістю ресурсів;
- аналіз та оцінка ефективності використання виробничого потенціалу, механізмів його формування і розвитку здійснюється через організаційно-економічні зміни та вдосконалення виробничої діяльності з метою підвищення ефективності господарювання;
- для формування і розвитку потенціалу можна використовувати структурування та вдосконалення взаємодії його елементів, що повинно бути спрямовано на адаптацію до постійно змінних умов зовнішнього середовища;
- ефективна дія структурних елементів потенціалу, створення сприятливих вихідних умов їхнього розвитку для досягнення поставленої мети і успішного функціонування виробничої системи в цілому залежать від інноваційного, інвестиційного, інтелектуального, інформаційного потенціалів, які визначають ступінь економічного розвитку системи.

Література

1. *Авдєєнко В. М.* Производственный потенциал промышленного предприятия / В. М. Авдєєнко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – С. 74-82.
2. *Коденська М. Ю.* Стан розвитку сільськогосподарського виробництва та концептуальні засади його інвестування / М. Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 71-76.
3. *Лукинов И. И.* Аграрный потенциал : исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики. – 1988. – № 1. – С. 12-18.
4. *Росоха В. В.* Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В. В. Росоха // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 36-42.
5. *Горяча О. Л.* Методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу підприємства / О. Л. Горяча // Шляхи рішення проблем функціонування економічних систем // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – Серія економічна. – Вип. № 630. – Харків, 2004. – С. 92-99.
6. *Золотих І. Б.* Виробничий потенціал : суть, склад і призначення / І. Б. Золотих // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв : МДАУ, 2008. – Вип. 3(54), Т. 1. – С. 55-59.
7. *Іщук С.* Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3 – С. 48-56.
8. *Левченко Ю. Г.* Управління виробничим потенціалом підприємств харчової промисловості / Ю. Г. Левченко, О. А. Чердиченко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – К. : НУХТ, 2010. – № 35 – С. 128-133.
9. *Побережна Н. М.* Ефективність використання виробничого потенціалу : теоретичний та практичний аспекти / Н. М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 213-219.
10. *Сергієнко Т. І.* Вимірювання величини і рівня ефективності використання виробничого потенціалу підприємства / Т. І. Сергієнко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2013. – № 52. – С. 107-113.
11. *Чевганова В. Я.* До питання визначення економічної категорії «потенціал підприємства» / В. Я. Чевганова, Ю. В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2009. – № 2-3 (9-10). – С. 214.
12. *Свободин В. Н.* Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. Н. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 5-11.
13. *Попов А. И.* Повышение эффективности формирования экспортного потенциала предприятий : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / А. И. Попов. – Симферополь : КГАУ, 1998. – 156 с.
14. *Коларж И. Я.* Оценка производственного потенциала (капитала) предприятия / И. Я. Коларж // Экономика и управление. – 1997. – № 3. – С. 30-31.

УДК 005.922.1:339.9:159.9

Б.М. Одягайло
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
та логістики,
Університет економіки та права «КРОК»*

В.І. Терехов
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління фінансово-економічною безпекою,
Університет економіки та права «КРОК»*

Інституційно-культурні аспекти формування безпекового бізнесового середовища

У статті показано значення інституційних і культурних конструкт у формуванні бізнесового середовища минулого та сучасності.

Ключові слова: міжнародний бізнес, інституціоналізація, принципи інституціоналізації, психологічні стереотипи, архетипи, рутини, безпека.

Б.М. Одягайло
*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической
деятельности и логистики,
Университет экономики и права «КРОК»*

В.И. Терехов
*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры управления
финансово-экономической безопасностью,
Университет экономики и права «КРОК»*

Институционально-культурные аспекты формирования безопасной бизнесовой среды

В статье показано значение институциональных и культурных конструкт в формировании бизнесовой среды прошлого и современности.

Ключевые слова: международный бизнес, институционализация, принципы институционализации, психологические стереотипы, архетипы, рутини, безопасность.

В.М. Odiahailo
*Doctor of Economics, Professor,
Professor of Foreign Economic Activity and Logistics Department,
“KROK” University*

V.I. Terekhov
*Doctor of Economics, Professor,
Professor of Financial and Economic Security Department,
“KROK” University*

Institutional and cultural aspects of shaping of the secure business environment

The article shows the importance of institutional and cultural factors in shaping the business environment of the past and the present.

Key words: international business, institutionalization, institutionalization principles, mental aspects, archetypes, security.

Постановка проблеми

Важливою проблемою сьогодення залишається трансформація економік країн світу відповідно до принципів ефективності, економії енергії й природних ресурсів, екологічності та гуманності. Для України, як показують останні події, вона є особливо нагальною: невирішеність трансформаційних проблем, боротьба з корупцією, соціальне протистояння тощо – очевидно мають не тільки політичну, соціальну, економічну природу, а й культурну, яка оформлена інституційно. Вирішення багатьох нагальних питань, у тому числі й бізнесових, не може бути осторонь культурного клімату, що панує в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Сучасні підходи щодо обґрунтування ролі культурних факторів у розвитку економічного середовища розглядалися та обґрунтовувалися відомими закордонними вченими, такими як Р. Нельсон [2], К. Юнг [8]. Так, К. Юнг вважав, що людині притаманна система підсвідомих прообразів (архетипів), що програмує та мотивує майбутню економічну діяльність в умовах типової реальності [8, с. 113, 143-144]. Учений Р. Нельсон, за поглядами еволюціоніст, керувався не оптимізаційними розрахунками, а рутинними, підсвідомими, хоча й набутими в процесі соціального спілкування, прообразами і вважав, що вони стійкі і при зміні оточуючого середовища практично не змінюються, але мотивують економічну поведінку. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили також відомі вітчизняні науковці. Так, У.У. Федорова стверджує, що культура є соціальним досвідом людей, соціальною пам'яттю, закріпленою в цінностях, традиціях, нормах, законах існування суспільства, які в сукупності детермінують становлення індивідів (також на рівні психіки – архаїчна інформація трансформується в рутинну, тобто потрапляє в підсвідомість) [7]. Як наполягає В.Д. Якубенко, центральне положення інститутів визначається тим, що дає відомості про віднесення доходів певним власникам, а ця інформація стала і є на межі підсвідомості [9].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Як засвідчує реальність світової бізнесової практики, а тим більше української, дуже часто роль і культурних, і підсвідомих факторів, особливо на макрорівні, недооцінюється. Можливо, така ситуація зумовлена недостатньою популяризацією цієї проблеми в науковій літературі та засобах масової інформації. Отже, механізми інституційного оформлення рутинного психічного та його трансформації в економічне ще не мають достатнього наукового обґрунтування. Практика застосування цих механізмів для забезпечення бізнесової діяльності, безумовно, повинна спиратися на досить фундаментальну методологічну, теоретичну та методичну бази.

Формування цілей статті

Метою статті є теоретичне обґрунтування еволюції та ролі культурних конструкт у становленні безпекового бізнесового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження

На наведеному рисунку представлено ери розвитку міжнародного бізнесу та охарактеризовано їхнє значення. Прискіпливий погляд знаходить у них дещо спільне та вирізняє особливості. Ми стверджуємо, що в основі інституціоналізації бізнесових ер лежать базові психологічні константи: архетипи та рутини. Роз-

глянемо проблему детальніше. Перші є підсвідомими прообразами, що сформувалися протягом еволюції людини як свідомої істоти. Другі – стійкі усвідомлені стереотипи поведінки. Згідно з підходами психолога К. Юнга [8, с. 113, 143-144], система підсвідомих прообразів (архетипів) програмує та мотивує майбутню діяльність в умовах типової реальності. Причому, для всієї маси діяльних суб'єктів архетипи є стандартними.

Проникаючи в людську свідомість і несвідомо спрямовуючи її, вони дають можливість вирішувати типові проблеми або, точніше, розв'язувати типові ситуації шляхом застосування універсальних засобів і прийомів. В основі уніфікації вирішення життєвих проблем лежить нагромаджений у підсвідомості історико-генетичний досвід, або закодована інформація. Наші спостереження та ознайомлення з дослідженнями психологів і культурологів дають підстави стверджувати, що вхід у свідомість теж здійснюється шляхом формування певних стереотипів.



Рис. 1. Періодизація міжнародного бізнесу та її значення

Джерело: доопрацьовано на підставі [11] формування певних стереотипів

Однак в оточуючому середовищі, особливо соціальному, виникає безліч нестандартних, непередбачуваних і невизначених ситуацій, тому людина включає свідомість та аналізує їх. Цей процес завжди іде шляхом узагальнення і виникнення нових стереотипів, тепер уже соціальних. Отже, весь час виникають прообрази інституцій, спектр яких є дуже різноманітним.

Людська свідомість сприймає оточуюче середовище через мову, символи чи

знаки, які мають певне значення. Перехід від однієї структури свідомості до іншої можливий завдяки розвиткові значень слів або символів. У науці цей процес називається узагальненням. Рівень розвитку узагальнень становить собою змістовну структуру свідомості, яка визначає її системну структуру, взаємозв'язок і місце кожної з функцій. Людина може усвідомлювати та діяти тільки на основі певних узагальнень. Тим більшу роль відіграють узагальнення, чим більше доводиться індивіду спілкуватися з іншими індивідами й узгоджувати свої інтереси. Людина пізнає себе та ототожнює з кимось і будує свою поведінку через певні узагальнення (взірці) та їхній зв'язок.

Сплине дуже багато часу, поки ось оці усвідомлені прообрази будуть витіснені у підсвідомість і стануть архетипами. Однак динамічність людської еволюції вимагає більш швидкого їх опанування. Тому з'являються безпосередньо соціальні форми інституцій як у неписаній формі, так і в знаковій, або писаній формі.

Те ж саме відбувається у виробництві та обміні, які регулюються зовнішніми відносно них архетипами та акумульованою в них історико-генетичною інформацією, відбувається процес їхнього пізнання, усвідомлення і подальшого нагромадження досвіду. Інформація набуває рутинного характеру, а потім трансформується в певні поняття, що втілюються в певних інституціях, які відображають стандарти функціонування виробництва і обміну. Такими можна вважати певні усвідомлені закономірності та тенденції, що знаходять вираз у функціональних залежностях. Отже, функції інституціоналізуються.

Майже всі форми первісної цивілізації, на наш погляд, є своєрідними протоінститутами, які регулюють задоволення невиразно структурованих первинних потреб за допомогою млявого використання нерозвиненої ресурсної бази (земля, пасовища, мисливські угіддя, тощо) та неспеціалізованого виробництва. Таке виробництво практично є маргінальним і забезпечуватиме нижню межу фізичного споживання.

Тенденція маргіналізації буде спостерігатися в подальшому, навіть коли розвиток матеріального виробництва досягне сучасного рівня [5, с. 26-32, 264]. Тобто йдеться про спадкування консервативної інформації, яка, в принципі, не дає сигналів для прогресивного розвитку, але подає сигнал про можливість альтернативного вибору і орієнтує на певну діяльність. А це вже є передумова для переходу до більш ефективних ресурсів і, що головне, до кращих технологій. Саме з цього розпочинається товарно-грошова модернізація традиційного виробництва, яка потім переростає в індустріальну модернізацію та постіндустріальну (пост модернізоване або, так зване, інформаційне суспільство). За нашою пропозицією – інформатизоване суспільство.

Акцентуємо увагу: на думку еволюціоністів, у поведінці господарчих суб'єктів головну роль відіграють рутини, або стійкі стереотипи поведінки. Цей термін може характеризувати шаблон, що постійно повторюється в діяльності певного суб'єкта чи організації, індивідуальне уміння чи безперерійне ефективне функціонування суб'єкта чи організації. Можна стверджувати, що рутини відображають проміжний механізм переходу від соціального до природного і навпаки.

Відмітимо, що еволюціоністи керуються не оптимізаційними розрахунками, а рутинами [2, с. 120]. Вони стійкі і в разі зміни оточуючого середовища практично не змінюються, що обумовлено наступним. По-перше, рутини є своєрідними активами фірм, на придбання яких були здійснені безповоротні витрати і заміна яких потребує ще більших витрат. По-друге, заміна рутини може зумовлювати погіршення або ліквідацію відносин як усередині фірми, так і з її партнерами.

По-третє, рутини стійкі завдяки їхньому підсвідомому хоча й соціалізованому походженню. Звідси випливає висновок про відсутність внутрішньої природи оптимізації результатів. Цього можна досягти завдяки зовнішньому впливу інститутів. Найбільш характерно він проявлявся в Західній Європі, де й сформувався основні принципи інституціоналізації.

На межі XX–XXI століть виникають нові принципи інституціоналізації:

- а) тотальний фінансизм;
- б) інформаційно-інноваційний активізм;
- в) ультраіндивідуалізм із довільними світоглядними орієнтирами.

Звідси випливають і першочергові завдання для України. Перше – побудова ринково-індивідуалістичної економіки. Друге – реструктуризація та постіндустріальна модернізація економіки. Третє – ліквідація бідності. Четверте – знищення грабіжницьких форм розвитку (корупції, рейдерства, преференційного оподаткування тощо). П'яте – культурна та морально-етична революція. Шосте – створення прийнятеного для всіх учасників економічного процесу мотиваційного континіуму. Сьоме – формування національної ідеї як способу самоорганізації народу та рефлексивного зв'язку національного «Я» і смислового континіуму світової культури.

Важливо розглянути той період суспільного розвитку, коли економіка, детермінована протоінститутами, переходить до товарно-грошової або ринкової. Ми вважаємо, що в цей період вона в більшій мірі починає впорядковуватися культурою. Наведемо одне з типових її визначень: культура є соціальним досвідом людей, соціальною пам'яттю, закріпленою в цінностях, традиціях, нормах, законах існування суспільства, які в сукупності детермінують становлення індивідів [7]. Культура виступає мірилом реалізації й розвитку сутності людини в процесі її соціальної діяльності. З цієї позиції культура не є чимось зовнішнім стосовно економічної сфери, вона є її вмонтованим елементом, який можна розглядати трояко.

По-перше, культура надає початкові когнітивні здібності економічним індивідам, даючи їм змогу нагромаджувати знання, використовуючи значні потоки інформації, відбираючи і засвоюючи ту, яку вони вважають надійною. При цьому цінність інноваційної інформації в порівнянні з іншими її видами зростає непомірно.

По-друге, з позиції виробника пропонується більш дешевий товар, що стає основою постановки його господарчих цілей – мати перевагу в реалізації надлишків виробництва. Водночас попит виступає не тільки як явище платоспроможності, а як культурний феномен – феномен специфічних уподобань, характерних тільки для певного народу чи його окремих прошарків. На перехресті попиту та пропозиції відбувається визначення їхніх параметрів. Пропозиція вимагає розуміння позиції споживача, його культурних стандартів, а попит вимагає засвоєння стереотипів виробника. Проте і в одному, і в іншому разі усвідомлюються та внутрішньо опановуються чужі погляди – відбувається трансформація архаїчної інформації в рутинну.

По-третє, культура впливає на вибір засобів реалізації господарських цілей. Цінності, як вищі стандарти поведінки, формують систему оцінок. Ці оцінки приводять до вибору вподобань: що можна використати в якості ресурсу і вибрати можливі комбінації його з іншими ресурсами, як ці комбінації оцінити з позиції ефективності тощо? Тут домінує функціональна інформація.

Вироблені блага навантажуються символами – багатозначними образами, за допомогою яких людина визначає сенс виробничих процесів і своє місце в них.

Споживач розпізнає продукт за його символічними ознаками якості. Тут домінує рутинна інформація.

Культура в умовах ринку ідентифікує продукти, стверджує статутні ієрархії, інтерпретує зміст. Водночас ринок стає засобом виробництва і розповсюдження ідентичностей, ареною символічної боротьби за інтерпретацію змісту. Усе розпочинається з відносно простих товарних знаків і закінчується формуванням бренда, який має безліч значень і образів. Останні передбачають існування відомих споживачеві, достатньо складних, культурних кодів – ключів до їхнього розпізнання. Це дає змогу виділити товар серед інших об'єктів товарного світу, позиціонувати його як особливий. Аналіз соціокультурних значень ринку дає можливість пояснити процеси, що відбуваються в ньому. Це ж стосується й інституційних елементів, оскільки культурні імперативи поглинаються інституціями за принципом «матрьошки». Це також стосується ієрархічних станів.

Інституцію також пов'язують з обмеженнями в діяльності економічних суб'єктів. Ця властивість інституції, як зазначає В.Д. Якубенко є «...основою стратифікації та отримання особливих форм доходів» [9, с. 22]. Додамо – віднесення доходів, а з позиції економічної реалізації інституції – отримання цінності. Отже, центральне положення її визначається тим, що вона дає відомості про віднесення доходів певним власникам саме в «межах можливого». За цими межами отримання доходу іншим «власником» є нелегітимним, а, отже, неекономічним.

Слід зазначити також, що має місце еволюція прав власності, яка дає можливість отримання доходів і не власникам, а похідним категоріям суб'єктів власності, наприклад, орендарям. Похідні форми власності встановлюють пучок повноважень отримання та використання доходів. Теорія прав власності виводиться з факту обмеженості ресурсів. Вони для ринкової економіки повинні бути чітко визначені. Чітке визначення прав власності та досконала законодавча база змінюють поведінку суб'єктів господарювання, пристосовуючи її до умов ринку. Це створює прерогативу для придбання прав власності суб'єктами, які здатні одержати від них більшу індивідуальну і суспільну користь [3, с. 27; 1, с. 11-12].

Пучок прав власності складається з елементів, які, виходячи з множинної природи прав власності, істотно розширюють і конкретизують традиційну структуру власності. Кожне право означає можливість допускати до об'єкта власності одних і обмежувати чи виключати доступ іншим суб'єктам (агентам). Зміст і розподіл прав власності впливає на розподіл ресурсів, обсяг і умови обміну, розподіл і рівень прибутку, процеси ціноутворення. Для пристосування власності і прав на неї до умов ринку необхідним є постійний збір і оброблення інформації про форми та види власності основних економічних суб'єктів. В неоінституціоналізмі будь-яка операція обліку розглядається як обмін пучками прав власності. Отже, необхідно з цієї позиції детально вивчати канали, за якими він здійснюється. За Р. Коузом [12] основним таким каналом є контракт. Згідно з О. Уільямсоном контракт є угодою між покупцем і постачальником, у якому умови обміну визначаються трьома факторами: ціною, специфічністю активів і гарантіями [6, с. 688-689].

Відносна ціна є тим інструментом, який дає змогу здійснити альтернативний вибір. Специфічність активу обмежує рамки вибору партнера. Але все одно в умовах обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки є можливість експропріації потоку квазіренти. Тому в угоді повинні бути передбачені гарантії, що запобігають цій експропріації. Однак контрагенти завжди володіють неповною інформацією і розробляють контракти як суб'єктивні моделі поведінки. При цьому вони коригують свої моделі досить недосконало. Укладаються так

звані неповні контракти. На цьому, можливо, і закінчується досконалий ринок. Як стверджує Р. Коуз [12], контрактні відносини є тотожними ринку, але протилежними ієрархії. Навпаки, за О. Уільямсоном [6], ринок і ієрархія є специфічними формами контрактації, які лежать по різні боки трансакційних витрат.

Щодо трансакційних витрат, то вони є фактором, який формує механізм недосконалого ринку. Вони виникають у результаті того, що інформація має ціну й асиметрично розподілена між агентами обміну. У результаті цього підсумком будь-яких дій контрагентів буде підсилення недосконалості ринку. Ефект полягає в тому, що збуджуючі мотиви, закладені в інституціях, передають агентам змішані сигнали. І навіть тоді, коли сучасна інституційна система більше сприяє отриманню вигод від обміну, ніж попередня, все одно будуть виникати стимули обманювати, які, власне, і призводять до недосконалості ринку [4].

Такий механізм найліпше спрацьовує в умовах непрозорості, що може бути створена різними засобами. Непрозорість спонукає експропріацію, а остання найвагоміше виступає в умовах монополії. у ній інформація є спотвореною (прихованою), як це має місце в умовах монополістичної конкуренції. І в умовах олігополії змова є обов'язковою. Недосконалість ринку значною мірою також визначається ієрархічним поєднанням індивідів у компаніях-учасниках ринкових відносин. Це означає, що структурні зв'язки в них будуються за принципом від вищого до нижчого. Конфліктні цілі індивідів у такій організації приводяться до рівноваги в рамках контрактних установок, що забезпечують відносини цих індивідів.

Висновки

Таким чином, можна констатувати факт відсутності в природі людини внутрішньої здатності оптимізації результатів безпечної бізнесової діяльності. Цього можна досягти завдяки зовнішньому впливові інститутів, які треба оптимізувати. Конфліктні цілі індивідів у компаніях-учасниках ринкових відносин приводяться до рівноваги в рамках контрактних установок, що забезпечують відносини цих індивідів. Не є виключенням і відносини на рівні національних економік, які оптимізуються системою інститутів (законами, що регулюють права власності, обмеженнями в діяльності економічних суб'єктів тощо). В іншому разі будуть домінувати природні принципи нестримного нарощування доходів, рейдерства, корупції тощо, тобто антисоціальні та антигуманні явища, що викликають сьогодні негативний резонанс, як у вітчизняній, так і світовій спільноті.

Література

1. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников. – М., 1990. – 312 с.
2. Нельсон Р. Эволюционный анализ экономических изменений / Р. Нельсон, С. Унтер. – М., 2000. – 420 с.
3. Николаева Л. А. Экономическая теория : Методическое пособие / Л. А. Николаева, И. П. Черная. – М. : Институт экономики и бизнеса. ВГУЭС, 2000. – 170 с.
4. Норт Д. Институты и экономический рост : историческое введение / Д. Норт // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 69-91 ; Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку : будущее посткоммунистических республик. – М. : Catallaxy, 1993. – С. 307-319 ; Норт Д. Институциональные изменения : рамки анализа [Доклад на конференции по проблемам экономических реформ в России. Вашингтон, март 1996 г.] // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6-17.
5. Одягайло Б. М. Економіка : транзитивність від найпростішої до глобальної. Монографія / Б. М. Одягайло. – Дніпропетровськ : Пороги, 2003. – 312 с.
6. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма : Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996. – 689 с.

7. Федорова У. У. Культурологія : Навч. посіб. / У. У. Федорова. – К. : ІВЦ, Видавництво «Політехніка», 2005. – 160 с.

8. Юнг К. Г. Сознание и бессознательное : Сборник / Пер. с англ. / К. Г. Юнг. – СПб. : Университетская книга, 1997. – 544 с.

9. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : Монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

10. Ястремський І. С. Удосконалення методів господарювання в десятій п'ятирічці / І. С. Ястремський. – К. : Наукова думка, 1977. – 150 с.

11. Пивоварова С. Э. Международный менеджмент / Под ред. С. Э. Пивоварова, Л. С. Тарасевича, А. И. Майзеля. – СПб. : Питер, 2001. – 576 с. : ил. – (Серия «Учебники для вузов»).

12. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с. – ISBN 5-86461-133-6

УДК 330.1:338.24

О.І. Шапоренко

*доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри менеджменту ЗЕД та логістики,
Університет економіки та права «КРОК»*

О.І. Шайдоров

*здобувач кафедри управління фінансово-економічною безпекою,
Університет економіки та права «КРОК»*

Причини та наслідки функціонування тіньового сектору економіки

Проаналізовано причини виникнення тіньової економіки та її наслідки, зокрема вплив тіньового сектору на основні аспекти фінансово-господарської діяльності. Визначено деякі напрями позитивного впливу функціонування тіньового сектору.

Ключові слова: тіньовий сектор, економіка, фінансово-господарська діяльність, державне регулювання.

О.И. Шапоренко

*доктор наук по государственному управлению, профессор,
заведующая кафедрой ВЕД и логистики,
Университет экономики и права «КРОК»*

А.И. Шайдоров

*соискатель кафедры управления финансово-
экономической безопасностью,
Университет экономики и права «КРОК»*

Причины и последствия функционирования теневое сектора экономики

Проанализированы причины возникновения теневой экономики и её последствия, в частности влияние теневого сектора на основные аспекты финансово-хозяйственной деятельности. Определены некоторые направления позитивного воздействия функционирования теневого сектора на экономическую систему рыночного типа.

Ключевые слова: теневой сектор, экономика, финансово-хозяйственная деятельность, государственное регулирование.

O.I. Shaporenko
*PhD in State Administration, Professor,
Acting Head of FEA Management and Logistics Department,
«KROK» University*

O.I. Shaidorov
*External PhD Student
Financial and Economic Security Management Department,
«KROK» University*

The reasons and consequences of the shadow sector of economy functioning

The reasons of the shadow economy appearance, as well as its consequences in economy, in particular the impact of shadow sector on the main aspects of the financial and economic activity were analyzed. Some directions of the positive impact of the shadow sector functioning on the market type of economic system were identified.

Keywords: shadow sector, economy, financial and economic activity, government regulation.

Постановка проблеми

Тіньовий сектор існує в будь-якому суспільстві, незалежно від типу економічних відносин і застосовуваної моделі державного регулювання економіки, як наслідок прагнення економічних суб'єктів до максимізації доходу. При розгляді основних детермінант виникнення тіньової економіки слід виходити із загального принципу макроекономічної рівноваги, що відображає досягнення в національній економіці збалансованості та пропорційності між прагненням держави регулювати економічні відносини і прагненням бізнесу до максимізації доходів і мінімізації витрат.

Досягнення макроекономічної рівноваги передбачає забезпечення пропорційності, взаємної відповідності різних економічних процесів, відхилень від показників у межах, що не суперечать стабільному економічному розвитку тощо.

Втручання держави в діяльність економічних суб'єктів реалізується у створенні законодавчої бази та перерозподілі одержуваних суб'єктами економічних вигод. Натомість, суб'єкти національної економіки прагнуть мінімізації витрат, включно з витратами на утримання держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням причин і наслідків тіньової економіки присвячено праці таких учених: З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко [1], І.О. Губарева [2], М. М. Єрмошенко [3], І. І. Мазур [4], Є. В. Невмержицький [5], Н.М. Ткачова [6] та інші. Більш детального дослідження потребують напрями позитивного впливу функціонування тіньового сектору на економічну систему.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Огляд наукових праць дає підстави стверджувати, що питанням функціонування тіньового сектору в економіці приділяється значна увага, однак потребують більш детального дослідження її наслідки для економічної системи.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є уточнення причин і наслідків функціонування тіньового сектору в економічній системі з метою деталізації інструментарію регулювання цього сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження

Обсяг перерозподілених державою вигод заходами державного регулювання обмежений обсягом вигод у економічній системі в поточному періоді і прагненням бізнесу, домогосподарств і зовнішнього світу до максимального отримання вигод. Суперечливі відносини економічних суб'єктів сприяють трансформації певних видів діяльності зі «світлої» в «тіньову» сферу. Це потребує відповідних заходів з боку держави. При цьому частина вигоди (доходу), що перерозподіляється, стає або прямою або непрямою втратою.

З аналізу відносин держави та економічних суб'єктів можна зробити такі узагальнення:

- заходи державного впливу на економіку викликають утворення тіньового сектору економіки;
- бізнес прагне до отримання всього обсягу вигоди, що спричиняє його перехід у тіньовий сектор;
- держава прагне до перерозподілу доходів бізнесу на користь суспільства;
- економічна рівновага передбачає узгодження інтересів бізнесу і держави, при збільшенні перерозподілу економічної вигоди (благ) бізнес переходить у тіньову економіку;
- надмірний масштаб державного сектору спричиняє утворення корупції;
- заходи державного регулювання повинні реагувати на зміни в тіньовому секторі.

Причини виникнення тіньової економіки можна розподіляти за різними критеріями.

Причини першого рівня – це фундаментальні детермінанти, пов'язані з суперечностями в цільових, ціннісних і мотиваційних орієнтаціях основних суб'єктів економічних відносин [5; 7; 9]. За суб'єктами їх можна класифікувати в такий спосіб:

- а) з боку держави – це прагнення:
- втручатися в систему ринкових регуляторів;
 - здійснювати перерозподіл частини продукту, змінивши ринковий розподіл;
 - розпоряджатися частиною доходів бізнесу і домогосподарств;
 - регулювати ціну грошей та інвестиційну активність суб'єктів господарювання;
 - коригувати у бік збільшення або зменшення доходи різних груп населення;
 - регулювати міждержавні економічні зв'язки;
 - визначити функціональне наповнення прав власників;
 - створювати систему преференцій та пільг для галузей, секторів та окремих господарюючих суб'єктів;
 - обмежувати підприємницьку активність у певних сферах або економіці в цілому;
- б) з боку міжнародних організацій та об'єднань – це зацікавленість у:
- розробленні уніфікованих і систематизованих заходів регулювання економіки на рівні економічних союзів, блоків, об'єднань, що може спричинити суперечності інтересів національних і міжнародних суб'єктів економічних відносин;
 - надаванні пріоритетів реалізації політичної складової відносин;
 - розробленні схем транскордонної взаємодії суб'єктів господарювання, яка може відрізнитися від національної;
 - розробленні міжнародних економічних договорів про співпрацю, що створюють пільгові режими роботи та оподаткування для певних суб'єктів економічних відносин;

в) з боку представників бізнесу – це мотивація до:

- мінімізації витрат (податкових і соціальних платежів, накладних витрат і матеріальних витрат);
- отримання вигоди у сферах діяльності, які заборонені або регламентовані державою;
- отримання вигоди шляхом порушення прав індивідів;
- отримання додаткової ренти від економічної взаємодії з бюджетною сферою;
- отримання послуг інфраструктурних об'єктів за мінімальною ціною;

г) з боку працівників апарату державного регулювання: прагнення – це зацікавленість у:

- лобюванні інтересів певної групи бізнесу;
- наданні пільг і преференцій для частини бізнесу;
- можливості перерозподілу державних коштів;

д) з боку найманих працівників бізнесу – це інтерес у:

- отримувати додаткової економічної вигоди за рахунок порушення трудових регламентів і порядку розпорядження майном власника;
- мінімізації утримання з доходів на користь держави;
- недотриманні всього комплексу реєстраційних процедур і регламентів при наймі робочої сили.

2. Причини другого рівня – це системні детермінанти, обумовлені особливостями сформованої системи державного та суспільного регулювання економічних відносин до яких належать [2; 3; 6]:

- додаткові витрати, зумовлені дотриманням дозвільних процедур, документообігу та оформлення, супроводжуючі економічні операції;
- наявність варіантів відходу від заходів державного регулювання через їхню недосконалість, наявності протиріч у нормативно-правових нормах;
- наявність покарань, витрати від яких істотно нижче можливої вигоди від порушення встановлених норм;
- наявність тіньової інфраструктури, що дає змогу легалізувати господарські операції при мінімізації витрат;
- різниця в цінах або економічній вигоді від операцій на різних ринках;
- наявність системи структурних та індивідуальних пільг і преференцій для економічних суб'єктів і домашніх господарств;
- непрозора або волонтаристична система прийняття рішень, що тягнуть за собою отримання вигоди для контрагентів на рівні держави та суб'єктів господарювання.

3. Причини третього рівня – це суб'єктно-господарські детермінанти, зумовлені системою взаємовідносин центрів відповідальності між собою, а також між ними і персоналом на рівні окремих суб'єктів господарювання [5; 9; 6], у складі яких можна виокремити:

- невідповідність між повноваженнями і мотивацією суб'єктів прийняття внутрішньо-економічних рішень в організаціях;
- недосконалість системи обліку та контролю активів і операцій з ними;
- недосконалість системи мотивації працівників, що полягає в протиріччі між особистісними інтересами та інтересами організації;
- неефективність контролю системи управління суб'єктами господарювання з боку власника.

Після розгляду системи передумов виникнення тіньової економіки доцільно розглянути її наслідки. Тіньовий сектор є внутрішнім елементом економічних

систем. За певних умов тіньова економіка перетворюється на системоутворювальний сектор економічних відносин, що визначає спрямованість їхнього розвитку. У найбільш складних випадках тінізуються державні інститути, органи влади і управління, демократичні установи, контролююча, правоохоронна системи. Відомі випадки, коли тіньова економічна діяльність стає основою міжнародної спеціалізації, визначає місце країни в міжнародному поділі праці. Конкретні соціально-економічні наслідки тіньової економіки вкрай різноманітні й різнопланові.

Негативні наслідки функціонування тіньового сектору проявляються в різних соціально-економічних деформаціях [1; 4; 8], серед яких основними є:

- податкові, бюджетні і кредитно-грошові, а також деформації економіки та економічного розвитку;
- зміни макроекономічної політики та інвестиційних процесів;
- викривленні споживання.

Тіньовий сектор робить негативний вплив також на стан навколишнього середовища; умови відтворення робочої сили, розподіл праці і його ефективність; режим конкуренції та ефективність ринкового механізму; систему міжнародних економічних відносин.

Вплив тіньового сектору на основні аспекти фінансово-господарської діяльності має низку проявів.

По-перше, йдеться про деформацію податкового навантаження, наслідком чого є скорочення бюджетних надходжень

Приховування економічної діяльності від контролю і ухилення від сплати податків призводить до зростання оподаткування доходів, одержуваних законотруду платниками податків. Зростання податкового навантаження стимулює подальше приховування доходів від оподаткування, підсилює невинуватену диференціацію доходів і власності.

Наслідком тіньової зайнятості є витіснення зі сфери суспільно корисної праці легальних працівників. Загальний обсяг виробництва не збільшується, а офіційна його частина стає меншою, що призводить до зниження податкових надходжень. Приховування навіть дозволеної законом економічної діяльності зумовлює перерозподіл доходів і власності шляхом деформації податкової політики та податкових відносин.

По-друге, йдеться про деформацію бюджетної сфери, що виявляється у скороченні видатків державного бюджету та деформації їхньої структури. Скорочення доходів бюджету є причиною недофінансування державних інститутів регулювання економіки, їх ослаблення і деградації в той період, коли найбільш необхідним є забезпечення прав і законних інтересів учасників економічних відносин; відбувається скорочення і недофінансування соціальних програм. Висока соціальна ціна реформ ускладнюється неефективною соціальною політикою.

Тіньова економічна діяльність справляє негативний вплив на валютний ринок за рахунок масової конвертації злочинних доходів в іноземну валюту і вивезення її за кордон. Злочинні організації формують загрозу для існування фінансових і комерційних установ як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Тіньова економічна діяльність є не тільки наслідком деформацій економічної структури, але і її чинником. Це стосується практично всіх її видів, починаючи від приховування дозволеної законом економічної діяльності і закінчуючи найбільш небезпечними формами організованої злочинності. Визначимо основні напрями:

По-перше, тіньова економічна діяльність, як правило, сприяє зростанню ін-

вестиційних ризиків і знижує інвестиційну активність, що зменшує попит на інвестиційні товари.

По-друге, тіньова економічна діяльність зосереджена переважно в спекулятивному фінансовому та торгово-посередницькому секторах економіки. Це стимулює їх розвиток на шкоду реальному виробництву.

По-третє, тіньова економічна діяльність значною мірою орієнтована на створення незаконних товарів і послуг, що деформує структуру споживання і зменшує загальний рівень добробуту та якість життя.

По-четверте, необхідність делегалізації економіки викликає зростання витрат на забезпечення безпеки та охорони, відволікаючи економічні ресурси від виробництва інших благ. Витрати цієї групи включаються в багатьох країнах у витрати злочинності.

Вплив тіньової економіки на економічне зростання і розвиток не є однозначно деструктивним. Так, приховування дозволеної законом господарської діяльності від державного контролю, незважаючи на скорочення податкових надходжень, у ряді випадків справляє позитивний вплив на економічне зростання. Це відбувається в умовах необґрунтованої жорсткості державного регулювання, консервативності та неефективності офіційних інститутів.

Вплив на інвестиційний процес – це один із найбільш значущих наслідків тіньової економічної діяльності на економічний розвиток і може бути різним залежності від виду, форми тіньової активності, а також соціально-економічних умов.

Вплив на стан природного середовища полягає в тому, що злочинні організації можуть завдати серйозної екологічної шкоди, оскільки вони не піклуються про навколишнє середовище, особливо в слаборозвинених країнах.

Деформація структури споживання є закономірним наслідком тіньових форм перерозподілу доходів, власності і розширення ринків тіньових товарів і послуг.

Вплив тіньової економіки на систему міжнародних економічних відносин особливо проявляється в ситуації, коли окремі держави створюють специфічні правові режими функціонування суб'єктів господарювання, що сприяють приховуванню фінансових засобів та інструментів від національних систем державного контролю. Це викликає прийняття обмежувальних заходів щодо економічних обмінів між державами на міжнародному рівні. Контакти суб'єктів господарювання з вільними від контролю економічними анклавом можуть істотно вплинути на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання інших держав.

Функціонування тіньового сектору в певних умовах може справляти позитивний вплив на економічну систему ринкового типу за такими напрямками [5; 6; 9]:

- тіньовий сектор забезпечує додаткову зайнятість, наближаючи економічну систему до стану повної зайнятості;
- функціонування тіньового сектору внаслідок мінімізації витрат його суб'єктами в умовах існування конкурентного середовища забезпечує споживчий вигравш завдяки більшій пропозиції товарів, робіт і послуг; а також тіньовий сектор починає формувати додатковий попит на фактори виробництва, що створює мультиплікаційний ефект.
- ефективні заходи з легалізації тіньового сектору можуть істотно збільшити легальний національний продукт;
- тіньовий сектор дає змогу створити конкурентне середовище в тих галузях, які мають тенденцію до монополізації, що стимулює суб'єкти легального сектору до скорочення витрат і зниження цін.

Висновки

Існують об'єктивні причини для виникнення та функціонування тіньового сектору економіки, серед яких: фундаментальні детермінанти, пов'язані з суперечностями в цільових, ціннісних та мотиваційних орієнтирах суб'єктів економічних відносин; системні детермінанти, обумовлені особливостями сформованої системи державного та суспільного регулювання економічних відносин між суб'єктами господарювання, між суб'єктами господарювання і державою, найманими працівниками; суб'єктно-господарські детермінанти, зумовлені системою взаємовідносин центрів відповідальності між собою, а також між ними і персоналом на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Серед наслідків тіньового сектору економіки щодо його легальності доцільно розрізняти переважаючі негативні та окремі позитивні впливи.

Література

1. Варналій З. С. Економічна безпека України : проблеми та перспективи зміцнення / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Сасенко / Монографія. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
2. Губарева І. О. Оцінка тіньової економіки в системі забезпечення економічної безпеки країни / І. О. Губарева // Бізнесінформ. – 2009. – № 11. – С. 25-26.
3. Ермошенко Н. Н. Теневая экономика и экономическая безопасность государства / Н. Н. Ермошенко. – К. : Финансовая тема. – 1999. – № 4. – С. 35-42.
4. Мазур І. І. Детінізація економіки України як пріоритет економічної безпеки України / І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 76-83.
5. Невмержицький Є. В. Корупція в Україні : причини, наслідки, механізми протидії : Монографія / Є. В. Невмержицький. – К. : КНТ, 2008. – 368 с.
6. Ткачова Н. М. Інноваційна складова економічної безпеки держави : Монографія / Н. М. Ткачова. – Донецьк : ДонДУУ, 2008. – 376 с.
7. Франчук В. І. Аналіз методів оцінювання та виявлення тіньової економіки / В. І. Франчук, Ю. І. Кіржецький // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 1. – С. 1-11.
8. Халковський О. М. Протидія корупції як структуроутворювальний елемент економічної безпеки підприємництва / О. М. Халковський // Економіка та держава. – 2011. – № 12. – С. 86-88.
9. Шапуров О. О. Економічні аспекти тіньової економіки / О. О. Шапуров // Економіка та держава. – 2011. – № 10. – С. 27-28.

Розділ II

Фінанси

УДК 338.246

В.І. Грушко
*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Університет економіки та права «КРОК»*

О.Г. Чумаченко
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Університет економіки та права «КРОК»*

Сучасні підходи до інтерпретації фінансового контролінгу в системі оперативного та стратегічного управління національною економікою

Статтю присвячено теоретичним проблемам ідентифікації основних методів фінансового контролінгу та практичним можливостям їх використання підприємницькими структурами для забезпечення оперативного і стратегічного управління.

Ключові слова: контролінг, фінансовий контролінг, директ-костінг, стандарт-костінг, бюджетування, служба контролінгу, система керування підприємством.

В.И. Грушко
*доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов, учета и аудита,
Университет экономики и права «КРОК»*

О.Г. Чумаченко
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, учета и аудита,
Университет экономики и права «КРОК»*

Современные подходы к интерпретации финансового контроллинга в системе оперативного и стратегического управления национальной экономикой

Статья посвящена теоретическим проблемам идентификации основных методов финансового контроллинга и практическим возможностям их использования предпринимательскими структурами для обеспечения оперативного и стратегического управления.

Ключевые слова: контроллинг, финансовый контроллинг, директ-костинг, стандарт-костинг, бюджетирование, служба контроллинга, система управления предприятием.

V.I. Hrushko

*Doctor of Economics,
Professor of the Department of Finance,
Accounting and Audit Department
“KROK” University*

O.H. Chumachenko

*PhD in Economics
Associate Professor of Finance,
Accounting and Audit Department
“KROK” University*

Modern approaches to the interpretation of financial controlling in the system of operational and strategic management of the national economy

The article is devoted to the theoretical problems of identification of the main methods of controlling of the financial and practical possibilities of using by entrepreneurial structures for operational and strategic management provision.

Keywords: controlling, financial controlling, direct costing, standard costing, budgeting, controlling service, enterprise management system.

Постановка проблеми

Сучасні умови підприємницької діяльності потребують створення інформаційно забезпеченої системи оперативного та стратегічного управління. Саме тому контролінгу останнім часом приділяється значна увага. У першу чергу це пов'язано з тим, що контролінг має комплексний характер і ґрунтується на системному (інтегрованому) підході до його організації. У результаті еволюція функцій управління підприємством з інтегруванням у систему контролінгу відображає основну тенденцію комплексного підходу до управління організацією в нинішніх умовах підвищеної ризикованості ведення підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Сутність питань контролінгу відображено в працях вітчизняних учених: О.В. Ареф'єва [1], І.А. Білоусова [2], Н.І. Верхоглядова [3], О.Б. Гребець [5], С.В. Івахненко [6], Л.Ю. Набієва [9], Л.Ю. Приступа [10], А.М. Ткаченко [12], А.В. Черкас [13], О.Г. Чумаченко [14], В.І. Грушко [14] та інших.

Більшість науковців досліджують контролінг як цілісну систему управління процесом досягнення цілей підприємства. Саме таку систему вперше впровадили німецькі вчені Ман Р. та Майер Е. І хоча в той час система контролінгу розглядалась як більш інформативна допомога щодо управління підприємством, у сучасних умовах контролінг перетворився на систему, яка пов'яже структурні підрозділи організації на рівні обліку, інформативної забезпеченості, управління контролю та координації діяльністю підприємства. Контролінг розглядається також як функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний із реалізацією фінансово-економічної інформативної функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Сутність контролінгу настільки багатогранна, що науковці не можуть прийти до єдиного визначення цього явища.

В економічній літературі недостатньо розроблено питання теорії ефективності контролю і не було спроб дати узагальнену характеристику його якості. Давались окремі рекомендації, спрямовані на підвищення дієвості контролю, які є правильними, але мають локальний характер.

На сьогодні існує необхідність упровадження контролю на багатьох українських підприємствах, оскільки зберігаються проблеми в галузі управління: низька оперативність інформації; складнощі з розділенням змінних і постійних витрат; відсутність контролю за досягненням цілей підприємства.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є визначення можливостей упровадження системи фінансового контролінгу як принципово нової концепції інформації та управління, яку можна характеризувати як обліково-аналітичну систему, що дає змогу реалізувати елементи обліку, контролю, планування та забезпечувати оперативне і стратегічне управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналізуючи наведені погляди на визначення сутності контролінгу, слід зазначити, що вони в жодному разі не суперечать один одному, а лише розглядають різні аспекти формування системи контролінгу та фактично доповнюють один одного.

Така кількість підходів тлумачення контролінгу свідчить про роль, яку він виконує в процесі ефективного розвитку підприємства, тому що забезпечує інструментальну й методологічну базу підтримки прийняття управлінських рішень. Він є обліково-аналітичною підсистемою в інформаційно-аналітичній системі управління підприємств.

Фінансовий контролінг є складною конструкцією, яка поєднує в собі різні елементи функцій управління, використовуючи їх у вирішенні завдань оперативного та стратегічного характеру. Контролінг – нова концепція в теорії та практиці сучасних інформації та управління, яка забезпечує підтримку внутрішнього балансу стану підприємства шляхом формування інформації про витрати та доходи як основу для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Це явище виникло на стику економічного аналізу, планування, управлінського обліку та менеджменту. Контролінг (управління управлінням) переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і направляючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативної та стратегічної мети.

Контролінг – це функціонально відосблений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті для ухвалення оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Однією з головних проблем на підприємствах є відсутність стратегічної мети розвитку, закріпленої за кожним структурним підрозділом. Важливим моментом тут буде постановка такої системи управлінського обліку, яка зробила б прозорими дані стосовно досягнення цієї мети. На сьогодні середнє промислове підприємство не має грамотно розробленої стратегії розвитку і не завжди може точно сказати, які показники (окрім прибутку) відстежуються й аналізуються в центрах відповідальності, а іноді взагалі не має таких центрів [9].

Основною метою контролінгу є орієнтація управлінського процесу на досягнення всієї мети, що стоїть перед підприємством – забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при зіставленні фінансових результатів від реалізації та витрат, а також вживання заходів регулювання виявлених відхилень і оптимізація співвідношення «витрати – обсяг – прибуток».

На сучасному етапі існує багато специфічних методів та інструментів контролінгу, за допомогою яких можна досягти поставленої мети. До них належать:

- аналіз точки беззбитковості (Break-Even-Analyze) – забезпечення беззбитковості операційної діяльності та створення умов для самофінансування підприємства;

- бенчмаркінг – процес порівняння об'єктів одного підприємства з аналогічними об'єктами інших підприємств;

- вартісний аналіз – функціональна характеристика продукції на предмет еквівалентності її вартості та корисності;

- портфельний аналіз – проведення аналізу для прийняття рішень щодо додаткових інвестицій в окремі програми або реінвестицій;

- АВС-аналіз – метод розподілу витрат, у відповідності з яким непрямі витрати відносяться до продукту в міру їхньої ідентифікації (виявлення) в процесі реалізації бізнес-процесу;

- аналіз сильних і слабких місць на підприємстві (SWOT-analysis) – аналіз усунення слабких місць на підприємстві, а також ефективне використання наявного потенціалу;

- PEST (STEP) – визначення політичних (Political), економічних (Economic), соціальних (Social) і технологічних (Technological) аспектів зовнішнього середовища, що впливають на бізнес-компанії;

- система раннього запобігання та реагування – інформаційна система, що повідомляє керівництву про потенційний ризик;

- дискримінантний аналіз – метод прогнозування банкрутства підприємства;

- бюджетування – процес складання і реалізації бюджетів на підприємстві;

- система «директ-кост» – система, за якої собівартість продукції вираховується і планується лише в частині змінних витрат;

- система «стандарт-кост» – система, за якої всі витрати, що впливають на собівартість реалізованої продукції, розраховують у вигляді стандартних (нормативних), попередньо визначених витрат, а не у вигляді фактичних витрат, що мали місце.

Аналіз етимологічної основи поняття «контролінг» дав змогу встановити його несинонімічність «управлінню» і нетотожність «контролю». Контролінг є багатограним поняттям, яке одночасно наділяють основними функціями управління і обмежують лише функціями планування, контролю або координації. Контролінг охоплює всю діяльність підприємства і концентрує управлінські дії на функціях планування, організації, обліку, аналізу та контролю. Відповідно до такого підходу його роль в управлінні витратами полягає в інформаційній, аналітичній і методичній підтримці реалізації рішень щодо управління витратами підприємства.

На основі аналізу спільності та розбіжності між управлінням витратами та контролінгом визначено, що управління витратами та контролінг у вузькому розумінні є синонімами. Встановлено, що важливою рисою контролінгу витрат є наявність єдиних планово-облікових одиниць. Ураховуючи важливість планування та обліку як функцій управління та необхідність їх гармонізації шляхом введення єдиних планово-облікових одиниць, саме пристосування планування для потреб

управління таким чином, щоб створити єдину планово-облікову одиницю, і є обраним напрямом для використання контролінгу у фінансовому управлінні підприємством. Для реалізації такої гармонізації необхідно сформувавши платформу використання контролінгу в управлінні підприємством. Під формуванням платформи варто розуміти процес вибору таких методів, прийомів чи інструментів, які забезпечували б гармонічне використання функцій контролінгу (планування, обліку, аналізу та контролю) в управлінні підприємством [12].

Ураховуючи той факт, що облік на підприємствах України повинен здійснюватися відповідно до чинного законодавства, функція обліку найменш зручна для вдосконалення. Однак статті, за якими здійснюється облік, повинні стати єдиною планово-обліковою одиницею з метою гармонізації функцій управління та обліку. У якості інструменту планування в контролінгу пропонується використовувати бюджетування. Під бюджетуванням мається на увазі процес складання бюджетів (кількісного виразу плану). У якості практичного інструментарію пропонується використовувати макети (бланки) основних бюджетів підприємства, до яких відносять: бюджет продажу, графік очікуваних надходжень, бюджет виробництва, бюджет прямих матеріальних витрат і витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет управлінських витрат, бюджет доходів і витрат, бюджет руху коштів і бюджетний баланс [12].

Зарубіжний досвід свідчить, що застосування фінансового контролінгу на підприємствах має сенс лише в тому разі, якщо менеджмент застосовує саме системний підхід до організації. Система фінансового контролінгу на вітчизняних підприємствах необхідна, насамперед, для прогнозування цін на продукцію й послуги та визначення вигідних умов їхньої реалізації, рівня знижок і націнок, для розрахунку очікуваних витрат і фінансових результатів, податкових платежів і створюваних резервів. Контролінг повинен реагувати навіть на найбільш слабкі сигнали, тобто отримувати завчасну інформацію, оперативно втручатися в процеси, які загрожують підприємству, виявляти та послаблювати вплив негативних тенденцій. Для такої ефективної діяльності служба контролінгу повинна інтегрувати свою систему з системою бухгалтерського обліку та звітності. Так, система фінансового контролінгу покликана забезпечувати керівництво підприємства об'єктивною, достовірною і своєчасною інформацією. Невиконання системою цього призначення може призвести до втрат на підприємстві, оскільки відсутність достовірної інформації спричинює неправильні управлінські рішення, що згодом позначаються на роботі та загальному фінансовому стані підприємства [6].

Для ефективної роботи й чіткого визначення відповідальності контролерів на підприємстві створюється спеціальний структурний підрозділ – служба контролінгу. Оскільки основна функція контролінгу на підприємстві – аналіз та управління витратами і прибутком, служба контролінгу повинна мати можливість отримувати всю необхідну інформацію й створювати на її основі рекомендації для прийняття рішень.

На думку деяких учених, українським підприємствам спочатку слід починати з упровадження деяких інструментів контролінгу, спрямованих на вирішення оперативних питань. Такі інструменти, як:

- розрахунок витрат і доходів (виробничого результату);
- внутрішні звітність і облік;
- показники та їх системи.

Вони будуть забезпечувати прозорість господарювання та підвищувати його ефективність, однак, на нашу думку, цей метод упровадження фінансового контролінгу є не досить ефективним. Найбільш ефективним буде створення на підпри-

емстві служби контролінгу в складі групи контролерів із трьох-чотирьох осіб.

На нашу думку, у найближчому майбутньому контролінг повинен посісти пріоритетне місце в системі управління підприємством.

За таких обставин можна стверджувати, що контролери будуть реально за-требуваними фахівцями. Як результат, зростатимуть вимоги до рівня їхньої професійної підготовки.

Таким чином, нинішня система управління на підприємствах недостатньою мірою враховує позитивні аспекти фінансового контролінгу.

Як результат служба контролінгу ще недостатньо впроваджується в діючу систему господарювання України, тому надзвичайно важливо на сьогодні правильно організувати здійснення фінансового контролінгу на підприємстві з урахуванням специфіки його функціонально-організаційної структури та галузі діяльності, що допоможе запобігати виникненню кризових економічних ситуацій, ідентифікувати причини фінансових проблем та сприятиме їх ефективному усуненню. Роль контролінгу як підсистеми фінансового управління підприємством полягає в підтримці та наданні допомоги керівнику. Беручи за основу дані бухгалтерського обліку як джерело інформації, служба контролінгу вивчає явища і процеси, що відбуваються на підприємстві, виявляє слабкі місця, порівнює фактичні показники із запланованими та аналізує причини відхилення, а також пропонує заходи з покращення ситуації на підприємстві.

Оскільки одне зі значень контролінгу є спеціальною формою підтримки управління, то створення штабного підрозділу контролінгу, що підпорядковується вищому управлінському рівню, слід вважати ефективним рішенням для закріплення у структурі підприємства способу мислення, орієнтованого на результат. Це необхідно й для того, щоб не було залежності служби контролінгу від інших економічних служб. Таке положення суперечить вимогам, пропонованим до контролінгу відносно його нейтральності.

Якщо розглядати систему контролю, яка в реальній практичній діяльності використовується на підприємствах, то дуже багато можна сказати про її недоліки.

Одним із них є безсистемне закріплення функцій контролю за певними працівниками. Тому при реорганізації системи управління повинен здійснюватися чіткий розподіл і закріплення функцій контролю за певними робочими місцями, що необхідно регламентувати внутрішніми стандартами контролю, розробленими кожним підприємством.

Система контролінгу на підприємстві включає не тільки аналітичні показники і висновки. У системі контролінгу присутня сильна організаційна складова – люди, які займаються контролінгом, потоки інформації між підрозділами підприємства і від підлеглих – до керівників.

Для ефективної роботи і чіткого визначення відповідальності контролерів на підприємстві необхідно створити спеціальний структурний підрозділ – службу контролінгу.

Основна функція контролінгу на підприємстві – аналіз і управління витратами і прибутком, служба контролінгу повинна мати нагоду одержувати всю необхідну їй інформацію і втілювати її в рекомендації для ухвалення управлінських рішень вищими керівниками підприємства.

Як і будь-яка фінансово-економічна служба, служба контролінгу протягом певного періоду становлення встановлює зв'язки з іншими службами і відділами, налагоджує інформаційну співпрацю, відбувається більш точне розділення функцій. У крупних європейських компаніях період становлення контролінгу доходив до 6 років.

Оскільки інформація, яку готує служба контролінгу, призначена для заступника директора з економіки (фінансового директора, комерційного директора) і генерального директора, ми вважаємо, що доцільно підпорядкувати службу контролінгу на пряму заступникові генерального директора з економіки, якому безпосередньо підлеглий також головний бухгалтер, начальники фінансового і планово-економічного відділів (ПЕО), начальник служби збуту (таким чином, начальник служби контролінгу одержує достатньо високий статус і незалежність від начальників інших фінансово-економічних служб).

Більше того, служба контролінгу має певною мірою привілейоване положення, оскільки наказом заступника генерального директора з економіки (фінансового директора) решта служб зобов'язана надавати службі контролінгу всю необхідну інформацію. Тому не рекомендується підпорядковувати службу контролінгу начальникові планово-економічного відділу або головному бухгалтеру, незважаючи на близькість функцій їхніх служб функціям служби контролінгу.

На підприємстві з інших відділів на відділ контролінгу будуть перекладені такі види робіт:

- бюджетування;
- фінансове планування;
- ціноутворення;
- формування основних підконтрольних фінансових показників;
- аналіз результатів із відхилень;
- складання планів і графіків.

Таким чином, можна буде розвантажити інші відділи, що відволікалися на виконання цієї роботи, і організувати їхню роботу більш ефективно, отримуючи більші прибутки та уникаючи помилок, що були типовими при відсутності відділу контролінгу (штрафи, пеня, невиконання планів, неповне завантаження виробничих потужностей тощо).

Досвід упровадження контролінгу на великих українських підприємствах показує, що раціональним є такий склад служби контролінгу:

- начальник служби;
- контролер-куратор відділів;
- контролер-фахівець з управлінського обліку;
- контролер-фахівець з інформаційних систем.

Начальник служби контролінгу – найбільш кваліфікований фахівець із достатнім досвідом роботи на підприємстві, який зсередини знає, як організована бухгалтерія і плановий відділ на підприємстві. Начальник служби контролінгу повинен знати бухгалтерський облік і знатися на технологічних питаннях роботи свого підприємства. Для такої посади, можливо, підійде заступник головного бухгалтера або начальника планового відділу, а також економіст підприємства. Начальник служби контролінгу несе відповідальність за документи, які виходять, аналітичні розрахунки і прогнози перед своїм безпосереднім начальником-заступником директора з економіки (фінансовим директором), а також перед генеральним директором. Таке положення висуває підвищені вимоги до кваліфікації та інтелектуальних можливостей начальника служби контролінгу.

Контролер-куратор підрозділів – кваліфікований фахівець, ознайомлений з організацією роботи і проблемами всіх цехів підприємства, який розуміє суть роботи і технологічні аспекти кожного цеху.

На цю посаду доцільно запрошувати економістів підрозділів, економістів планово-економічного відділу, бухгалтерії, фінансового відділу, служби збуту. Вирішальну роль відіграють активність і бажання працювати.

Контролер-фахівець з управлінського обліку – фахівець, здібний до аналітичного мислення, який розуміється на теорії та інструментах контролінгу, має високий рівень ерудиції.

З метою уникнення роздування штату служби контролінгу на першому етапі її існування начальник служби буде особисто займатися роботою з бухгалтерією і вирішувати питання передачі даних для аналізу в службу контролінгу, але якщо обсяг роботи на цій ділянці критично великий, а виконання обов'язків начальника служби контролінгу не дає йому змоги вирішувати цю проблему особисто, слід підібрати кандидатуру фахівця з управлінського обліку.

Контролер-фахівець з інформаційних систем – кваліфікований фахівець з відділу автоматизації, який добре знається на документообігу підприємства і здатний поставити завдання автоматизації контролінгової роботи.

Повноцінне функціонування служби контролінгу тісно пов'язане з оптимізацією інформаційних потоків на підприємстві, а отже, з автоматизацією фінансово-господарської діяльності підприємства і використанням сучасних інформаційних технологій.

Збір аналітичної інформації повинен бути максимально автоматизований, щоб уникнути спотворень, помилок і зловживань (а потім – штрафів, пені тощо). Оскільки алгоритм збору інформації та форми звітності в службі контролінгу специфічні, то доцільно мати в штаті фахівця, який відповідатиме за автоматизацію контролінгової роботи, за те, щоб у процесі автоматизації, яку веде відділ автоматизації, враховувалися потреби служби контролінгу. Відділ автоматизації на підприємстві займається автоматизацією взагалі і керується запитамі окремих фінансово-економічних служб (частіше всього бухгалтерії) замість того, щоб вирішувати інтегроване завдання створення інформаційного середовища роботи підприємства. Контролер-фахівець з інформаційних систем повинен вирішувати своє завдання автоматизації в масштабі підприємства і координувати його вирішення із завданнями автоматизації інших служб [12].

Основною ідеєю в ході впровадження контролінгу повинна бути спрямованість на швидкий збір контролінгової інформації, щоб керівництво підприємства побачило реальну віддачу від роботи служби контролінгу. З метою швидкого збору контролінгової інформації та ефективного управління підприємством необхідно автоматизувати контролінг на підприємстві. Автоматизація здійснюється за допомогою впровадження інформаційних технологій контролінгу.

Інформаційна технологія контролінгу в управлінні підприємством – це система апаратних і комунікаційних засобів, програмних продуктів, інтелектуального потенціалу контролерів, яка забезпечує автоматизоване збирання, отримання, передавання, зберігання, оброблення інформації, необхідної для виконання завдань контролінгу в управлінні суб'єктами підприємництва.

Висновки

Отже, контролінг відіграє дуже важливу роль у системі управління підприємством, будучи одним із найсучасніших і ефективних систем керування підприємством. Він є відособленою системою, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на його основі управлінських рішень, орієнтованих на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.

Ця система могла б стати важливим інструментом виводу українських підприємств з кризового стану.

Література

1. *Ареф'єва О. В.* Історія виникнення контролінгу та сутність контролінгу бізнес-процесів / О. В. Ареф'єва, Л. Л. Дякон // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 165-171.
2. *Белоусова И. А.* Возможности контроллинга в управлении предприятием // Економіка та держава / И. А. Белоусова. – 2011. – № 5. – С. 27-28.
3. *Верхоглядова Н. І.* Контролінг в системі управління підприємством / Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна // Держава та регіони. Серія : економіка і підприємство. – 2008. – № 5 – С. 16-21.
4. Господарський Кодекс України від 16 грудня 2003 р. №436-IV із змінами і доповненнями, внесеними законами України // Інфодиск «Законодавство». – 2008. – № 10.
5. *Гребець О. Б.* Контролінг як сучасна система управління / О. Б. Гребець // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 71-72.
6. *Івахненко С. В.* Фінансовий контролінг : методи та інформаційні технології / С. В. Івахненко, О. В. Мелих. – К. : Знання, 2012. – 319 с.
7. *Лозовицький Д. С.* Контролінг. Навчальний посібник. – Львів : Видавництво ЛьвДУВС, 2012. – 310 с.
8. *Маркіна І. А.* Контролінг для менеджерів [текст] : Навч. посібник / І. А. Маркіна, О. М. Таран-Лала, В. М. Гунченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 304 с.
9. *Набиева Л. Ю.* Контроллинг как новая экономическая категория науки управления / Л. Ю. Набиева // Економіка та держава. – 2012. – № 8. – С. 28-29.
10. *Приступа Л. Ю.* Фінансовий контролінг як інструмент стратегічного управління фінансами підприємства / Л. Ю. Приступа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=1068>
11. *Стефаненко М. М.* Використання контролінгу в системі управління підприємством / М. М. Стефаненко, Л. Ю. Набієва // Економіка та держава. – 2012. – № 2. – С. 24-26.
12. *Ткаченко А. М., Ткаченко С. Ю.* Сучасні підходи до визначення сутності та функцій контролінгу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journals.urau.ua/index.php/2225-6407/article/view/6254>
13. *Черкас А. В.* Проблематика впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах / А. В. Черкас [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2013/4/p_140_143.pdf
14. *Грушко В. І.* Первинне публічне розміщення (ІРО) : теорія та практика вітчизняних компаній : Монографія / В. І. Грушко, О. Г. Чумаченко. – К. : Дорадо-Друк, 2009. – 252 с.

УДК 338.22.01

Т.К. Мосійчук
здобувач кафедри управління
фінансово-економічною безпекою,
Університет економіки та права «КРОК»

Бюджетна політика як інструмент активізації інноваційного розвитку та зміцнення економічної безпеки країни

У статті досліджено структуру та напрями витрат державного бюджету за останні п'ять років та їх вплив на інвестиційно-інноваційні процеси. Автором надано пропозиції щодо напрямів бюджетного стимулювання інноваційного розвитку, які відповідають базовим принципам і нормативним документам СОТ та ЄС.

Ключові слова: інноваційний розвиток, капітальні інвестиції, національна інноваційна система, економічна безпека.

Т.К. Мосейчук
*соискатель кафедры управления
финансово-экономической безопасностью,
Университет экономики и права «КРОК»*

Бюджетная политика как инструмент активизации инновационного развития и укрепления экономической безопасности страны

В статье исследованы структура и направления расходов государственного бюджета за последние пять лет, их влияние на инвестиционно-инновационные процессы. Автором даны предложения по направлениям бюджетного стимулирования инновационного развития, которые соответствуют базовым принципам и нормативным документам ВТО и ЕС.

Ключевые слова: инновационное развитие, капитальные инвестиции, национальная инновационная система, экономическая безопасность.

Т.К. Mosiychuk
*External PhD Student of Financial and Economic
Security Management Department of «KROK» University*

Fiscal policy as a tool for innovative development activation and strengthening of economic security of the country

This article explores the structure and directions of state budget expenditures in the last five years and their impact on investment and innovative processes. The author has presented proposals for the budget stimulation of the innovative development that meet the basic principles and regulations of the WTO and EU.

Keywords: innovative development, capital investment, national innovation system, economic security.

Постановка проблеми

У сучасних умовах прискорення науково-технічного прогресу, глобалізації ринків, масштабного переміщення капіталу, інноваціям відводиться ключова роль серед факторів, які стимулюють економічне зростання та посилюють економічну безпеку країни.

Проведення інноваційної діяльності пов'язане зі значними витратами та високим комерційним ризиком, що робить її менш привабливою з економічної точки зору, ніж звичайна господарська діяльність. Унаслідок цього залучення в економіку інвесторів, які будуть готові здійснювати інвестиції в розвиток інновацій, можливе лише через створення для них дієвих фінансових стимулів з метою зниження витрат, що частково компенсує вищу ризикованість інвестицій.

Стратегічним напрямом реформування бюджетної політики на коротко- та середньострокову перспективу є підвищення ефективності державних витрат. В іншому разі збільшення доходів бюджету буде нівельовано через нездатність ефективно використати ці кошти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичним аспектам досліджень механізмів держаної бюджетної політики та економічного зростання присвячено наукові праці Дж.М. Кейнса [1], Дж. Б'юкенена [2], Й. Шумпетера [3], Дж. Стігліца [4] та інших. У вітчизняній літературі питання державного сприяння активізації інноваційного розвитку економіки розглянуто в наукових працях В.М. Гейця [5], Т.І. Єфіменко [6], В.М. Опаріна [7], І.Л. Петрової [8], Л.І. Федулової [9], В.М. Федосова [10] та інших.

Незважаючи на значні наукові дослідження, вплив бюджетної політики на інноваційні процеси залишається вкрай неефективним. Особливо це стосується визначення концептуальних засад формування та розвитку пріоритетів бюджетної політики, що не відповідають євроінтеграційному вибору України та ризику економічної безпеки, що посилюються у відкритій економіці країни.

Невирішені раніше частини загальної проблеми

У сучасних умовах в Україні держава не виступає активним суб'єктом інвестиційно-інноваційних процесів. Обсяг державних капіталовкладень у нашій країні за останні роки помітно скоротився. В умовах низької динаміки приватних інвестицій стимулювання економічного зростання стримується неефективним вибором державних пріоритетів, що не дають імпульсу інноваційно-інвестиційним процесам в економіці. Структура капітальних інвестицій держави не спрямована на пріоритетний розвиток високотехнологічних і наукоємних галузей вітчизняної економіки. Як ми бачимо вплив бюджетної політики на інноваційні процеси залишається вкрай неефективним. Тому необхідно розглянути стратегічні пріоритети реформування бюджетної політики в напрямку активізації інноваційного розвитку та підвищення рівня економічної безпеки країни, що може служити основою для підготовки змін до законодавства України яке відповідає базовим принципам і нормативним документам СОТ та ЄС.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є аналіз бюджетної політики України з точки зору її впливу на інноваційний розвиток та обґрунтування пріоритетних напрямів модернізації бюджетної політики в контексті зміцнення економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження

В Україні протягом останніх десяти років державою зроблено вагомі кроки зі створення сприятливих умов для інноваційної діяльності. Головним серед них стало формування законодавчої бази, спрямованої на розвиток національної інноваційної системи. Нині застосування бюджетно-податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності в нашій країні передбачено низкою законодавчих актів, зокрема: законами «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про наукові парки», «Про індустріальні парки», «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»; Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури», розпорядженнями Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері» та іншими.

Незважаючи на те що утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України визначено основними нормативно-правовими актами як один зі стратегічних пріоритетів розвитку, поставлені цілі фактично залишаються невиконаними. Бюджетна політика є однією з перешкод, що ускладнюють досягнення мети.

За останні роки, попри несприятливе становище у сфері бюджетних доходів, у цілому забезпечено фінансування основних видаткових статей бюджету, крім витрат на економічну діяльність (табл. 1).

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету України за 2009–2014 рр.

| Статті витрат | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Видатки | | | | | | |
| млрд грн, | 307,4 | 377,8 | 416,9 | 492,5 | 505,8 | 523,1 |
| у % до попереднього року | 99,4 | 122,9 | 110,3 | 118,1 | 102,7 | 103,4 |
| Загальнодержавні функції | | | | | | |
| млрд грн, | 33,2 | 44,9 | 49,9 | 54,6 | 61,7 | 76,8 |
| у % до попереднього року | 107,5 | 135,4 | 111,1 | 109,5 | 113,0 | 124,5 |
| Економічна діяльність | | | | | | |
| млрд грн, | 39,8 | 43,8 | 57,1 | 62,4 | 50,8 | 43,6 |
| у % до попереднього року | 146,8 | 110,3 | 130,3 | 109,2 | 81,4 | 85,9 |
| З неї: | | | | | | |
| дослідження і розробки в галузях економіки | | | | | | |
| млрд грн, | 1,1 | 1,2 | 1,4 | 1,3 | 1,0 | 0,84 |
| у % до попереднього року | 80,4 | 110,6 | 115,3 | 94,8 | 74,7 | 84 |
| Освіта | | | | | | |
| млрд грн, | 66,8 | 79,8 | 86,3 | 101,6 | 105,5 | 100,1 |
| у % до попереднього року | 109,5 | 119,5 | 108,1 | 117,7 | 103,9 | 95,9 |
| Соц. захист та соц. забезпеч. | | | | | | |
| млрд грн, | 78,8 | 104,5 | 105,4 | 125,3 | 145,1 | 138,0 |
| у % до попереднього року | 106,4 | 132,7 | 100,9 | 118,8 | 115,8 | 95,1 |

Джерело: [11;12]

Встановлюючи пріоритетом соціальну спрямованість бюджетних видатків та орієнтуючись на завдання мінімізації дефіциту бюджету, уряд обмежує інвестиційну функцію бюджету, що гальмує процеси модернізації економіки і стримує інноваційний розвиток. У цьому контексті механізмом активізації інноваційної діяльності є подолання ризику продовження соціального популізму.

У сучасних умовах в Україні держава не виступає активним суб'єктом інвестиційно-інноваційних процесів. На жаль, обсяг державних капіталовкладень у нашій країні за останні роки помітно скоротився (табл. 2).

Таблиця 2

Участь держави в нагромадженні капіталу

| Показники | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Капітальні інвестиції – усього, млрд грн | 233,1 | 151,8 | 171,1 | 238,2 | 263,7 | 267,7 | 219,4 |
| Державні капітальні інвестиції, млрд грн | 21,4 | 10,8 | 14,8 | 20,2 | 24,8 | 13,7 | 8,7 |
| Питома вага державних капітальних інвестицій у загальному обсязі капітальних інвестицій, % | 9,2 | 7,1 | 8,7 | 8,5 | 9,4 | 5,1 | 3,96 |

Джерело: [11;13;14]

Це свідчить, що держава практично усунулася від проведення активної інвестиційно-інноваційної політики, віддаючи все на «силу ринку». Водночас дер-

жавне споживання постійно зростало, досягнувши у 2013 р. величини в 281,7 млрд грн. Слід зазначити, що на відміну від капітальних інвестицій державне споживання зростало навіть у період фінансово-економічної кризи 2008-2009 років.

В умовах низької динаміки приватних інвестицій стимулювання зростання економіки стримується неефективним вибором державних пріоритетів, що не дають імпульсу інноваційно-інвестиційним процесам в економіці. Структура капітальних інвестицій держави не спрямована на пріоритетний розвиток високо-технологічних і наукоємних галузей вітчизняної економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Структура капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету України за видами економічної діяльності у 2010-2014 рр., %

| Види економічної діяльності | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| Усього | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство | 2,6 | 1,8 | 0,2 | 1,0 | 0,7 |
| Добувна промисловість | 5,5 | 8,3 | 6,1 | 15,1 | 1,9 |
| Переробна промисловість | 1,2 | 0,6 | 0,4 | 0,3 | 0,4 |
| Виробництво та розподілення електроенергії, газу, пари та гарячої води | 4,2 | 6,0 | 4,8 | 4,9 | 8,2 |
| Будівництво | 12,1 | 15,0 | 2,4 | 3,2 | 2,2 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 33,7 | 36,4 | 7,8 | – | 3,6 |
| Операції з нерухомим майном | 3,2 | 4,3 | 41,2 | 0,1 | - |
| Наукові дослідження та розробки | – | 1,0 | 1,7 | 4,9 | 2,8 |
| Державне управління | 3,7 | 5,4 | 28,0 | 45,4 | 60,4 |
| Освіта | 5,0 | 4,6 | 2,4 | 5,4 | 7,7 |
| Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | 8,1 | 6,8 | 4,5 | 11,5 | 4,8 |
| Надання комунальних та індивідуальних послуг | 19,7 | 10,5 | 0,7 | – | – |

Джерело: [12; 13]

Пріоритетними напрямками державних інвестицій є добувна промисловість (15,1%), а також сфера державного управління (45,4%). Частка капітальних інвестицій за рахунок державного бюджету на підприємствах переробної промисловості, а також у науковій діяльності і розробках є незначною.

Мізерні обсяги інноваційних ресурсів, які на сьогодні спрямовуються у виробничу сферу, не зможуть забезпечити вагомих зрушень у найближчі десятиріччя. Тим більше, що вони не охоплюють розвиток наукоємних, ресурсо- і енергозберігаючих технологій, без яких не може бути досягнуто належного рівня економічної безпеки.

Таким чином, в умовах затухання темпів економічного зростання в Україні засоби бюджетної політики, що згладжують коливання економічної активності, обмежені, а можливості нарощування державних витрат у середньостроковій перспективі відсутні. У зв'язку з цим одним із головних напрямів інноваційної політики в контексті економічної безпеки на найближчу перспективу є оцінка витрат держави з точки зору його впливу на інноваційний розвиток.

Слід мати на увазі, що реформування бюджетної політики в напрямі активізації інноваційного розвитку повинно здійснюватися відповідно до базових прин-

ципів і нормативних документів ЄС та міжнародних організацій, у яких Україна бере участь. Згідно з правилами СОТ діє категорична заборона на державну підтримку експорту та імпортозаміщення [15]. Тим самим для України необхідним є здійснення такої державної підтримки, яка, з одного боку, узгоджувалася б із міжнародними зобов'язаннями нашої країни у зв'язку із вступом у СОТ і в рамках її інтеграції в ЄС, а з іншого – сприяла б проведенню необхідних реформ [16, с. 68].

Згідно з Рамковими положеннями Співтовариства щодо державної допомоги дослідженням, інноваціям і розвитку (2006/С 323/01) для визнання сумісною зі спільним ринком державна допомога повинна, без завдання шкоди конкуренції, стимулювати діяльність у зазначеній сфері, що виражається у зростанні економічної ефективності, тобто збільшенні ринкового попиту на нові або поліпшені товари, процеси або послуги, або зменшенні ціни на них без втрати якості [17, с. 12].

Переорієнтація бюджетної політики від бюджетного стимулювання підприємств галузевого рівня на підтримку інноваційного розвитку дасть змогу знизити ризики введення проти українських товаровиробників протекціоністських заходів з боку інших країн. При цьому перехід від державної підтримки поточної діяльності суб'єктів господарювання з метою зниження собівартості їхньої продукції до інвестиційних форм підтримки, спрямованих на модернізацію виробництва і підвищення його екологічності, дозволить надати цій підтримці стимулюючого характеру і узгодити її з вимогами СОТ і ЄС [16, с. 78].

Виходячи із зазначеного, на нашу думку, стратегічними пріоритетами реформування бюджетної політики в напрямі активізації інноваційного розвитку в контексті економічної безпеки повинні стати:

- зміна пріоритетів у структурі витрат коштів державного бюджету;
- формування необхідних інструментів і механізмів підтримки державних закупівель інноваційної продукції та ефективного розміщення замовлення на НІОКР для державних потреб у рамках створення контрактної системи;
- встановлення обмежень щодо залучення нових боргових ресурсів з метою фінансування поточних видатків бюджету;
- переорієнтація системи надання державних гарантій для високотехнологічних підприємств української економіки;
- упровадження принципів співфінансування інвестиційних проектів центральною владою, місцевою владою та приватними інвесторами в рамках створення контрактної системи;
- бюджетна підтримка малого бізнесу;
- підтримка виходу на зовнішні ринки українських компаній через нарощування фінансової підтримки високотехнологічного експорту.

Посилення внутрішніх і зовнішніх загроз потребує переорієнтації структури державних видатків у напрямі збільшення тих статей, які безпосередньо впливають на економічне зростання. Для забезпечення стабільного довгострокового фінансування бюджетні видатки розвитку повинні фінансуватися незалежно від поточних заходів фіскального збалансування бюджету. Такий захід дасть можливість значно посилити автономність бюджетного інвестування незалежно від циклічності економічного розвитку та стану державних фінансів. Крім цього, необхідно перевести значну частину фінансування інвестиційних програм на кредитну основу.

Питання вдосконалення обсягів державної підтримки окремих галузей має важливе значення для розроблення стратегії інноваційного розвитку в контексті

економічної безпеки. Потребує нагального реформування структура витрат бюджету за видами економічної діяльності (табл. 4).

Таблиця 4

Структура витрат зведеного бюджету України на економічну діяльність, %

| Види економічної діяльності | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство | 18,8 | 15,8 | 16,7 | 13,4 | 12,0 | 15,2 | 13,4 |
| Паливно-енергетичний комплекс | 30,2 | 30,1 | 27,5 | 19,2 | 28,0 | 30,4 | 21,4 |
| У тому числі: | | | | | | | |
| вугільна галузь та ін. галузі з видобутку твердого палива, | 14,1 | 15,8 | 17,0 | 17,8 | 20,6 | 29,6 | 20,9 |
| електроенергетична галузь | 0,8 | 2,3 | 1,7 | 1,0 | 0,5 | 0,5 | 0,2 |
| Обробна промисловість | 0,2 | 0,5 | 0,1 | 0,9 | 0,4 | | - |
| Транспорт | 27,3 | 34,5 | 34,9 | 32,4 | 26,8 | 35,3 | 43,0 |
| Зв'язок, телекомунікації та інформатика | 0,3 | 0,5 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,4 |
| Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки | 2,6 | 2,7 | 2,7 | 2,4 | 2,1 | 1,9 | 1,9 |
| Інші галузі | 20,7 | 15,9 | 17,8 | 31,4 | 30,4 | 16,9 | 19,8 |
| Довідково: Усього витрат, млрд грн. | 51,3 | 39,8 | 43,8 | 57,1 | 62,3 | 50,8 | 43,6 |

Джерело: [12; 18]

Основними сферами державної підтримки бюджету за 2008-2013 рр. є сільське господарство, паливно-енергетичний комплекс, сфера послуг та інфраструктура. На ці сфери у 2013 р. припадало 81,2% загального обсягу витрат. Так, на паливно-енергетичний комплекс – близько 30% усіх витрат на економічну діяльність, із них 29,9% – на вугільну галузь. При цьому питома вага промислових галузей з потенціалом інноваційного розвитку та імпортозаміщення є незначною.

В умовах обмеженості ресурсів державного бюджету головним джерелом збільшення витрат на НДДКР, на нашу думку, повинно стати скорочення витрат на загальнодержавні функції, соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Скорочення витрат на соціальний захист і соціальне забезпечення можливе, у свою чергу, тільки в разі здійснення пенсійної реформи, яка постійно відкладається, заганяючи Україну в глухий кут: відсутність економічного зростання – бідність. Розрахунок потенційного обсягу державних витрат на НДДКР, що забезпечує задовільний рівень економічної безпеки, та джерела їх фінансування наведено в табл. 5.

**Джерела фінансування збільшення витрат
на НДДКР за рахунок державного бюджету**

| Показники | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|
| Витрати на НДДКР за рахунок бюджету, млн грн | 3859,7 | 4709,1 | 4762,1 | 4774,6 |
| Відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету, що забезпечує задовільний рівень інноваційно-інвестиційної безпеки (% ВВП) | 0,75 | 0,75 | 0,75 | 0,75 |
| Рівень витрат, що забезпечує задовільний інноваційно-інвестиційний рівень безпеки, млн грн | 8119,3 | 9765,6 | 10584,3 | 11291,1 |
| Додаткові витрати держави на НДДКР, млн грн | 4259,6 | 5056,5 | 5822,2 | 6516,5 |
| Джерела фінансування витрат на НДДКР – усього | 4259,6 | 5056,5 | 5822,2 | 6516,5 |
| У тому числі: | | | | |
| загальнодержавні функції | 1279,9 | 1623,8 | 1766,8 | 1944,6 |
| соціальний захист і соціальне забезпечення | 2979,7 | 3432,7 | 4055,4 | 4571,9 |

Джерело: [12; 18]

Як свідчать розрахунки, для забезпечення задовільного рівня стану фінансування НДДКР за рахунок державного бюджету (на рівні 0,75% ВВП) у 2013 р. необхідно було додатково виділити 6,5 млрд грн. Збільшення витрат на НДДКР могло бути профінансоване за рахунок скорочення витрат на загальнодержавні функції (на 1,9 млрд грн, або 29,8%) і витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення населення (на 4,6 млрд грн, або 70,2%). У цілому скорочення цих статей порівняно з величиною витрат 2013 р. становило б відповідно 3,2%.

Таким чином, в умовах обмеженості фінансових ресурсів держави головним джерелом збільшення витрат на НДДКР, що забезпечить задовільний рівень економічної безпеки, може стати скорочення тих статей витрат бюджету, які прямо не впливають на темпи економічного зростання.

Пріоритетним напрямом реформування бюджетної політики повинно стати переосмислення боргової політики України та законодавче закріплення нових пріоритетів: чітке визначення цілей і напрямів використання позичкових ресурсів, встановлення граничних та оптимальних параметрів боргового навантаження на економіку, обмеження вартості, терміну та валюти ресурсів, залучених на борговій основі. Особливо важливе значення має відмова від залучення зовнішніх боргових ресурсів для фінансування поточних видатків узагалі.

З цієї метою необхідним кроком є розроблення Стратегії управління державним боргом на довгостроковий період. «Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2011-2013 роки», що затверджена Кабінетом Міністрів України, не створила обмежень та не встановила орієнтирів для здійснення боргової політики. Крім того, не було прийнято закон «Про державний борг», що дає змогу урядові, як і раніше, безконтрольно здійснювати у значних масштабах внутрішні та зовнішні запозичення.

Ми підтримуємо позицію, згідно з якою залучені державою в нинішніх складних економічних умовах боргові ресурси повинні спрямовуватися виключно на інноваційно-інвестиційні проекти в пріоритетних галузях економіки на умовах окупності. Проведення виваженої політики в умовах кризи та погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури дасть змогу знизити фіскальний тиск на економіку та збільшити державні інвестиції. У середньостроковій перспективі необ-

хідно децентралізувати процес залучення боргових коштів, розширивши повноваження місцевих органів влади.

Серед інструментів бюджетної політики належне місце займає надання державної гарантії на кредити, які залучаються підприємницьким сектором для здійснення інноваційно-інвестиційних проектів. За останні десять років спостерігається стрімке зростання державного гарантованого боргу. Так, гарантований борг України з 15 млрд грн станом на 31 грудня 2005 р. зріс до 153,7 млрд грн станом на 31 грудня 2014 р. [19]. Проте цей інструмент не використовується для стимулювання інноваційного розвитку.

Слід відмітити, що переважна частина державних гарантії надається для фінансування підприємств інфраструктурного комплексу, діяльність яких не пов'язана з інноваціями. За даними Міністерства фінансів України, у 2013 р. сума державних гарантії становила 21,9 млрд грн. Укравтодору було надано гарантії для залучення коштів, оформлені облігаціями, у розмірі 5 млрд грн. НАК «Нафтогаз України» випустив облігації під державні гарантії на суму 4,8 млрд грн. У 2014 р, при загальній сумі державних гарантії 17,4 млрд грн, на організацію пасажирського сполучення аеропорт Бориспіль–Київ було надано гарантії в розмірі 372,3 млн дол., на будівництво Бескидського тунелю – 55 млн грн.

На нашу думку, необхідно на законодавчому рівні закріпити надання державних гарантії виключно під кредитування інноваційних проектів, які мають загальнодержавне значення. Це дасть можливість забезпечити стабільне фінансування інноваційних витрат.

Одним із додаткових заходів з активізації інноваційного розвитку є посилення в державному секторі економіки інноваційної спрямованості системи державних закупівель для державних потреб. У 2010 р. було прийнято Закон України «Про здійснення державних закупівель» [20], яким сформовано законодавчу базу для здійснення державних закупівель. Проте існуюча система державних закупівель (як нормативна база, так і практика їх проведення) поки що перешкоджає доступі інноваційної продукції в цю систему. В Україні держава виступає великим «споживачем» товарів і послуг, ураховуючи розмір державного сектору в економіці України (табл. 6).

Величина кінцевого споживання державного сектору в 2013 р. становила 281,7 млрд грн проти 169,2 млрд у 2008 році. При цьому частка витрат неінвестиційного характеру в загальному обсязі витрат зведеного бюджету за досліджуваний період зросла відповідно з 86,7 до 94,2%. Це означає, що процес державних закупівель, хоча б частково орієнтований на інноваційні товари, послуги та роботи, створить помітний попит на інноваційну продукції високотехнологічних підприємств.

Таблиця 6

Місце державних витрат неінвестиційного характеру в економіці України

| Показники | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Споживання сектору загальнодержавного управління, млрд грн | 169,2 | 184,0 | 219,9 | 238,7 | 275,5 | 281,7 |
| Частка державного споживання у ВВП, % | 17,8 | 20,1 | 20,3 | 18,2 | 19,5 | 18,7 |
| Частка неінвестиційних витрат у загальній величині видатків державного бюджету, % | 86,7 | 93,5 | 91,9 | 89,9 | 91,7 | 94,2 |
| Частка держспоживання в споживчих витратах, % | 22,3 | 23,8 | 24,1 | 21,3 | 22,1 | 20,2 |

Джерело: [11;18]

Інвестиційні видатки бюджету можуть відчутно розширити внутрішній попит на інновації, сприяючи високотехнологічним і наукомістким сферам виробництва. Реформування системи державних закупівель об'єктивно вимагає підвищення рівня прозорості й конкурентності державних закупівель. Це досягається шляхом упровадження низки заходів: підвищення відкритості та доступності інформації стосовно проведення державних тендерів, спрощення вимог до потенційних учасників у процедурах державних закупівель, залучення всіх охочих до проведення тендерів.

Важливим чинником зростання попиту на інновації в Україні повинно стати включення інноваційної продукції (товарів, послуг) як обов'язкової складової при впровадженні державних економічних, соціальних та екологічних цільових програм, програм енергозбереження та енергоефективності, розвитку інформаційної інфраструктури тощо. Формування необхідних інструментів і механізмів підтримки державних закупівель інноваційної продукції та ефективного розміщення замовлення на НДДКР потребує суттєвих змін у системі держзакупівель.

Додатковим напрямом збільшення витрат на інноваційну діяльність повинно стати введення для великих державних підприємств обов'язкової вимоги щодо розроблення та прийняття інноваційних програм, спрямованих на технологічне оновлення виробництва, зниження ресурсо- та енергомісткості продукції. Введення цієї норми сприятиме зростанню попиту на інновації.

Потужним фактором впливу держави на масштаби і напрями інноваційної діяльності є бюджетна підтримка процесів кредитування. Ураховуючи складність нинішньої ситуації та нерозвиненості методів державного впливу на ринок кредиту, основними напрямами бюджетної підтримки стимулювання кредитування в сучасних умовах, на наш погляд, будуть: першочергове виділення кредиту підприємствам пріоритетних галузей; пріоритетність у сфері бюджетних видатків цільового кредитування під інвестиційні проекти інноваційного спрямування.

У системі засобів активізації інноваційного розвитку чільне місце займає державна підтримка малого бізнесу. Політика стимулювання інноваційної активності малого бізнесу повинна проводитися на всіх рівнях державного управління – від уряду до місцевих органів влади. Головним у державній політиці в цій сфері є створення своєрідного «інноваційного клімату», тобто забезпечення сприятливих економічних, правових, організаційних та інших передумов для виникнення та прискореного розвитку нових підприємств, у першу чергу – зайнятих генеруванням, освоєнням і комерціалізацією науково-технічних нововведень. Держава, на відміну від підтримки великого бізнесу, основну допомогу повинна надавати на початкові періоди становлення малих інноваційних підприємств.

Головним змістом державної інноваційної політики стосовно малого бізнесу повинно стати регулювання фінансових потоків, спрямованих на полегшення доступу до джерел фінансових ресурсів. Цілеспрямоване бюджетне фінансування може здійснюватися переважно у двох формах: безповоротного субсидування (надання грантів); через надання пільгових позик і укладення контрактів на розроблення продукції та технології. У цілому на малий бізнес доцільно виділяти 3-5% загальнодержавних витрат на НДДКР.

Кошти з державного бюджету повинні надаватися таким чином: пошук нових ідей та оцінювання потенційних можливостей комерціалізації нововведень; вибір проектів, що мають найбільшу потенційну вигоду для фінансування (тер-

мінном до 2 років); надання субсидії підприємцю (у розмірі 25-50 тис. грн) на ринкові дослідження і початкове розроблення ідеї; надання допомоги в пошукові венчурного капіталу, доступі до державних позик, створення прототипу нового виробу; проведення підготовки до комерціалізації.

Велике значення для підтримки малого бізнесу в інноваційній сфері є стимулювання контрактних відносин з малим бізнесом, особливо у сфері НДДКР. З цією метою необхідно передбачити обов'язкову участь державних органів у спеціальних програмах заохочення НДДКР у компаніях малого бізнесу. Для фінансової підтримки малого бізнесу необхідно на законодавчому рівні закріпити виділення фінансових ресурсів близько 1% державних витрат на НДДКР. При цьому урядові витрати на науково-технічні роботи повинні передбачати встановлення мінімального обсягу участі малого бізнесу. Це, у свою чергу, потребує внесення змін до формування державного бюджету країни.

Висновки

Сучасний стан економічної безпеки диктує необхідність формування нової державної політики у сфері інновацій, орієнтованої на створення в економіці можливостей для реалізації новаторства, інноваційної діяльності.

Стратегічним напрямом реформування бюджетної політики на коротко- та середньострокову перспективу є підвищення ефективності державних витрат. Бюджетне стимулювання інноваційного розвитку є складною проблемою, що потребує застосування комплексу засобів, які відповідають базовим принципам і нормативним документам СОТ та ЄС.

Основними завданнями і пріоритетними напрямками модернізації бюджетної політики в контексті забезпечення економічної безпеки повинні стати: випереджальне нарощування державних інвестицій; переорієнтації структури державних видатків за видами економічної діяльності в напрямі збільшення підтримки інноваційно активних підприємств обробної промисловості, транспорту та зв'язку; збільшення витрат на НДДКР за рахунок скорочення витрат бюджету на державне управління, соціальний захист і соціальне забезпечення населення; використання державних гарантій виключно під кредитування інноваційних проектів, які мають загальнодержавне значення; часткова переорієнтація державних закупівель на потреби інноваційного розвитку; державна підтримка кредитування та розвитку малого бізнесу.

В умовах зменшення масштабу ресурсів бюджету, які можуть бути використані для стимулювання інноваційного розвитку, пріоритет державної підтримки повинен надаватися на користь податковим інструментам. Україна не має достатнього обсягу фінансових ресурсів для того, щоб надати потужну пряму бюджету підтримку підприємницькому сектору з метою активізації інноваційного розвитку. Крім того, в умовах, коли важливими інструментами конкуренції стають знання, лідерство у створенні новітніх товарів і технологій, орієнтація лише на розвиток підприємств за рахунок прямих засобів державної підтримки не забезпечує конкурентоспроможність національної економіки в довгостроковій перспективі. У зв'язку з цим реформування бюджетно-податкової політики в напрямі активізації інноваційного розвитку потребує зменшення масштабу використання бюджетних інструментів підтримки економічної діяльності на користь податкових інструментів і фінансових небюджетних стимулів.

Література

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Антология экономической классики. – М. : Эконом, Ключ, 1993. – 486 с.

2. *Бьюкенен Дж. М.* Сочинения. Конституция экономической политики. Расчёт согласия. Границы свободы / Дж. М. Бьюкенен / Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1 / Фонд экономической инициативы. – М. : Таурис Альфа, 1997. – 560 с.
3. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития : (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
4. *Стиглиц Дж.* Экономика государственного сектора / Дж. Стиглиц. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
5. *Гесць В. М.* Інноваційні перспективи України: монографія / В. М. Гесць, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
6. *Єфименко Т. І.* Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : монографія / Т. І. Єфименко, Є. Л. Черевиков, К. В. Павлюк, І. В. Богдан, О. В. Степанова ; ред. : Т. І. Єфименко ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2012. – 371 с.
7. *Опарін В. М.* Фінансова система України : Теоретико-методологічні аспекти : Монографія / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 239 с.
8. *Петрова І. Л.* Інноваційна діяльність : стимули та перешкоди : монографія / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна. – К. : «КРОК», 2010. – 320 с.
9. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / [Федулова Л. І., Бажал Ю. М., Осецький В. Л. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 656 с.
10. *Федосов В. М.* Інституційна фінансова інфраструктура України : сучасний стан та проблеми розвитку / В. М. Федосов, В. М. Опарін, С. В. Львовчкін // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 3-21.
11. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. Г. О. Осауленка. Державний комітет статистики України. – 2014. – 551 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Виконання Державного бюджету / 2014 / Річний звіт про виконання державного бюджету на 01.01.2015 року / Державне казначейство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>
13. Капітальні інвестиції за 2010-2013 роки / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
15. Угода про субсидії та компенсаційні заходи СОТ від 15 квітня 1994 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. від 12 листопада 2010 р. № 84 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_015
16. *Буланая А.* Государственная поддержка предприятий реального сектора экономики в условиях ее интеграции в ВТО и ЕС / А. Буланая // Экономика Украины. – 2011. – № 2. – С. 68-78.
17. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні. – К. : НІСД, 2013. – 28 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1806_dop.pdf
18. Видатки за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету за 2008-2013 роки / Державне казначейство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>
19. Державний та гарантований державою борг України станом на 31 січня 2015 р. / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>
20. Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 1 червня 2010 р. № 2289-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2289-17>

Л.А. Половинчак
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Херсонський національний технічний університет

Основные пути модернизации учета в бюджетных учреждениях

Визначено особливості організації обліку в бюджетних установах, запропоновано пріоритетні напрями реформування цієї сфери. Доведено, що економічна ситуація в бюджетній сфері потребує практичного вдосконалення системи обліку й теоретичного її перегляду з метою врахування нових явищ і процесів. Найважливішим із таких явищ є вдосконалення системи управління бюджетними установами. Зважаючи на активізацію інтеграційних процесів, на сьогодні ключовим напрямом модернізації обліку та звітності є запровадження в державному секторі національних стандартів, розроблених на основі міжнародних. Доведено, що для реформування системи обліку та звітності необхідна також розробка Єдиного плану рахунків, який повинен гармонізувати з бюджетною класифікацією, будуватися на методі нарахування та забезпечувати формування національних рахунків з урахуванням специфіки бюджетних установ.

Ключові слова: модернізація, контроль, бюджетні установи, міжнародні стандарти, стратегія, звітність, бухгалтерський облік.

О.А. Половинчак
кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета и аудита,
Херсонский национальный технический университет

Основные пути модернизации учета в бюджетных учреждениях

Определены особенности организации учета в бюджетных учреждениях и организациях, предложены приоритетные направления реформирования данной сферы. Доказано, что экономическая ситуация в бюджетной сфере требует практического усовершенствования системы учета и теоретического пересмотра с целью учета новых явлений и процессов. Самым важным из них является усовершенствование системы управления бюджетными учреждениями. Принимая во внимание активизацию интеграционных процессов, на сегодняшний день ключевым направлением модернизации бухгалтерского учета является внедрение в государственном секторе национальных стандартов, разработанных на основе международных. Для реформирования системы учета и отчетности необходима также разработка Единого плана счетов, который должен гармонизировать с бюджетной классификацией, строиться на методе начисления и обеспечивать формирование национальных счетов согласно специфике бюджетных учреждений.

Ключевые слова: модернизация, контроль, бюджетные учреждения, международные стандарты, стратегия, отчетность, бухгалтерский учет.

L.A. Polovynchak
*PhD in Economics, Associate Professor
of Accounting and Audit Department,
Kherson National Technical University*

Main Ways of Modernization of Accounting in Budgetary Institutions

The features of accounting organization in budgetary institutions were defined, priority areas of reform of the sector were proposed. It is proved that the economic situation in the public sector requires practical improvement of accounting and theoretical review to take into account of new developments and processes. Most important of these events is one to improve the system of budgetary institutions. Paying the attention to the intensification of integration processes, today a key area of modernization of accounting and reporting is the implementation in public sector the national standards developed on the basis of international ones. It is proved that for the reforming of accounting and reporting the development of the Common chart of accounts is needed, which should harmonize with the budget classification, be based on the method of calculation and ensure the formation of National Accounts with specific budgetary institutions.

Keywords: modernization, control, budgetary institutions, international standards, strategy, reporting, accounting.

Постановка проблеми

В умовах упровадження ринкових відносин в Україні функціонування бюджетних установ характеризується розширенням сфер діяльності, що потребує заходів і методів впливу держави на забезпечення їхнього оптимального функціонування та життєдіяльності. У періоди нестабільної політичної ситуації правильне й раціональне ведення бухгалтерського обліку стає вкрай необхідним. Цей фінансово-економічний сектор є важливою системою управління, однак досі характеризується численними невідповідностями, спричиненими суперечливою законодавчою базою, і потребує негайного вдосконалення, особливо з огляду на розширення інтеграційних процесів у країні. Саме це зумовило актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми бухгалтерського обліку, зокрема теорія і практика вдосконалення бухгалтерського обліку в державному секторі, перебували в центрі уваги багатьох науковців фактично від початку становлення ринкової економіки в країні [1; 2; 5; 10; 13; 14; 19]. Значна увага була приділена напрямом подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні в контексті міжнародних тенденцій гармонізації фінансової звітності [7; 8], однак із застереженням від копіювання західної системи без урахування традицій ведення бізнесу в Україні [15]. На сьогодні значний акцент робиться на вирішенні проблем, зумовлених адаптацією вітчизняного облікового законодавства до міжнародних вимог [18].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Основна увага науковців зосереджувалася на недержавному секторі економіки України, натомість питанням удосконалення обліку в бюджетних установах приділялося недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті

Метою статті є модернізація обліку в бюджетних установах на основі дослідження проблем і недоліків базових підходів до його організації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Особливості, які впливають на діяльність бюджетних установ, що, у свою чергу, впливає на побудову бухгалтерського обліку – це досягнення передбачених планами та кошторисами показників, виконання поставлених у статуті або ж передбачених програмою фінансування завдань і функцій. Саме тому вони є неприбутковими організаціями та функціонують на правах державної власності. Бюджетні установи та організації мають за мету надавати нематеріальні послуги для задоволення потреб населення, а не отримувати прибуток.

Основним завданням обліку в процесі фінансово-господарської діяльності бюджетної установи є забезпечення своєчасного, точного, повного відображення всіх господарських операцій у бухгалтерських документах і використання виділених коштів з бюджетів різних рівнів за цільовим призначенням.

Бухгалтерський облік у бюджетних установах має специфічні особливості:

- організація обліку в розрізі статей бюджетної класифікації;
- окремий облік отриманих асигнувань з бюджетів різних рівнів і власних надходжень;
- розподіл обліку видатків за джерелом покриття;
- окремий облік касових і фактичних видатків;
- контроль виконання кошторису видатків;
- сувора відповідність обліку і звітності вимогам нормативних документів;
- галузева специфіка обліку в установах культури, науки, освіти, управління;
- відсутність попередньої оплати за товари, послуги, виконані роботи [6, с. 51] тощо.

Метою модернізації обліку в державному секторі є адаптація його до сучасних вимог міжнародної практики, удосконалення законодавчо-нормативної бази, що регламентує облік і насамперед усунення існуючих проблем, тобто: відсутність єдиних підходів до розроблення дієвих механізмів удосконалення системи обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів, недостатній рівень розробленості питання переходу на єдині методологічні засади, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення обліку.

В Україні стратегія модернізації обліку законодавчо закріплена Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки», яка містить основні напрями та положення реформування обліку відповідно до сучасних вимог [12]. У процесі реформування бухгалтерського обліку особлива увага приділяється також питанню створення та запровадження єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в бюджетних установах. На сьогодні в державному секторі використовують два плани рахунків:

- план рахунків бухгалтерського обліку для виконання державного та місцевих бюджетів, який ґрунтується на касовому методі обліку, передбаченому Бюджетним кодексом, і використовується Державним казначейством України;
- план рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, який історично ґрунтується на методі повного обліку на основі принципу нарахування і застосовується всіма розпорядниками бюджетних коштів.

Єдиний план рахунків повинен бути гармонізований із бюджетною кла-

сифікацією, будуватися на методі нарахування і забезпечувати формування національних рахунків. Застосування єдиного плану рахунків у державному секторі забезпечить відкритість облікових процесів, прозору консолідацію інформації.

Не менш важливу роль у процесі реформування організаційної системи бухгалтерського обліку в державному секторі займає створення інституту державних бухгалтерів, що сприятиме чіткому розподілу повноважень і відповідальності між учасниками бюджетного процесу, а також посилення державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів.

У реформуванні бухгалтерського обліку важливим методичним підходом є використання управлінського обліку, який забезпечить адаптацію обліку до сучасних умов господарювання установ і посилення контролю за ефективністю використання бюджетних коштів. Проте реалізація зазначених заходів відбувається дуже повільно або взагалі існує лише на папері [16].

Відповідно до цього документа можна визначити основні напрями модернізації обліку, а саме: удосконалення системи бухгалтерського обліку, удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів, створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи.

Удосконалення системи бухгалтерського обліку, зокрема й у державному секторі повинно враховувати певні аспекти міжнародної практики. Наприклад, привести у відповідність до міжнародної практики та вітчизняного стандарту бухгалтерського обліку П(С)БО №7 методологію визначення первісної вартості основних засобів у бюджетній сфері. Важливо виправити цю невідповідність і у стандарті «Запаси» для державного сектору. Тобто до первинної вартості придбаних основних засобів і запасів включати: суми, що сплачуються постачальникам; суми ввізного мита; суми непрямих податків, пов'язані з придбанням запасів, які не відшкодовуються; транспортно-заготівельні витрати та інші витрати, пов'язані з придбанням, (створенням, безоплатним отриманням) основних засобів та запасів і доведенням їх до стану, придатного для використання. У плані рахунків бюджетних установ необхідно передбачити синтетичний рахунок, аналогічний рахунку 23 «Незавершене виробництво», що дало б змогу отримувати детальну й оперативну інформацію про фактичну собівартість виготовленої продукції, наданих послуг і виконаних робіт, розраховувати обсяг незавершеного виробництва. Адже в обліку бюджетних організацій не допрацьована методологія і методика визначення собівартості, бази розподілу витрат, порядку оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг, незавершеного виробництва.

Тому для проведення й модернізації доцільно враховувати певні передумови [3].

Першою передумовою модернізації є опосередкований вплив НБУ на організацію бухгалтерського обліку в державному секторі України. Відповідно до ст. 112 Бюджетного кодексу України та ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» порядок ведення обліку та складання звітності про виконання бюджетів і госпрозрахункових операцій бюджетних установ встановлюється Державною казначейською службою України. З іншого боку, ця установа є учасником системи міжбанківських переказів Національного банку України й тому повинна дотримуватися його вимог щодо структури побудови рахунків.

Друга передумова модернізації полягає в застосуванні різних методів ведення бухгалтерського обліку. На сьогодні в бюджетному обліку застосовується касовий метод, а в майновому – метод нарахувань [3].

Іншою передумовою, як показали дослідження (В.П. Бралаган [4], В.М. Жук [9], Д.О. Філер [17]), є ведення бухгалтерського обліку в державних цільових фондах за різними методиками. Використання різних планів рахунків обліку є не виправданим.

Наступною передумовою модернізації є подвійна консолідація звітності. Звітність про виконання бюджетів консолідується окремо по вертикалі Державної казначейської служби й окремо по вертикалі головних розпорядників бюджетних коштів. Крім того, звітність за касовими операціями консолідується зі звітністю, отриманою поза казначейським обслуговуванням через його відсутність у деяких розпорядників. Це унеможливує отримання оперативної звітної інформації, тобто отримання документа на заключному етапі оперативного обліку, з метою розроблення та затвердження інформації для прийняття рішень на поточний період.

З метою врахування міжнародного досвіду при реалізації Стратегії Державна казначейська служба організує робочі зустрічі з фахівцями інших країн. Державна казначейська служба встановлює порядок ведення обліку та складання звітності, встановлює типові форми для бюджетних установ та організацій. Загальні принципи модернізації системи обліку в державному секторі України перебувають у полі зору установи й усебічно обговорюються на міжнародному рівні.

Основною проблемою при складанні, розгляді та опрацюванні фінансової звітності бюджетних організацій і установ є постійна зміна форм звітності Державною казначейською службою [11].

Висновки

Таким чином, для вдосконалення бухгалтерського обліку і звітності в бюджетних установах необхідними є такі кроки: розроблення й упровадження Єдиного плану рахунків, який повинен гармонізувати з бюджетною класифікацією, будуватися на методі нарахування та забезпечувати формування національних рахунків з урахуванням специфіки бюджетних установ; завершення створення перших трьох національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі: «Основні засоби», «Нематеріальні активи», «Запаси»; упровадження системи управління бюджетним обліком і звітністю, що побудована за методом нарахування; підтримка й розвиток професійних організацій бухгалтерів в Україні. Реформування державної облікової системи повинно відбуватися за галузевим підходом у побудові бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Це дало б змогу активізувати роботу з розроблення й апробації галузевого методичного та методологічного забезпечення ведення обліку і складання звітності бюджетних установ.

Література

1. *Бескид Й.* Теоретичні засади бюджетної децентралізації : нормативна та позитивна теорія бюджетного федералізму / Й. Бескид // Світ фінансів. – 2007. – № 4. – С. 116-121.
2. *Бескид Й.* Формування доходів державного бюджету / Й. Бескид, М. Каленський // Світ фінансів. – 2006. – № 3. – С. 186-192.
3. *Борисова Н. В.* Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі : реалії та конструктивні перспективи / Н. В. Борисова // Менеджмент. – 2010. – № 13. – С. 54-63.
4. *Бралаган В. П.* Розвиток аудиторської діяльності в Україні із запровадженням Міжнародних стандартів аудиту / В. П. Бралаган, Л. Г. Михальчишина // Облік і фінанси. – 2012. – № 1. – С. 91-94.
5. *Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець (ред.), С. Л. Береза, І. В. Жиглей, Н. М. Малюга, О. В. Олійник. – Житомир : Рута, 2004. – 448 с.*

6. Бюджетний кодекс України : прийнято 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

7. *Голов С. Ф.* Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов ; Міжнародний ін-т менеджменту. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.

8. *Голов С. Ф.* Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : автореф. дис. ...д-ра екон. наук: 08.00.09 / С. Ф. Голов ; Київський національний економічний ун-т ім. Вади́ма Гетьмана. – К., 2009. – 31 с.

9. *Жук В. М.* Поглиблення сутності предмету бухгалтерського обліку / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 16-23.

10. *Марценяк Н. О.* Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ : проблеми та перспективи / Н. О. Марценяк // Науковий вісник БДФА. – 2008. – № 4. – С. 346-351.

11. *Метелиця В. М.* Проблемні питання модернізації обліку в державному секторі України [Електронний ресурс] / В. М. Метелиця // Облік і фінанси. – 2009. – № 4. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_4/18_Metel.pdf

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки» від 16 січня 2007 р. № 34 [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-p>

13. *Пушкар М. С.* Метатеорія обліку, або Якою повинна стати теорія : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карг-бланш, 2007. – 359 с.

14. *Свірко С. В.* Консолідована фінансова звітність суб'єктів державного сектору за МСБОДС : теоретичні положення та методичні підходи / С. В. Свірко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 17. – С. 341-347.

15. Сучасний бухгалтерський облік і контроль : проблеми розвитку : монографія / Ф. Ф. Бутинець [ред.], Т. А. Бутинець, Р. О. Савченко, М. А. Вахрушина, О. П. Колумбет ; Вінницький фін.-екон. ун-т. – Житомир : Рута, 2014. – 378 с.

16. *Сушко Н.* Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі триває / Н. Сушко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 8-9. – С. 22-27.

17. *Фіре́р Д. О.* Місце обліку в системі управління бюджетними установами [Електронний ресурс] / Д. О. Фіре́р // Матеріали І Міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції «Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці», м. Київ, 21 лютого 2013 р. – Режим доступу : <http://ic.faa.org.ua/pdf/36-misce-obliku-v-sistemi-upravlinnya-byudzhethnimi-ustanovami.pdf>

18. *Хомуляк Т. І.* Особливості обліку у бюджетних установах в умовах сьогодення / Т. І. Хомуляк // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 2 (68). – С. 75-81.

19. *Штимер Л. Т.* Облікова система установ державного сектору економіки : проблеми та перспективи розвитку / Л. Т. Штимер // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 276-282.

УДК 338.246.87 (477)

Т.О. Сугак
здобувач,

Університет економіки та права «КРОК»

Використання інструментарію облікової політики з метою забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання

У статті досліджено систему обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств та організаційно-економічний механізм управління процесом її зміцнення. Проведено аналіз факторів, що впливають на аналітичну складову управ-

ління процесом зміцнення економічної безпеки. Визначено, що на сучасному етапі актуальним є становлення і розвиток динамічної концепції бухгалтерського обліку взагалі та облікової політики зокрема, яка повинна бути інструментом, що структурує та координує обліково-аналітичне забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, інформаційно-аналітичне забезпечення, облікова політика.

Т.А. Сугак
соискатель,
Университет экономики и права «КРОК»

Использование инструментария учетной политики с целью обеспечения экономической безопасности субъекта хозяйствования

В статье исследованы система учетно-аналитического обеспечения экономической безопасности предприятий и организационно-экономический механизм управления процессом ее укрепления. Проведен анализ факторов, влияющих на аналитическую составляющую управления процессом укрепления экономической безопасности. Определено, что на современном этапе актуальным представляется становление и развитие динамичной концепции бухгалтерского учета в целом и учетной политики в частности, которая должна быть инструментом, структурирующим и координирующим учетно-аналитическое обеспечение системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, информационно-аналитическое обеспечение, учетная политика.

T.O. Suhak
External PhD Student
«KROK» University

Using the tools of accounting policies in order to ensure the economic security of economic entity

In the article the system of accounting and analytical support for the economic security of enterprises, as well as organizational and economic mechanism of the process of it's strengthening. Analysis of factors affecting the analytical component of the process management to strengthen the economic security was conducted. It was defined that at the present stage the establishment and development of a dynamic concept of accounting in general and in particular the accounting policies, which should be a tool, structuring and coordinating accounting and analytical provision of the system of economic security, seem to be relevant.

Keywords: economic security, information and analytical provision, accounting policy.

Постановка проблеми

Соціальні та економічні процеси в сучасному суспільстві зорієнтовані на всебічне запровадження інформаційно-комунікаційних технологій у національному та міжнародному масштабах. У рамках формування й реалізації механізмів

управління процесом зміцнення економічної безпеки підприємств як суб'єктів підприємницької діяльності забезпечення їх економічної безпеки слід розглядати як вид управлінської діяльності щодо формування, розвитку та реалізації конкурентних переваг і забезпечення життєздатності підприємств. Отже, й система бухгалтерського обліку як інформаційна складова в прийнятті управлінських рішень не може не відчувати певних перетворень. Створення системи обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств та організаційно-економічний механізм управління процесом її зміцнення повинні відбуватися одночасно: завдання першої полягає в підтримці оптимального рівня економічної безпеки підприємств, завдання другого – забезпечення її необхідного рівня задля досягнення ними своїх тактичних і стратегічних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналізуючи праці науковців і практиків, можна констатувати, що останнім часом вийшло достатньо публікацій, які доводять, що бухгалтерський облік суб'єктів підприємництва виходить далеко за межі рахівництва і відображення господарських операцій.

Представники провідної наукової спільноти, усвідомлюючи важливість і цінність перетворень сучасного економічного світу, розширили підходи до вирішення теоретико-методологічних питань бухгалтерського обліку, пов'язаних з істотними змінами техніко-технологічних процесів провадження інформаційної діяльності із забезпечення управління. У цьому зв'язку вельми актуальним є становлення й розвиток динамічної концепції бухгалтерського обліку, що пояснює зміст сучасних облікових парадигм, сформованих на тлі еволюції суспільно-економічної формації світу і трансформації наукової думки. Ведучи мову про облікову політику, слід зазначити, що вона повинна бути інструментом, який забезпечує оптимальну побудову всіх облікових підсистем, спрямованих на формування фінансової, податкової та управлінської інформації [8; 9; 10; 11; 13; 15; 16; 17].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

На жаль, слід відзначити, що в процесі забезпечення зміцнення економічної безпеки підприємств дослідниками часто нівелюється питання організації бухгалтерського обліку, що неправильним, оскільки саме облік становить основне і чи не єдине джерело інформації для суб'єктів підприємницької діяльності. При цьому аналітична складова управління процесом зміцнення економічної безпеки, як правило, зводиться до визначення певного переліку окремих чи інтегральних показників, розрахувати які можна лише в разі адаптування й розширення відповідної бухгалтерської звітності [11].

Реагуючи на нові завдання й умови діяльності, для інформаційних потреб користувачів, що зростають, є пошук нових форм і методів формування обліково-аналітичної інформації, зважаючи на узгодженість між елементами систем бухгалтерського обліку, аналізу і контролю з потребами систем менеджменту підприємств, доведення інформаційних потоків до вимог міжнародних стандартів обліку і звітності, принципів корпоративного управління. З урахуванням цього можна говорити про бухгалтерський облік взагалі та облікову політику зокрема як про інструментарій управлінського процесу з метою забезпечення економічної безпеки підприємства.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження впливу на управління системою економічної безпеки облікової політики, яка повинна бути інструментом, що структурує та коор-

динує обліково-аналітичне забезпечення системи економічної безпеки підприємства, а також практичне застосування методики формування облікової політики з урахуванням змін податкового законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сучасному підприємстві, яке бажає досягти успіхів у бізнесі, загальна система обліку повинна мати стратегічну орієнтацію.

З приводу ролі, завдань та інструментів бухгалтерського обліку в системі економічної безпеки підприємства, більшість дослідників вважають, що відбувається процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування, планування, контролю, аудиту з інструментами менеджменту в єдину систему отримання і обробки інформації та прийняття на її основі управлінських рішень [2; 5; 6].

Однією з передумов успішного функціонування підприємства в умовах ринкових відносин є наявність системи економічної безпеки, завданнями якої є не тільки забезпечення безпечної роботи підприємства, а й прогнозування значущих подій, реагування та попередження загроз [7; 8].

З огляду на це, перед системою бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання як елемента системи економічної безпеки постає завдання на рівні операційного, тактичного та стратегічного виконання. Вибірка, аналіз по рахунках, групування, узагальнення та відповідна інтерпретація наявної інформації в сукупності з даними про зовнішнє середовище (темпи інфляції, нормативно-правова база галузі, прогнозні обсяги реалізації) закладають основи для SWOT-аналізу. Інформація, яку подає система бухгалтерського обліку є «джерелом для подолання стратегічної прогалини – різниці між станом, у якому перебуває підприємство зараз, і станом, якого воно хоче досягти», служить базою для розроблення способу досягнення цілей підприємства [4].

Розширення сфери застосування бухгалтерського обліку на зовнішнє середовище дасть можливість за рахунок його багатогранних аспектів, зокрема, фінансової та нефінансової інформації галузі та міжгалузевих даних, служби маркетингу, збуту щодо зовнішніх контрагентів тощо, використовуючи різнобічність і релевантність облікової інформації, застосувавши одноразове введення інформації і багаторазове використання, змінити технологію обліку.

Взявши до уваги можливі формати оцінки активів і зобов'язань:

- історичної вартості;
- нинішньої вартості майбутніх грошових потоків;
- справедливої вартості – фахівці служби економічної безпеки можуть використовувати бухгалтерську інформацію як у поточному періоді, так і в перспективі, діючи на упередження.

Принципові вимоги до ефективної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання, яка виступала б гарантом протидії загрозам внутрішнього і зовнішнього середовища, пов'язані з ефективним управлінням його корпоративними ресурсами та узгодженням економічних інтересів усіх зацікавлених сторін. При цьому особливої уваги потребує формування облікової складової як одного з основних чинників такого забезпечення.

«Концептуальний підхід до формування облікової політики за системним підходом передбачає розроблення кількох видів концепцій – фактичну, що ґрунтується на обліковій інформації фактичного стану виробничої системи; нормативну, яка відповідає реальним можливостям досягнення облікових показників з урахуванням поточних прогресивних заходів, передбачених для впровадження у виробництво; прогностичну, облікові показники якої характеризують перспективне становище виробничої системи» [3, с. 354].

Застосовуючи концептуальний підхід до формування облікової політики, сконцентруємо акцент її впливу на аспект фінансової, внутрішньовиробничої та податкової інформації.

Необхідно констатувати, враховуючи зміни в податковому законодавстві протягом 2015 р., значущість впливу принципів, методів і процедур, що зазначаються в положенні про облікову політику та застосовуються в процесі здійснення обліку і складання фінансової та податкової звітності, не тільки значно зросла, а й безпосередньо впливає на обсяг податку на прибуток, який сплачує підприємство.

З огляду на це, перед управлінським персоналом компаній стоїть завдання щодо забезпечення отримання достовірної інформації на всіх ділянках виробництва та реалізації продукції, послуг. Насамперед дуже важливим є прогностичні параметри результатів діяльності компанії, які повинні бути розроблені фахівцями з економічної безпеки та запропоновані керівництву компанії для подальшого вибору методів, принципів і процедур облікової політики. Так, можливі зміни облікових оцінок, які пов'язані з попереднім судженням, що базується на найостаннішій наявній достовірній інформації.

Наприклад, можуть потребувати змін попередні оцінки:

- а) безнадійних боргів;
- б) старіння запасів;
- в) справедливої вартості фінансових активів або фінансових зобов'язань;
- г) строків корисної експлуатації активів, що амортизуються, чи очікуваної моделі споживання економічних вигод, утілених у них;
- д) гарантійних зобов'язань.

На сьогодні зміни в оподаткуванні прибутку вітчизняних підприємств не позначилися на національних стандартах обліку та не призводять до змін облікових політик, але підприємство, враховуючи зміни податкового законодавства, повинно провести певні розрахунки з використанням попередніх облікових оцінок і можливостей їх зміни.

Так, розглянемо ситуацію із застосуванням виробничого методу нарахування амортизації основних засобів. Згідно із Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 р. №71-VIII [12] нарахування амортизації об'єктів основних засобів виробничим методом для цілей оподаткування прибутком на прибуток не передбачено Податковим кодексом України. Таким чином, підприємства, які продовжують застосовувати виробничий метод нарахування амортизації основних засобів відповідно до норм національних і міжнародних стандартів повинні здійснити прогностичні розрахунки або щодо подальшого застосування цього методу амортизації, або щодо нарахування амортизації дозволеними Податковим кодексом методами. З урахуванням того, що амортизація основних засобів прямо впливає на собівартість продукції та інші витрати підприємства, прибутковість діяльності, інвестиційну привабливість, стан фізичного та морального старіння основних засобів, вибір може мати різні наслідки. З одного боку, збільшення витрат підприємства може призвести до зменшення прибутку та грошових потоків, з іншого боку, зниження витрат збільшує прибуток, податок з нього, дивіденди.

Вплив на фінансові результати мають не тільки методи нарахування амортизації, а й строк корисної експлуатації активів, що амортизуються, для обліку податку на прибуток та бухгалтерського обліку, чи очікуваної моделі споживання економічних вигод, утілених у них.

Тобто, вибір конкретного методу ведення обліку має подвійний вплив на стан економічної безпеки підприємства.

Розглянемо ще один приклад щодо останніх змін в оподаткуванні прибутку підприємств. Ідеться про оподаткування витрат із забезпечень майбутніх витрат і платежів і, зокрема, забезпечень на виплату відпусток. Накопичення джерел для погашення витрат, що здійснюються нерівномірно протягом року, а також забезпечень іншого призначення безпосередньо сприяє достатній фінансовій стабільності як важливої складової економічної стійкості підприємства в цілому, оскільки за наявності забезпечення повністю знімається ризик суттєвого збільшення витрат і зниження прибутковості в окремі періоди.

Однак аналіз облікової практики діючих суб'єктів господарювання дає змогу зробити висновок, що лише на одиничних підприємствах (зокрема тих, чия звітність оприлюднюється) створюються відповідні забезпечення, незважаючи на те, що формування окремих із них є обов'язковою вимогою відповідних П(С)БО, зокрема це стосується забезпечення на виплату відпусток, передбаченого П(С)БО 26 «Виплати персоналу» [11].

Вищевказаний Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 р. №71-VIII [12] дає змогу нарахований резерв на виплату відпусток персоналу для цілей оподаткування зараховувати на витрати підприємства в повному обсязі. Тобто цей чинник позитивно вплине як на достовірність фінансової звітності підприємств, так і дасть можливість зменшити ризик суттєвого викривлення результату діяльності в окремі періоди.

Таким чином, процес прийняття економічних рішень на основі обліково-звітної інформації, сформованої на підставі обраної підприємством облікової політики, зумовлений взаємоузгодженістю функцій менеджменту, етапів процесу прийняття рішень зі складовими облікової політики підприємства [14].

Щодо інформації фінансової звітності як результату застосування облікової політики, то, з одного боку, вона є наслідком ефективної чи неефективної діяльності, а з іншого – значною мірою залежить від того, наскільки вдало обрано облікову політику та якою є мета її формування. Виходячи з цього, необхідно докласти максимум зусиль, аби облікова політика була дієвим важелем впливу на досягнення стратегії розвитку підприємства, бухгалтерський облік був активним учасником функціонування підприємства та елементом системи його управління, а також забезпечував користувачів достовірною та неупередженою інформацією про стан і результати діяльності підприємства [16].

Висновки

Тенденції розвитку концептуального підходу до формування облікової політики з акцентом підтримання економічної безпеки суб'єкта господарювання, на наш погляд, повинні забезпечувати вирішення таких завдань:

- а) відповідність системи бухгалтерського обліку сучасним вимогам управління бізнесом;
- б) формування методики обліку майна, капіталу і зобов'язань фактів господарської діяльності, результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів і правил;
- в) забезпечення формування та своєчасного надання інформації різним користувачам (внутрішнім і зовнішнім), що міститься у фінансовій звітності;
- г) надання обліку планомірності та послідовності [1];
- г) страхування підприємства від небезпек і загроз значної втрати коштів,

пов'язаних з неефективним вибором методів оцінки й обліку практично всіх фінансових інструментів;

д) накопичення коштів для підтримання достатнього технічного стану підприємства шляхом вибору оптимальних для різних груп об'єктів основних засобів методів нарахування амортизації;

ж) рівномірне відображення в обліку доходів і витрат, зокрема стосовно останніх шляхом створення забезпечень майбутніх витрат і платежів, не допускаючи водночас зайвого резервування коштів;

з) оптимізація оподаткування в тих випадках, де це можливо, зокрема тоді, коли методика ведення бухгалтерського обліку безпосередньо впливає на розмір прибутку для цілей оподаткування [11].

Напрямом подальших досліджень є формування комплексного підходу щодо запровадження облікової політики, «продуктом якої є окремі внутрішні і зовнішні інформаційні потоки, що відображають грошовий оборот і реальний процес виробничо-господарської діяльності» [3, с. 356].

Література

1. *Пушкар М. С.* Теорія і практика формування облікової політики Онлайн-підручники для студентів / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nebook.net/book_teorija-praktika-formuvannya-oblkovo-politiki_580_page_25/
2. *Белоусова І. А.* Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства : [монографія] / І. А. Белоусова. – К. : ТОВ «Дорадо Друк», 2010. – 430 с.
3. *Житний П. Є.* Концептуальний підхід щодо формування облікової політики виробничої системи / П. Є. Житний // Науковий збірник. спецвипуск 15 (ч. 2). – Львів, 2005. – С. 352-358.
4. *Шайкан А. В.* Бухгалтерський облік в аспекті стратегічного управління промисловим підприємством : автореф. дис. ...докт. екон. наук : спеціальність 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / А. В. Шайкан. – К., 2009. – 36 с.
5. *Пономаренко А. І.* Система економічної безпеки фірми // Шлях України до економічної безпеки : матер. наук.-практ. конф. – Харків, 2006. – 302 с.
6. *Козаченко Г. В.* Економічна безпека підприємства : сутність і механізм забезпечення : Монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
7. *Ткаченко А. М.* Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А. М. Ткаченко, О. Л. Резніков // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1 (17). – С. 101-106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/45475>
8. *Гнилицька Л. В.* Формування сучасних науково-методичних підходів до оцінювання стану економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л. В. Гнилицька // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер. «Економіка і менеджмент». – 2013. – Вип. 6. – С. 3-10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvmgu_eim_2013_6_3.pdf
9. *Бочуля Т. В.* Вплив інформатизації суспільства на розвиток концепції бухгалтерського обліку / Т. В. Бочуля // Збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (21 лютого 2013 р., м. Київ). – С. 30-34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ic.faaf.org.ua/Zb_Tez_conf_2013.pdf
10. *Гуцайлук З. В.* Прогнозний облік : реальна інформаційна система чи надумана назва? / З. В. Гуцайлук // Збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (21 лютого 2013 р., м. Київ). – С. 35-40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ic.faaf.org.ua/Zb_Tez_conf_2013.pdf
11. *Лоханова Н. О.* Облікова політика як інструмент управління економічною безпекою компанії / Н. О. Лоханова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2467/.pdf>
12. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 р. №71-VIII // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
13. *Олійничук В. М.* Інформаційна місткість фінансової звітності та її роль в управлінні

підприємством / В. М. Олійничук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_4/213.pdf

14. *Житний П. Є.* Процес формування облікової інформації в управлінні / П. Є. Житний, І. І. Афанасьєва // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_3_2/23.pdf

15. *Рузмайкіна І.* Облікова політика як складова загальної стратегії управління підприємством / І. Рузмайкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2010_5/36_41.pdf

16. *Герасим П. М.* Облікова політика в системі управління сільськогосподарським виробничим кооперативом / П. М. Герасим, С. В. Зеленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_1/zbirnuk_O_FN_5_%D0%A7_1_82.pdf

17. *Кулик В. А.* Облікова політика підприємства : набутий досвід та перспективи розвитку : [монографія] / В. А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.

УДК 657.6

О.В. Харламова
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і аудиту,
Харківський національний університет
міського господарства ім. О.М. Бекетова*

Методика трансформації обліково-звітної інформації щодо активів при складанні МСФЗ-звітності

У статті виявлено ключові проблемні аспекти, які виникають у процесі трансформації обліково-звітної інформації стосовно активів при складанні МСФЗ-звітності. Запропоновано методика трансформації обліково-звітної інформації щодо основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових і поточних фінансових активів, запасів, дебіторської заборгованості.

Ключові слова: міжнародні стандарти фінансової звітності, активи, фінансова звітність, трансформація.

Е.В. Харламова
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансово-экономической
безопасности, учета и аудита,
Харьковский национальный университет
городского хозяйства им. А.М. Бекетова*

Методика трансформации учетно-отчетной информации об активах при составлении МСФО-отчетности

В статье выявлены ключевые проблемные аспекты, возникающие в процессе трансформации учетно-отчетной информации об активах при составлении МСФО-

отчетности. Предложена методика трансформации учетно-отчетной информации об основных средствах, нематериальных активах, долгосрочных и текущих финансовых активах, запасах и дебиторской задолженности.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, активы, финансовая отчетность, трансформация.

*O.V. Kharlamova
PhD in Economics, Associate Professor,
O.M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv*

Methodology of transformation of the accounting and reporting asset information in the preparation of IFRS-reporting

The article reveals key problematic aspects that arise in the transformation of accounting and reporting information about assets in the preparation of IFRS financial statements. The method of transformation of accounting and reporting information on fixed assets, intangible assets, long-term and current financial assets, inventories and receivables was suggested.

Keywords: international financial reporting standards, assets, financial reporting, transformation.

Постановка проблеми

Складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ) останніми роками стало обов'язковим у зв'язку з внесенням змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] для широкого кола суб'єктів господарювання (публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії, фінансові установи, недержавні пенсійні фонди та інші компанії, звітність яких становить публічний інтерес). Застосування МСФЗ для українських укладачів фінансової звітності створює широкий спектр проблем, що зумовлені поряд з іншим наявністю окремих суперечностей і розбіжностей між МСФЗ і П(С)БО. При впровадженні в українську облікову практику П(С)БО декларувалося, що вони не будуть суперечити МСФЗ, проте об'єктивно існують окремі розбіжності. Крім того, українській обліковій практиці притаманне домінування податкового обліку, що призвело до зниження уваги укладачів фінансової звітності до бухгалтерського обліку наслідком чого, як свідчить практичний досвід автора, стало недотримання існуючих вимог П(С)БО, навіть тих, що узгоджуються з МСФЗ.

Зазначене обумовлює актуальність досліджень проблематики трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО в МСФЗ-формат. Укладачі фінансової звітності, перед якими поставлене завдання переходу на МСФЗ, потребують реальної допомоги, яка полягатиме в інструктивно-методичних розробках щодо впровадження МСФЗ. Саме вирішенню проблеми методичного забезпечення трансформації обліково-звітної інформації при складанні МСФЗ-звітності присвячено цю статтю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематика організаційно-методичного та обліково-аналітичного забезпечення трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО в МСФЗ-формат, привертає увагу численних науковців і практиків. Найбільш ґрунтовні науково-

практичні результати з цієї проблематики висвітлені в роботах С.Ф. Голова [5], В.М. Костюченко [6], О.М. Кулаги [5, 6], Г.В. Веріги [3; 4], В.М. Жука [8], О.М. Діділовського [7]. Аналіз наукових робіт зазначених авторів свідчить про відсутність єдиної визнаної методики трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО в МСФЗ-формат, і це природно, оскільки методика і техніка трансформації на кожному підприємстві об'єктивно відрізнятимуться внаслідок специфічності об'єктів обліку, бізнес-схем, організації обліку тощо.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

На нашу думку, невирішеною залишається проблема виявлення ключових проблемних аспектів, які виникають при трансформації обліково-звітної інформації щодо активів при складанні МСФЗ-звітності, що є необхідною передумовою розроблення методичних рекомендацій стосовно трансформації фінансової звітності.

Формулювання цілей статті

Метою статті є виявлення ключових проблемних аспектів, які виникають при трансформації обліково-звітної інформації щодо активів при складанні МСФЗ-звітності, та розроблення практичних методичних рекомендацій щодо трансформації фінансової звітності в частині активів суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Трансформацію обліково-звітної інформації щодо активів при складанні МСФЗ-звітності на підставі даних, що містяться в національних облікових реєстрах і фінансовій звітності за П(С)БО, доречно здійснювати послідовно відповідно до їх відображення в МСФЗ-звітності. Формат МСФЗ-звітності може варіюватися, але в контексті цього дослідження прийняте припущення про подання інформації про активи з поділом їх на необоротні й оборотні активи в порядку зростання їх ліквідності.

При трансформації необоротних активів рекомендується звернути увагу на такі аспекти.

При трансформації основних засобів (далі – ОЗ) особливу увагу варто приділити ОЗ із нульовою залишковою вартістю, оскільки, з точки зору МСФЗ, така ситуація неприпустима. Актив не може бути визнаний, коли немає надійної оцінки його вартості. Тож, якщо виявлено ОЗ із нульовою залишковою вартістю, які продовжують приносити економічні вигоди, це можна розцінювати, наприклад, як помилку в установленні строку корисного використання чи методу амортизації. Відповідно, її потрібно виправити. У такій ситуації самостійно дооцінювати ОЗ ризиковано (хоча це за певних обставин можливо). А через виправлення помилки можна досягти бажаного результату.

Також потребує уваги наявність зобов'язань щодо виведення об'єктів з експлуатації. Якщо вони існують, то на дату переходу необхідно їх розрахувати, як цього вимагає МСБО 16 «Основні засоби» [2], і включити до первісної вартості ОЗ. Одночасно створюють відповідний резерв згідно з МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [2]. Слід врахувати, що в подібних ситуаціях МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [2] не зобов'язує провадити такий перерахунок до дати переходу (п. Г21 додатка Г).

Якщо підприємство створювало ОЗ із залученням позикового капіталу, необхідно провести аналіз капіталізації відсотків за позиками. Якщо в національному обліку відсотки за позиками не капіталізувалися, а відповідно до вимог МСБО 23 «Витрати на позики» [2] у такій ситуації капіталізація обов'язкова, то будуть потрібні трансформаційні коригування балансової вартості незавершених капі-

тальних інвестицій. Про трансформацію цього об'єкта обліку йтиметься нижче. МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [2] також дає змогу капіталізувати відсотки за позиками для створення кваліфікаційних активів із дати переходу на МСФЗ, тобто не потрібно ретроспективно перераховувати відповідні показники (п. Г23 додатка Г).

Окрему увагу варто приділити залишкам резерву переоцінки ОЗ і з'ясувати, наскільки він відповідає критеріям визнання елементом капіталу.

Якщо на підприємстві є безоплатно отримані ОЗ, що відображені за кредитом рахунків капіталу, то це не відповідає вимогам МСФЗ (за виключенням деяких випадків, коли ОЗ були безкоштовно передані акціонерами понад зареєстрований капітал та залежно від умов повернення цих ОЗ). Величина вартості безоплатно отриманих необоротних активів, що обліковується як елемент капіталу, повинна бути рекласифікована у склад відстрочених доходів (доходів майбутніх періодів).

ОЗ, що відповідають критеріям визнання необоротними активами, утримуваними для продажу, згідно з МСФЗ 5 «Необоротні активи, утримувані для продажу, і припинена діяльність» [2], повинні бути рекласифіковані в поточні активи й відображені в МСФЗ-звітності окремим рядком. У таких ситуаціях слід ураховувати рівень суттєвості цих сум.

Досить поширеними є операції з оренди. Тому особливу увагу рекомендується приділити аналізу договорів оренди на ознаки її фінансовості, що регламентуються МСБО 17 «Оренда» [2]. Поширені ситуації, коли за документами оренда вважається операційною, за вимогами МСФЗ є фінансовою. Тоді орендовані об'єкти слід визнати як актив (передані в оренду виключити з активів) та відобразити довгострокові й поточні зобов'язання (при передачі в оренду – дебіторську заборгованість) за фінансовою орендою.

У національній практиці визнання нерухомості (у т.ч. землі) інвестиційною – явище вкрай рідкісне. Якщо ж підприємство здає в оренду будівлі, їх частини, земельні ділянки, то цілком імовірно, що така нерухомість може відповідати критеріям визнання інвестиційною. При трансформації необхідно проаналізувати критерії визнання інвестиційної нерухомості відповідно до МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» [2]. Якщо їх дотримано, об'єкти ОЗ рекласифікують в інвестиційну нерухомість, визначившись із моделлю їх обліку (первісна чи справедлива вартість).

МСБО 16 «Основні засоби» [2] виділяє суттєві техогляди, що проводяться з періодичністю раз на кілька років, як окремий компонент ОЗ (п. 14). У національній обліковій системі така практика відсутня, що може призвести до відповідних трансформаційних коригувань із метою визнання окремих об'єктів ОЗ та їх амортизації.

На окрему увагу заслуговує аналіз об'єктів ОЗ на предмет багатокomпонентності. МСБО 16 «Основні засоби» [2] вимагає окремого обліку і, відповідно, окремої амортизації суттєвих компонентів ОЗ з різними строками експлуатації. Безумовно, під час поділу об'єкта ОЗ на компоненти необхідно враховувати рівень суттєвості вартості цих елементів.

Завершуючи трансформацію ОЗ, варто звернути увагу на необхідність проведення тесту на знецінення тих активів, що за професійним судженням відображені за невиправдано завищеною вартістю. Тест на знецінення здійснюють відповідно до МСБО 36 «Зменшення корисності активів» [2].

На будь-якому підприємстві при трансформації обов'язково постає питання: що робити з іншими необоротними активами, оскільки в МСФЗ такого об'єкта обліку не існує. З позиції міжнародних стандартів залежно від критеріїв визнання

може йтися про основні засоби або витрати. Однак не виключено встановлення порогів суттєвості для класифікації таких об'єктів. Таким чином, залишок інших необоротних матеріальних активів повинен бути переглянутий і об'єкти – або рекласифіковані в основні засоби, або визнані витратами за ознакою несуттєвості.

При трансформації нематеріальних активів (далі – НА) особливу увагу необхідно приділити способу надходження їх на підприємство. Найбільш поширений – купівля або самостійне створення. Якщо НА придбані, то, найімовірніше, їхня первісна вартість відповідатиме вимогам МСФЗ. Важливо звернути увагу на НА з нульовою вартістю. Такі активи дооцінити проблематично, позаяк вони зазвичай не мають активного ринку. Тому якщо існують НА з нульовою залишковою вартістю, то цілком можливо, що треба буде провести перерахунок їхньої вартості з урахуванням спочатку неправильно встановленого строку корисного використання (аналогічно процедурі, описаній під час розгляду трансформації ОЗ).

Внутрішньозгенеровані НА, що обліковуються на балансі, необхідно проаналізувати на предмет відповідності критеріям визнання, що регламентуються МСБО 38 «Нематеріальні активи» [2]. Якщо вони не відповідають зазначеним критеріям, такі НА треба списати на витрати.

При трансформації увагу варто приділити НА з необмеженим строком використання. Коли такі є, їх потрібно обов'язково тестувати на знецінення на кожну звітну дату. У такому разі при трансформації слід обов'язково оформляти документи, що підтверджують тест на знецінення.

За наявності інвестицій (рахунок 14), необхідно провести аналіз на предмет бізнес-моделі управління цими інвестиціями. За метою придбання та утримання таких інвестицій, часток участі та за іншими ознаками вони можуть відрізнятися. Залежно від типу інвестиції слід провести їх переоцінку, обрати модель обліку (метод участі в капіталі чи справедливої вартості з відображенням зміни в прибутках/збитках чи в іншому сукупному доході). Практика свідчить, що за довгостроковими інвестиціями трансформаційні коригування досить поширені, особливо в частині їх знецінення чи списання через відсутність майбутніх економічних вигод.

У МСФЗ відсутній такий об'єкт обліку, як капітальні інвестиції. Тому при трансформації необхідно детально проаналізувати залишки за незавершеними капітальними інвестиціями на предмет їхньої відповідності критеріям визнання активами, насамперед критерію ймовірності майбутніх економічних вигод. Якщо таких критеріїв дотримано, незавершені капітальні інвестиції слід рекласифікувати до складу ОЗ. Їх обліковують на окремому субрахунку, адже поки триває процес капіталізації витрат, об'єкт не підлягає амортизації.

Наступним етапом трансформації активів є трансформація запасів. Насамперед необхідно встановити відповідність наявних запасів критеріям визнання активами. Це слід зробити ще в ході підготовчої інвентаризації. Коли під час інвентаризації виявили запаси, від яких у недалекому майбутньому не очікується надходження економічних вигод, їм надають статус так званих неліквідів. Ступінь неліквідності може бути різною. Її оцінюють, ґрунтуючись на професійному судженні. Якщо існує впевненість, що окремі запаси ніколи не принесуть економічної вигоди, їх вартість списують на витрати. Якщо ж є хоча б невелика ймовірність того, що неліквідні запаси в майбутньому (через 12 місяців або один операційний цикл) за певних обставин усе-таки зможуть принести якісь економічні вигоди, підприємство може створити контрактивний резерв, що не створювався раніше в національній обліковій системі. Трансформаційне коригування відобра-

жатиме витрати щодо знецінення запасів і створення резерву, що відобразиться в активах Звіту про фінансовий стан зі знаком «-» (за аналогією з резервом сумнівних боргів).

У МСФЗ така категорія запасів, як малоцінні швидкозношувані предмети відсутня. Тому при трансформації є два варіанти: або списати їх вартість на витрати за ознакою несуттєвості (якщо вони дійсно мають незначну вартість), або перевести до складу запасів і обліковувати на окремому субрахунку за аналогією з іншими запасами.

Один із найбільш складних об'єктів трансформації – незавершене виробництво (далі – НЗВ). Якщо в національній системі облік НЗВ вели якісно, керуючись вимогами П(С)БО, то трансформаційні коригування малоймовірні. При переході на МСФЗ украй важливо провести максимально точну інвентаризацію НЗВ, щоб виявити у його складі накопичені витрати, за якими не очікується отримання доходів (економічних вигод). Такі залишки НЗВ слід списати через трансформаційні коригування на збитки.

МСФЗ окремо не виділяють такого елементу запасів, як напівфабрикати. Однак якщо на підприємстві ця стаття суттєва, то цілком припустимо зберегти її у складі запасів за умови дотримання всіх критеріїв визнання.

Трансформація рахунків готової продукції і товарів здебільшого зводиться до інвентаризації та виявлення неліквідних запасів. За потреби створюють резерв під знецінення неліквідів, аналогічно описаній вище процедурі із запасами. Безнадійні неліквіди шляхом трансформаційних коригувань списують на збитки.

Завершуючи трансформацію рахунків запасів, потрібно проаналізувати відповідність вартості запасів одному з основних правил їх обліку. А саме – запаси повинні бути відображені в обліку та звітності за найменшою із двох вартостей: собівартістю чи чистою вартістю реалізації за вирахуванням витрат на продаж. Тому при трансформації запаси обов'язково оцінюють на відповідність цій вимозі, що закріплюють документально.

Трансформація рахунків коштів (як готівкових, так і на рахунках у банках), як правило, не викликає труднощів. Виняток – випадки, коли гроші розміщено на банківських рахунках у банках, що ліквідуються, або банках, які призупинили свою діяльність. Тоді потрібно детально вивчити можливість визнання цих коштів активами, оскільки ймовірність одержати від них майбутню економічну вигоду може бути сумнівною. У такому разі кошти можуть бути рекласифіковані до складу інших активів, наприклад, до дебіторської заборгованості, яка, цілком імовірно, виявиться сумнівною.

Трансформація статті «Розрахунки з покупцями» актуальна для переважної більшості підприємств. Безумовно, її точкою відліку є інвентаризація розрахунків із покупцями. Вона повинна відповісти на запитання про існування сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, потребу реструктуризації заборгованості, наявності заборгованості зі строком погашення понад 12 місяців. Відомо, що немає окремого МСФЗ з обліку та відображення у звітності дебіторської заборгованості. У результаті національна й міжнародна практика з цього питання доволі близькі й не суперечать одна одній. Інша справа, що в національному обліку всі маніпуляції (у законному значенні цього слова) з дебіторською заборгованістю бухгалтері, як правило, ігнорують. Причина – не допустити подальших розбіжностей бухгалтерського та податкового обліку. Це дає змогу мінімізувати податкові різниці, але при цьому суттєво підвищує ймовірність невідповідності дебіторської заборгованості критеріям визнання активами, що потребує детального аналізу та відповідних трансформаційних коригувань.

Виявивши під час інвентаризації безнадійну дебіторську заборгованість, трансформаційними коригуваннями слід списати її на збитки. Коли ж виявлено дебіторську заборгованість сумнівного характеру, тобто ймовірність її погашення невисока, то її переводять до складу сумнівної та створюють відповідний контрактивний резерв сумнівних боргів. Під час інвентаризації розрахунків із покупцями за непогашеними боргами може бути досягнуто домовленості про розстрочення (відстрочення) платежу, у тому числі на строк понад 12 місяців. Трансформаційні коригування повинні відобразити рекласифікацію такої дебіторської заборгованості й одночасно списати частину її балансової вартості на збитки (як ефект дисконтування).

Нововведенням для українських бухгалтерів при трансформації стає можливість визнання дебіторської заборгованості (у кореспонденції з доходом) за фактично виконаними роботами та послугами, що не закриті актами. Відповідно до ще чинного МСБО 18 «Виручка» (28 травня 2014 р. вийшов новий стандарт щодо визнання доходів за контрактами із замовниками — МСФЗ (IFRS) 15 «Revenue from contracts with customers», який стане обов'язковим до застосування з 1 січня 2017 р. або пізніше) визнання дебіторської заборгованості (у кореспонденції з доходом) за фактично виконаними роботами та послугами, що не закриті актами, можливе, якщо за всіма суттєвими елементами правочину (предмет, ціна, строки, порядок розрахунків тощо) досягнуто взаємної згоди (у найкращому разі – є договір). Водночас обліковою політикою повинно бути передбачено метод визначення ступеня завершеності послуг (робіт). За допомогою трансформаційних коригувань визнають дебіторську заборгованість і дохід (за дотримання критеріїв визнання), а також витрати щодо цих послуг (за принципом симетрії).

Розрахунки з іншими дебіторами при трансформації, з огляду на МСФЗ, доцільно поділити їх на аванси сплачені та дебіторську заборгованість за розрахунками. Для платників ПДВ актуальне питання трансформації авансів сплачених і отриманих, оскільки в національній звітності вони відображені з ПДВ, що завищує валюту балансу на цю саму суму (за рахунок залишків на транзитних рахунках 643 і 644), а це суперечить вимогам МСФЗ. Трансформаційні коригування повинні забезпечити виключення залишків за транзитними рахунками. Існує кілька підходів до відображення даних трансформаційних коригувань. Фахівці пропонують або згортати сальдо субрахунків 643 і 644, або на кожну звітну трансформовану дату коригувати аванси в кореспонденції із зазначеними субрахунками, потім на наступну дату відновлювати й знову коригувати, або ж згортати з відповідним субрахунком 641. Вибір трансформаційного коригування – це справа професійного судження.

Витрати майбутніх періодів потребують окремого розгляду. Відомо, що у МСФЗ вони не виділені як окремий об'єкт обліку. Витрати майбутніх періодів за своїм економічним змістом – різновид виданих авансів. Тому, на авторську думку, доцільно відображати їх на окремому субрахунку авансів виданих, зберігши модель обліку, що застосовується в національній практиці. Таким чином, трансформаційні коригування за витратами майбутніх періодів полягатимуть у рекласифікації рахунків їх обліку. Вибір рахунків при трансформації – це професійне судження укладача фінансової звітності, тому саму рекласифікацію рахунків, по суті, можна не проводити, але під час складання звітності залишок за витратами майбутніх періодів варто відобразити у складі авансів виданих.

Висновки

Порівняльний змістовий аналіз положень П(С)БО і МСФЗ дав змогу виявити розбіжності, які потребують усунення при трансформації фінансової звітності.

На підставі виявлених розбіжностей було ідентифіковано ключові проблемні аспекти, які виникають при трансформації обліково-звітної інформації щодо активів. Розроблено пооб'єктну методiku трансформації обліково-звітної інформації стосовно активів підприємств і надано практичні рекомендації для її здійснення. Отримані науково-практичні результати сприятимуть скороченню періоду підготовки МСФЗ-звітності та витрат на трансформацію, а розроблені практичні рекомендації дадуть змогу укладачам фінансової звітності готувати достовірну МСФЗ-звітність.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності // Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962
3. *Веріга Г.* Проблемні аспекти трансформації фінансової звітності підприємств України відповідно до принципів МСФЗ / Г. Веріга, А. Савро // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №9. – С. 23-24.
4. *Веріга Г. В.* Складання звітності за МСФЗ як засіб підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств / Г. В. Веріга, Т. М. Кондрашова // 36 наук, праць ДонДУУ «Фінансово-банкiвські механізми державного управління економікою України». – Вип. 122. – Серія «Економіка». – Донецьк, 2009. – С. 298-309.
5. *Голов С. Ф.* Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами : метод. посіб. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, О. М. Кулага ; Федер. проф. бухгалтерів і аудиторів України. – Вид. 4-те. – К. : ФПБАУ, 2013. – 267 с.
6. *Голов С. Ф.* Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
7. *Діділовський О. М.* Проблеми та перспективи застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні / О. М. Діділовський // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 1 (19). – С. 142-146.
8. *Жук В. М.* Реформування бухгалтерського обліку та звітності : стан та перспективи / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 4-14.

Міжнародна економіка

УДК 339.9

Бенмасуд Набел Мохамед
аспірант,
Університет економіки та права «КРОК»

Динаміка й перспективи розвитку торговельних відносин між Союзом країн Арабського Магрибу та Європейським Союзом

На основі проведеного аналізу поточної ситуації у сфері товарообігу між Союзом країн Арабського Магрибу та Європейським Союзом здійснено моделювання товарних потоків з метою оптимізації міжрегіонального обміну товарами.

Ключові слова: торгово-економічне співробітництво, товарообіг, моделювання товарних потоків, розширення експорту товарів і послуг, товари з високою часткою доданої вартості, інвестиційний потенціал, наукомістка продукція, бар'єри.

Бенмасуд Набел Мохаммед
аспірант,
Університет економіки і права «КРОК»

Динамика и перспективы развития торговых отношений между Союзом стран Арабского Магриба и Европейским Союзом

На основании проведенного анализа текущей ситуации в сфере товарооборота между Союзом стран Арабского Магриба и Европейским Союзом осуществлено моделирование товарных потоков с целью оптимизации межрегионального обмена товарами.

Ключевые слова: торгово-экономическое сотрудничество, товарооборот, моделирование товарных потоков, расширение экспорта товаров и услуг, товары с высокой долей добавленной стоимости, инвестиционный потенциал, наукоемкая продукция, барьеры.

Benmasud Nabeul Mohamed
Postgraduate Student,
«KROK» University

Dynamics and perspectives of trade relations development between the countries of the Arab Maghreb Union and the European Union

Based on the conducted analysis of the current situation in the field of commodity turnover between Maghreb countries and the EU, the modeling of trade flows between them in order to optimize inter-regional exchange of goods was made.

Keywords: trade and economic cooperation, commodity turnover, trade flows modeling, extension of goods and services export, goods and services with a high added value, investment potential, science-based products, barriers.

Постановка проблеми

Сьогодні переважання двосторонніх відносин в євро-середземноморській політиці створює штучні перешкоди, що заважає виступати південно-середземноморським країнам в якості єдиного економічного блоку й не дозволяє Європейському Союзу використовувати свої переваги як найбільш сильного партнера і основного донора цієї групи країн. Завдання полягає у створенні в довгостроковому періоді всеохоплюючої Євро-Середземноморської зони вільної торгівлі. Виходячи з цього автором поставлена проблема пошуку шляхів та обґрунтування моделі оптимізації міжрегіонального обміну товарами між Союзом країн Арабського Магрибу та Європейським Союзом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Загалом, окремі питання європейсько-арабських економічних і торговельних відносин, у тому числі їхньої оптимізації, досліджували закордонні вчені: С.А. Афонцев [2], Є.В. Балацький [5], І. М. Баранчєєва [6], А.В. Діардорф [11], П. Кругман [12], Л. Мірабела [13], Н. Ронзітті [14], А.А. Урунов [9]. З початку 90-х років ХХ ст. також було опубліковано низку робіт українських учених, в яких висвітлюється ця проблематика. Серед них слід назвати Є.П. Качан [7] і В.Р. Сиденко [8].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Як засвідчує реальність, більшість напрямів економічних відносин між країнами Арабського Магрибу та Європейського Союзу є неефективним. Однак у якій мірі? Побуває думка, що більш прийнятними є торговельні відносини між країнами мегарегіону. Проте оптимізація товарообігу тут ще далека від ідеалу, тому пошук ефективної моделі міжрегіонального обміну товарами є нагальним.

Формулювання цілей статті

Метою статті є пошук шляхів поліпшення економічних відносин, особливо торговельних, як найбільш прийнятних на сьогодні, між країнами Арабського Магрибу та Європейського Союзу, а тому – оптимізації товарних потоків на основі гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі, а отже, обґрунтування ефективної моделі міжрегіонального обміну товарами.

Вклад основного матеріалу дослідження

Глобалізація як процес розширення та поглиблення міжнародних економічних взаємозв'язків між країнами, активізує зустрічні потоки товарів, послуг, капіталу й ноу-хау, що постійно зростають, породжує нову форму світової економіки – еволюцію від національних економічних систем до глобальної через регіональні, міжрегіональні та мегарегіональні утворення та відповідні їм підсистеми міжнародних економічних відносин [6], а тому цей процес можна розглядати як перманентний; із розвитком глобалізації та підсиленням міжрегіональних зв'язків, зростає загроза збурень в економіці, що руйнують базові економічні відносини та породжують нові.

Регіональна економічна інтеграція на просторах Середземномор'я стає оптимальним напрямом розвитку та взаємодії економік ЄС та Союзом країн Арабського Магрибу (далі – САМ) на протипагу руйнівній міжнародній конкурентній боротьбі та глобальній нестабільності, хоча реалії є непростими.

Нинішня економічна нерівномірність і нерівноправність між Європою і Південним Середземномор'ям створили структуру асиметричної взаємозалежності і домінуючу роль ЄС у всіх переговорах по євро-середземноморському партнерству. Між країнами-партнерами продовжують переважати двосторонні відносини, незважаючи на пріоритет багатостороннього вектора співпраці, передбаченого Барселонською декларацією, оскільки Євросоюз і його країни-члени виступають як один блок на всіх переговорах, а країни Південного Середземномор'я, підписавши угоду з ЄС на двосторонній основі, ще не є повноцінним регіональним утворенням. Переважання двосторонніх відносин в євро-середземноморській політиці створює штучні перешкоди, що заважає виступати південно-середземноморським країнам у якості єдиного економічного блоку, і дає змогу Євросоюзу використовувати свої переваги як найбільш сильного партнера і основного донора.

У чому причини кризової ситуації, що склалася в системі євро-середземноморського співробітництва? З одного боку, стратегія ЄС не врахувала в достатній мірі ролі в Барселонському процесі зовнішньополітичних компонентів. При розробленні загально регіональних принципів безпеки і стабільності в рамках відповідної Хартії не було приділено увагу конкретним конфліктам і конфронтації. Інша група причин пов'язана з тим, що в країнах Магрибу сильні критичні настрої у зв'язку з діяльністю ЄС, що часто розглядається як такий, що утискає інтереси економіки «третіх» середземноморських держав. Вони хотіли б мати реальні вигоди від євро-середземноморського співробітництва. На цій основі між арабськими країнами Північної Африки виникають конфлікти.

У цілому ж, оригінальність євро-середземноморського партнерства полягає в його всеосяжному характері, воно об'єднало різні сфери співпраці в єдиний багатофункціональний комплекс, який поєднує багатосторонню регіональну і двосторонню співпрацю, що відрізняло нову політику від попередньої GMP, яка в основному спиралася на традиційні двосторонні зв'язки торгово-економічного характеру.

Реалізація ідеї визначення збалансованого міжрегіонального простору, що ґрунтується на трьох фундаментальних поняттях (оптимуму за Парето, ядра та економічної рівноваги), можлива, але за певних умов співіснування міжнародних спільнот.

У цілому, модель співробітництва ЄС із середземноморськими країнами повинна відображати рух учасників процесу до певної максимально можливої короткої дистанції для інтеграції та створення в довгостроковому плані всеохопної Європейсько-Середземноморської зони вільної торгівлі. Виходячи з цього посилання, спробуємо здійснити моделювання товарних потоків між САМ і Євросоюзом з метою оптимізації міжрегіонального обміну товарами [5].

Для досягнення поставленої мети скористаємося гравітаційною моделлю. Ідеться про дуже успішну емпіричну модель, що на практиці застосовується для оцінки тенденцій у світовій торгівлі та політиці. Наприклад, для оцінки ефекту та доцільності створення союзів та їхніх угод про торгівлі дії. Ця модель використовується також для аналізу ефективності торгових угод і діяльності різних торговельних організацій, зокрема СОТ і НАФТА [10; 15].

Ідея використання гравітаційної моделі в аналізі міжнародних економічних відносин ґрунтується на припущенні про те, що торговельні потоки позитивно залежать від ВВП двох країн (або їх об'єднань), тобто коефіцієнт при ВВП, отриманий у результаті проведення регресійного аналізу, повинен бути позитивним,

і негативно залежать від відстані між країнами, що впливає на потенційні транспортні витрати. Чим більша відстань між об'єктами, тим вищими є транспортні витрати і, як наслідок, – менша двостороння торгівля, тому оцінка коефіцієнта при відстані між країнами ймовірно повинна бути негативною.

Відтак основними пояснюючими змінними в рамках цієї моделі є ВВП торгуючих країн (або їх об'єднань) і відстань між ними, а головною залежною змінною найчастіше є експорт однієї країни (об'єднання країн) до іншої (іншого об'єднання) або загальний обсяг їхньої зовнішньої торгівлі (зовнішньоторговельний оборот між ними).

Для ускладнення моделі може вводитися ще низка змінних:

- пояснюючі, наприклад, населення, площа країни тощо;
- двосторонні, наприклад, спільність мови, релігії, культури, валюти, колоніальні зв'язки, регіональні торговельні угоди тощо. Участь країн в інтеграційних об'єднаннях зазвичай враховують за допомогою введення фіктивних змінних, які приймають значення «1», коли два партнери є членами союзу або угоди, та «0» – у протилежному разі.

Використаємо ускладнену версію гравітаційної моделі, яка передбачає, що обсяги торгівлі залежать не тільки від розміру ВВП і відстані між країнами (групами країн), а й від чисельності населення, площі країн, наявності/відсутності торговельних преференцій (додаткові пояснюючі змінні).

У цьому разі для оцінки тенденцій у торгівлі між САМ та Європейським Союзом (взято п'ять провідних країн-учасниць цього регіонального об'єднання: Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, Велика Британія) може бути використана така модель:

$$X_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 * Y_i + \alpha_2 * Y_j + \alpha_3 * N_i + \alpha_4 * N_j + \alpha_5 * D_{ij} + \alpha_6 * P_{ij}, \quad (1)$$

де X_{ij} – торговий потік з країни (регіону) i в країну (регіон) j ;

Y_i, Y_j – показники, що характеризують номінальні ВВП відповідних країн (регіонів);

D_{ij} – фізична віддаленість економічних центрів країн (регіонів) i і j ;

N_i, N_j – чисельність населення в цій державі (регіоні);

P_{ij} – торговельні преференції між державами;

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5, \alpha_6$ – еластичності експорту відповідно від ВВП країни-експортера, від ВВП країни-імпортера, від чисельності населення країни i і від чисельності населення країни j , від відстані між країнами, від торгових преференцій.

Переписавши рівняння (1) у логарифмічній формі, отримаємо параметри взаємної торгівлі (експорт, імпорт) у вигляді:

$$X_{ij} = \alpha_0 (Y_i)^{\alpha_1} (Y_j)^{\alpha_2} (N_i)^{\alpha_3} (N_j)^{\alpha_4} (D_{ij})^{\alpha_5} (P_{ij})^{\alpha_6} + \varepsilon_{ij}, \quad (2)$$

Регресія була оцінена на основі даних із Баз даних світової торгівлі COMTRADE, що видається ООН, і Баз даних World Development Indicators Світового банку за 1980–2013 роки [3; 4]. Інформація про відстані між країнами визначалися за допомогою інформаційного сервісу в галузі автомобільних перевезень DELLA [1]. За основу взято відстань між їхніми столицями. У табл. 1 та 2 представлено фрагмент вихідних даних.

**ВВП, чисельність населення та площа Союзу країн
Арабського Магрибу та провідних держав ЄС**

| Країна/показник | Номінальний ВВП, 2013 р., млрд. дол. | Чисельність населення, 2013 р., млн. осіб | Площа, тис. км ² |
|-----------------------|---|--|---|
| країни ЄС | | | |
| Німеччина | 3730,26 | 80,65 | 248,5 (до 1990 р.) 357,0 (з 1991 р.) |
| Франція | 2806,42 | 65,93 | 547,0 |
| Італія | 2149,48 | 60,23 | 301,3 |
| Іспанія | 1393,04 | 46,61 | 504,7 |
| Велика Британія | 2678,45 | 64,10 | 244,1 |
| країни Магрибу | | | |
| Туніс | 46,99 | 10,88 | 163,6 |
| Марокко | 103,83 | 33,00 | 446,5 |
| Алжир | 210,18 | 39,20 | 2381,70 |
| Лівія | 74,19 | 6,20 | 1759,5 |
| Мавританія | 4,15 | 3,88 | 1030,7 |

Джерело: світовий банк [3]

Як бачимо, за рівнем ВВП і чисельністю населення країни ЄС суттєво переважають у 2013 р. САМ – у 29 та 3,4 раза відповідно, але поступаються їм за площею – у 3,6 раза (табл. 1) і здебільшого мають позитивне сальдо двосторонньої торгівлі (табл. 2). Причому такий стан характерний для більшості років.

Таблиця 2

**Двосторонній товарообіг Союзу країн Арабського Магрибу
з провідними державами ЄС у 2013 р. (у млрд. дол.)**

| | | | країни Магрибу | | | | | | | | | |
|-----------------|---------|--|----------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|------------|---------|
| | | | Марокко | | Туніс | | Алжир | | Лівія* | | Мавританія | |
| країни ЄС | | | імпорт | експорт | імпорт | експорт | імпорт | експорт | імпорт | експорт | імпорт | експорт |
| | | | Німеччина | експорт | | 2,167 | | 1,740 | | 2,861 | | 1,203 |
| імпорт | | | | 0,597 | | 1,533 | | 0,021 | | 0,932 | | 0,123 |
| Франція | експорт | | 5,849 | | 4,437 | | 6,257 | | 0,882 | | 0,388 | |
| | імпорт | | | 4,717 | | 4,503 | | 6,786 | | 5,662 | | 0,087 |
| Велика Британія | експорт | | 0,852 | | 0,346 | | 1,176 | | 0,562 | | 0,029 | |
| | імпорт | | | 0,594 | | 0,645 | | 7,202 | | 0,390 | | 0,008 |
| Італія | експорт | | 2,413 | | 3,522 | | 5,652 | | 1,663 | | 0,043 | |
| | імпорт | | | 0,830 | | 3,151 | | 9,016 | | 15,403 | | 0,158 |
| Іспанія | експорт | | 6,120 | | 1,118 | | 5,084 | | 0,234 | | 0,150 | |
| | імпорт | | | 4,142 | | 0,803 | | 10,344 | | 3,364 | | 0,069 |

* унаслідок початку громадянської війни в країні дані для Лівії доступні лише за 2010 р.

Джерело: База даних світової торгівлі COMTRADE, що видається ООН [4]

Розрахунки гравітаційного рівняння (регресії) проводилися для таких варіантів: зовнішньоторговельний оборот між окремою арабською країною і окремою

європейською країною, між окремою арабською країною і європейськими країнами разом (регіоном ЄС) та між регіонами (регіон САМ – регіон ЄС).

Кількісним показником адекватності отриманих моделей може служити коефіцієнт детермінації R-квадрат, який показує частку дисперсії, що пояснюється цією моделлю в загальній дисперсії. Значення коефіцієнта детермінації можуть перебувати на відрізку [0; 1]. Чим ближче значення коефіцієнта детермінації до 1, тим краще побудована модель описує реальну залежність.

Обробка даних і оцінка рівняння (методом найменших квадратів) проведені в Excel.

Результати регресії наведено в табл. 3, з якої видно, що вони мають високу достовірність (підтверджуються високими значеннями коефіцієнта детермінації) і досить стабільні, незалежно від вибору року дослідження.

Таблиця 3

Блок ЄС із арабськими країнами

| Характеристики моделі | Країни | | | | | Усі арабські країни |
|------------------------------------|----------|----------|----------|----------|------------|---------------------|
| | Марокко | Туніс | Алжир | Лівія | Мавританія | |
| R-квадрат | 0,987611 | 0,994635 | 0,977033 | 0,691175 | 0,86934 | 0,966867 |
| Коефіцієнти при змінних | | | | | | |
| Вільний член | -45,9355 | -12,148 | -190,859 | 4010,391 | 247,6941 | -157,83 |
| ВВП експортера (арабські країни) | 0,051857 | 0,413612 | -0,26621 | 9,238359 | 0,376658 | 0,069568 |
| ВВП партнера (ЄС) | 0,722166 | 0,873003 | 0,516602 | 16,2155 | 2,81366 | 0,419237 |
| Відстань між країнами | 5,63575 | -0,28624 | 21,54978 | -235,443 | -32,1949 | 23,83733 |
| Додаткові та фіктивні змінні | 0,619907 | -0,64126 | -2,89492 | 1,972082 | 0,0889 | -2,96965 |
| | -0,73737 | 2,343348 | 6,03977 | -367,817 | 0 | -2,52058 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0,354991 | 0,148528 | 0,274324 | 5,014244 | -13,33 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| t-статистика Стьюдента для змінних | | | | | | |
| Вільний член | -0,986 | -0,46251 | -6,48688 | 2,032943 | 0,567494 | -3,88839 |
| ВВП експортера | 0,180141 | 4,395407 | -1,96874 | 0,915525 | 0,295511 | 0,404716 |
| ВВП партнера | 1,896564 | 4,605491 | 3,350712 | 2,582319 | 2,07379 | 1,444688 |
| Відстань між країнами | 0,944037 | -0,09968 | 4,594615 | -0,96867 | -0,5518 | 3,829918 |
| Додаткові та фіктивні змінні | 0,714689 | -1,86156 | -5,92437 | 0,052 | 0,011126 | -3,60101 |
| | -0,48009 | 2,189186 | 2,525418 | -3,65152 | - | - |
| | - | - | - | - | - | - |
| | - | - | - | - | - | - |
| | - | - | - | - | - | - |
| | 2,533638 | 1,970822 | 2,222951 | 0,564536 | -1,75205 | - |
| | - | - | -6,48688 | - | - | - |

Джерело: зроблено на підставі розрахунків автора

Загальна динаміка розвитку торговельних відносин між країнами Союзу арабського Магрибу та ЄС негативна (на це вказує вільний член із значенням мінус 157,83) і відстає від потенціалу. Це свідчить про низьку ефективність розвитку торговельно-економічної інтеграції двох груп країн. Хоча ВВП країн зростає у обох групах (коефіцієнти даних змінних мають позитивне значення). Однак більший вплив на міжрегіональні торговельні відносини справляють країни ЄС (0,419237 проти 0,069568).

Слід зазначити, що економічне значення країн Магрибу у відносинах, що склалися, є неоднозначним: показник відстань між країнами має позитивне значення тільки для Марокко та Алжиру. Надзвичайно високі показники по Лівії (вільний член – 4010,391) можна пояснити відсутністю у цієї країни зовнішньої торгівлі з країнами ЄС протягом тривалого періоду (з 1989 по 2006 рр.) через санкції. Однак у цілому слід відмітити, що для цієї групи країн на сьогодні найбільш ефективним є розвиток експорту. У кого ж і які порівняльні переваги?

Досить поширеним інструментом для емпіричного аналізу зовнішньоторгівельної (експортної) спеціалізації країни та оцінювання переваг є індекс виявлених порівняльних переваг (Revealed Comparative Advantage), який називають індексом Баласса (за логікою розробника індексу країна має порівняльну перевагу при $RCA > 1$. Причому чим більше за одиницю є значення індексу, тим вищою є конкурентна перевага країни. Якщо $RCA < 1$, то вважається, що країна має «виявлену неперевагу» в певній групі товарів або галузей) (формула 3)

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij}/X_{rj}}{X_{iw}/X_{rw}}, \quad (3)$$

де X_{ij} – обсяг експорту товару (або товарної групи) i країни j ;

X_{rj} – загальний обсяг експорту країни j ;

X_{iw} – обсяги експорту товару (або товарної групи) i всіма країнами світу;

X_{rw} – загальний обсяг світового експорту.

Розрахунки індексу виявлених порівняльних переваг Баласса (RCA) для країн Магрибу та ЄС проводилися за групами товарів відповідно до класифікації UN COMTRADE statistics [4], яка відрізняється від класифікації української статистики, однак дає змогу здійснювати міжнародні порівняння.

Значення розрахованих індексів RCA наведено в таблицях 4 та 5.

Виходячи із відносних обсягів експорту країн двох груп (ЄС та Магрибу), а також індексів виявлених порівняльних конкурентних переваг Баласса, зазначимо, що у них є значний потенціал для взаємодоповнюючого розвитку.

Таблиця 4

**Індекси виявлених порівняльних переваг Баласса (RCA)
для країн Магрибу***

| № з/п | Код HS групи товарів | Найменування групи товарів | Код SITC групи товарів | Країна | RCA |
|-------|----------------------|--|------------------------|---------|--------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 2809 | Пентаоксид дифосфору; фосфорна кислота | 552 | Марокко | 297,99 |
| 2 | 2510 | Сировина для фосфатних добрив | 272 | Марокко | 258,91 |
| 3 | 3105 | Мінеральні чи хімічні добрива | 562 | Марокко | 24,14 |
| 4 | 2711 | Природний газ | 343 | Алжир | 20,78 |
| 5 | 1604 | Риба, ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні, приготовлені або консервовані | 037 | Марокко | 20,46 |

Продовження табл. 4

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|------|---|-----|---------|-------|
| 6 | 8544 | Електророзподільне обладнання (дріт, кабелі тощо) | 773 | Туніс | 15,58 |
| | | | | Марокко | 13,34 |
| 7 | 2709 | Нафта або нафтопродукти сирі | 333 | Лівія | 11,45 |
| 8 | 6204 | Пальто, накидки, жакети, костюми, брюки, сорочки, сукні та аналогічні вироби для жінок і дівчаток із текстильних тканин | 842 | Марокко | 10,57 |
| 9 | 1509 | Олія оливкова та її фракції | 421 | Туніс | 10,20 |
| 10 | 6203 | Пальто, куртки, костюми, блейзери, брюки, шорти, сорочки та аналогічні вироби для чоловіків і хлопчиків із текстильних тканин | 841 | Туніс | 9,57 |

* Розрахунок індексів здійснений не по всіх, а лише по найбільших експортних товарних групах кожної країни. Результат розрахунку наведено для перших 10-ти (за значенням індексу) товарних груп.

Джерело: розраховано автором на основі даних UN COMTRADE [4]

Магриб має порівняльну конкурентну перевагу в нафтодобувній, нафтопереробній і газодобувній галузях, виробництві мінеральних та хімічних добрив, електророзподільного обладнання, а також у пошитті одягу.

Таблиця 5

**Індекси виявлених порівняльних переваг Баласса (RCA)
для країн-лідерів ЄС***

| № з/п | Код HS групи товарів | Найменування групи товарів | Код SITC групи товарів | Країна | RCA |
|-------|----------------------|---|------------------------|-----------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 8443 | Машини друкарські, принтери, копіювальні апарати і факсимільні апарати, їх частини та приладдя | 726 | Німеччина | 11,2 |
| 2 | 8802 | Літальні апарати (наприклад, вертольоти, літаки) і пов'язане з ними обладнання; космічні апарати (включаючи супутники) та суборбітальні і космічні ракети-носії | 792 | Франція | 8,915 |
| | | | | Німеччина | 2,51 |
| 3 | 2204 | Вина виноградні натуральні, включаючи кріплені | 112 | Франція | 4,26 |
| 4 | 8422 | Машини посудомийні; обладнання для миття або сушіння пляшок або інших ємностей; обладнання для фасування та пакування товарів, обладнання для газування напоїв тощо | 745 | Італія | 4,06 |
| 5 | 8411 | Двигуни турбореактивні, турбогвинтові інші газові турбіни | 714 | Німеччина | 4,01 |
| 6 | 8481 | Крани, клапани, вентилі та аналогічна арматура для трубопроводів, котлів, резервуарів та аналогічних ємностей | 747 | Італія | 3,70 |
| 7 | 3004 | Лікарські засоби (включаючи ветеринарні медикаменти) | 542 | Франція | 2,72 |
| | | | | Італія | 1,95 |
| | | | | Німеччина | 1,77 |
| 8 | 8703 | Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби | 781 | Німеччина | 2,88 |
| | | | | Франція | 1,01 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|------|------------------------------------|-----|-----------|------|
| 9 | 8708 | Деталі й приналежності автомобілів | 784 | Німеччина | 1,84 |
| | | | | Франція | 1,49 |
| | | | | Італія | 1,38 |
| 10 | 9403 | Меблі та її деталі | 821 | Італія | 1,69 |

* Розрахунок індексів здійснено не по всіх, а лише по найбільших експортних товарних групах кожної країни. Результат розрахунку наведено для перших 10-ти (за значенням індексу) товарних груп

Джерело: розраховано автором на основі даних UN COMTRADE [4]

Європейський Союз демонструє порівняльні конкурентні переваги в таких галузях: автомобіле- та машинобудування, фармацевтика, випуск електроапаратури та транспортних засобів, у тому числі літаків, виробництво неелектричних машин і лікарських засобів тощо.

Поділ праці між країнами ЄС та Магрибу лише в названих галузях дає їм значний економічний вигравш за певних політичних умов.

Висновки

Отже, має місце низька ефективність економічної інтеграції двох груп країн. Більше того, навіть загальна динаміка розвитку торговельних відносин між САМ та ЄС є негативною. Найбільш прийнятною вбачається модель міжрегіонального обміну товарами на основі оптимізації товарних потоків. Поділ праці між країнами ЄС та Магрибу лише в названих вище галузях дає їм значний економічний вигравш за певних політичних умов.

У цілому ж слід зробити висновок, що реалізація ідеї визначення збалансованого міжрегіонального простору можлива, але за певних умов співіснування міжнародних спільнот, усунення ризиків і недоліків у взаєминах. І ці умови потребують подальшого досить детального дослідження.

Література

1. Автоперевезення DELLA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://della.ua/distance/> (дата звернення: 15.05.2015).
2. *Афонцев С. А.* Гравитационные модели внешней торговли : Физические аналогии в экономике? URL [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nonlin.ru/files/sem_presentations/20111116_AfoncevSA.ppt (дата звернення: 05.05.2015).
3. Бази даних World Development Indicators Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> (дата звернення: 15.05.2015).
4. База даних ООН по статистиці міжнародної торгівлі (UN COMTRADE) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org>. (дата звернення: 15.05.2015).
5. *Балацкий Е. В.* Моделирование политики повышения эффективности внешнеторговых операций / Е. В. Балацкий // Международные экономические отношения. – 2002. – № 2. – С. 45-50.
6. *Баранчеева И.* Италия – Ливия : перспективы сотрудничества [Електронний ресурс] / И. Баранчеева // Столетие : Информационно-аналитическое издание Фонда исторической перспективы : интернет-газета. – 2011. – 12 сентября. – Режим доступу : http://www.stoletie.ru/geopolitika/italija_livija_perspektivy_sotrudnichestva_2011-09-12.htm
7. *Качан С. П.* Регіональна економіка / за ред. С. П. Качана. – К. : Знання, 2011. – 670 с.
8. *Сиденко В. Р.* Европейская интеграция и экономическое развитие : монография / В. Р. Сиденко. – К. : Институт экономики и прогнозирования, 2011. – Т. 2. – 448 с.
9. *Урунов А. А.* Теоретические основы региональной экономики / А. А. Урунов // Курс лекций по дисциплине «Региональная экономика». – Гл. 3. – М. : ГУУ, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifap.ru/library/book366.pdf>
10. *Claudio E.* Montenegro, Isidro Soloaga. NAFTA's trade effects: new evidence with a

gravity model // Estudios de Economía. Vol. 33 – N 1, Junio 2006. – pp. 45-63. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/b721c9df-f6a8-4a61-a8f5-79ddb0298325.pdf>

11. *Deardorff A. V.* The Ricardian Model, for the Princeton Encyclopedia of the World Economy // Research seminar in international economics. Discussion Paper. 2007. № 564. – 15 p.

12. *Krugman P.* Import Protection as Export Protection in Kierkowski. Cambridge : MIT Press, 1984. – 187 p.

13. *Lipaescu Mirabela.* Le processus de Barcelone: quel bilan 12 ans apres? 5 mai 2008, Foreign direct investment and partnerships in the MED countries in 2009. Study № 14. April 2010. ANIMA Investment Network. – p. 55.

14. *Ronzitti N.* The Treaty on Friendship, Partnership and Cooperation between Italy and Libya : New Prospects for Cooperation in the Mediterranean? / N. Ronzitti // Bulletin of Italian Politics. – Vol. 1. – No. 1. – 2009. – pp. 125-129.

15. *Rose, A.K.* Do We Really Know that the WTO Increases Trade? // American Economic Review. Vol. 94, No., 2004 - pp.98-114.

УДК 339.13.053.1:330.567

К.В. Ковтонюк
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Університет економіки та права «КРОК»

Новий міжнародний економічний порядок: сучасний стан і перспективи його розвитку

У статті розглянуто стан економічного розвитку країн у світовому господарстві. З'ясовано сучасні перспективи і проблеми підвищення рівня економічного розвитку країн в умовах трансформації нового економічного порядку. Обґрунтовано необхідність вибору оптимального балансу між матеріальними та нематеріальними ресурсами для мени розвинутих країн.

Ключові слова: новий економічний порядок, матеріальні та нематеріальні ресурси, дисбаланс, борг.

Е.В. Ковтонюк
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Університет економіки та права «КРОК»

Новый международный экономический порядок: современное состояние и перспективы его развития

В статье рассмотрено состояние экономического развития стран в мировом хозяйстве. Определены современные перспективы и проблемы повышения уровня экономического развития стран в условиях трансформации нового экономического порядка. Обоснована необходимость выбора оптимального баланса между материальными и нематериальными ресурсами для менее развитых стран.

Ключевые слова: новый экономический порядок, национальное богатство, материальные и нематериальные ресурсы, дисбаланс, долг.

K.V. Kovtoniuk
PhD in Economics,
Associate Professor of International Economics Department,
«KROK» University

New international economic order: contemporary state and perspectives of development

The state of economic development of countries in the world economy is considered in the article. Modern prospects and problems of increasing levels of economic development in terms of transformation of the new economic order are found out. The necessity of choosing the optimal balance between material and non-material resources to less developed countries is grounded.

Key words: new economic order, tangible and intangible resources, imbalance, debt.

Постановка проблеми

Масштаби, структура і якісний рівень національного багатства визначають економічну могутність країни, потенціал її подальшого соціально-економічного розвитку. Тому базовим національним інтересом в національній економіці є збереження та відтворення джерела свого існування – національного багатства. Таким чином, рівень економічного розвитку країни безпосередньо пов'язаний з наявністю, відповідним використанням і збереженням національного багатства як необхідної передумови здійснення економічного розвитку нації та результату постійно відтворюваного процесу нагромадження і використання як матеріальних, так і нематеріальних активів для задоволення потреб нації в умовах трансформації нового економічного порядку [1, с. 202]. Дисбаланс у структурі національного багатства (домінування частки нематеріальних активів) може призвести до руйнування системи життєзабезпечення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Різні наукові економічні школи (меркантилісти, фізіократи, класична політична економія тощо) та їхні послідовники у своїх дослідженнях так чи інакше торкалися проблеми визначення сутності та структури національного багатства, закономірностей його формування та використання, оцінки його обсягу. З тих пір генезис теоретичних і прикладних досліджень національного багатства пережив численні етапи від посилення до нього інтересу до майже повного забуття. Відродження інтересу до тлумачення національного багатства та його елементів, а також розрахунку його величини пов'язане з низкою методологічних розробок цієї проблематики провідними міжнародними організаціями, зокрема Організацією Об'єднаних Націй і Світовим банком, у контексті трансформації вимог формування нового економічного порядку у XXI столітті. Виходячи з вищезазначеного, диспропорційність рівнів економічного розвитку, поставлена на порядок денний світової спільноти з 70-х років минулого століття, посідає чільне місце серед наукових розробок як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема Б. Айхенгріна (B. Auhengrin), А. Зху (A. Zhu), М. Квака, М. Лі (M. Li), Я. Столярчук та інших. Водночас кожна національна економічна система володіє значним потенціалом, що дає їй змогу виходити на значно вищий рівень розвитку [2, с. 97] в умовах зміни рамок умов функціонування системи світо-

вого господарства, тобто трансформації вимог формування нового економічного порядку.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Мінімізація диспропорцій у рівнях економічного розвитку повинна здійснюватися системно. Однак на сьогодні в наукових дослідженнях переважає статистичний підхід. Дослідження цієї проблеми необхідно здійснювати у двох аспектах. З одного боку, невідповідність часток накопичених елементів економічного розвитку, один одному та його загальному обсягу, а з іншого боку – невідповідність інституційної системи регулювання для країн різних за рівнями економічного розвитку.

Формулювання цілей статті

Метою статті є висвітлення стану економічного розвитку країн у світовому господарстві за рахунок комбінації матеріальних і нематеріальних активів, що сприятиме визначенню перспектив покращення рівня їх економічного розвитку в умовах трансформації нового економічного порядку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нерівномірний розподіл частки матеріальних і нематеріальних активів у різних економіках посилює тренд непередбачуваності [3, с. 66], що зумовлює нерівномірний розподіл вигод і загроз як у міжкраїновому, так і в секторально-галузевому розрізах, що свідчить про нинішню його нездатність забезпечити рівновагу або баланс сил в умовах трансформації нового економічного порядку [4, с. 9-11].

За даними Світового банку, близько 80% багатства всього світу має нематеріальну форму [5, с. 7]. У певному розумінні це віртуальне багатство, що існує тільки в умовах певного світоустрою, геополітичного балансу сил, системи національних і наднаціональних інститутів, тобто прийнятих правил гри і готівкового статус-кво. Нематеріальні активи володіють цінністю рівно стільки, наскільки підтримується система норм та інститутів, що забезпечують їхнє буття в якості активів. В умовах глобалізації необхідні вже міжнародні норми та інститути, що захищають нематеріальні активи від знецінення. Поки що такі норми й інститути вельми слабкі, що багаторазово збільшує ризики знецінення під впливом глобальних змін, а саме: глобальних дисбалансів, державних боргів і загального конфліктного потенціалу у світі.

Практичну значимість проблеми глобальних дисбалансів важко переоцінити – адже йдеться про найбільші світові економіки: США, Китай, Японію, Європейський Союз. Вона проявляється, у першу чергу, як проблема величезного дефіциту рахунку поточних операцій вищезазначених економік у процесі глобальної трансформації світової економічної системи [6]. Однак професор економіки та політології Каліфорнійського університету Барі Айхенгрін вважає, що на початку 2014 р. ера глобальних дисбалансів завершилася. Так, дефіцит поточного рахунку США, який 2006 р. досягав тривожної позначки 5,8% ВВП, на сьогодні скоротився до 2,7%. Його легко покрити віддачею від попередніх іноземних інвестицій, не наращуючи зовнішній борг. Приклад Китаю ще показовіший: 2007 р. профіцит поточного рахунку в цій країні становив 10%, на сьогодні він на рівні 2,5% ВВП. У світі ще залишилося кілька країн із помітним дисбалансом поточного рахунку. Він особливо сильний, зокрема, у Німеччині та Туреччині. У першої – надлишок 6% ВВП, у другої – дефіцит 7,4%. Однак надлишок поточного рахунку в Німеччині – це здебільшого європейська проблема, а дефіцит

у Туреччині – переважно турецька. Тобто ці дисбаланси не несуть у собі загрозу світовій економіці [7]. Таким чином, докризових темпів зростання і структури витрат уже немає ні в США, ні в Китаї. Крім того, слід звернути увагу на те, що стабілізація найбільших економічних держав і нарощення їхньої економічної потужності відбувається за рахунок відкритої та завуальованої валютної політики, що провокує розвиток боргової кризи. По-перше, проведення валютної політики на підтримання заниженого валютного курсу, що здійснюються паралельно з ні до чого не зобов'язуючими обіцянками щодо недопущення конкурентного ослаблення національних валют. По-друге, економічно розвинені країни здатні надрукувати будь-який обсяг грошей, який буде потрібно міжнародним банкам і транснаціональним корпораціям. Зокрема, найбільші центральні банки світу (Федеральна резервна система США, Європейський центральний банк, Банк Англії, Банк Японії, Банк Швейцарії) тільки за період 2007-2013 рр. наростили емісію резервних валют у понад 3 рази – тобто на 5,7 трлн. доларів. Це так звані гроші «підвищеної ефективності» – високоінфляційна грошова база, яка надійшла на фінансовий ринок у якості «гарячого» спекулятивного капіталу (віртуального), що блукає по планеті в пошуках найдоходніших місць розміщення [8] і сприяє збільшенню сукупних інвестицій, які не забезпечуються внутрішніми заощадженнями, зумовлюючи зростання абсолютної суми зовнішнього боргу. Останній традиційно є серйозним обмежуючим фактором для переходу до стабільно високих темпів економічного зростання. З одного боку, виконання зовнішньоборгових зобов'язань вимагає перерозподілу суттєвої частини національного продукту до країн-кредиторів. При цьому значні обсяги національних ресурсів вилучаються зі сфер нагромадження капіталу та внутрішнього споживання, що пригнічує внутрішнє виробництво й сукупний попит. З другого боку, надмірне залучення зовнішніх позик підвищує вразливість національних фінансових систем до дії зовнішніх шоків, а отже, породжує загрози для макроекономічної стабільності. Таким чином, слід звернути увагу на те, що боргове навантаження країн ОЕСР близьке до максимального, а вартість кредитування на ринку для цих країн може різко зрости, обмеживши можливості для нових запозичень. Рівень державної заборгованості країн ОЕСР значно вищий, ніж у країнах, що розвиваються. Серед найбільш розвинених країн-боржників – Японія (195,78% ВВП), європейські країни «свині» (Греція – 163,94% ВВП, Італія – 131,08% ВВП, Ірландія – 126,94% ВВП, Португалія – 126,15% ВВП) (табл.).

Високий рівень державного боргу в розвинених країнах пояснюється не тільки фінансовою кризою, а й слабкою бюджетно-податковою політикою попередніх десятиліть, коли у важкі часи рівень боргу підвищувався, а в більш сприятливих періодах не скорочувався. Проте високий рівень життя та ефективна економічна система в розвинених країнах зумовлені наявністю природних ресурсів та характером їх використання [9, с. 18].

На сьогодні глобальні процеси характеризуються системною динамічністю, глибиною та масштабністю змін, новою розстановкою сил на геополітичній карті світу. Зокрема змінюється потенціал та позиції провідних міжнародних гравців, з'являються та формуються нові центри впливу, відбувається поступове послаблення ролі міжнародних структур безпеки, загострюються глобальні проблеми людства, зростає конфліктний потенціал у світі та окремих регіонах. Це свідчить про неминучість кардинальної перебудови системи міжнародної безпеки, існуючого світопорядку загалом.

**Державний борг деяких країн ОЕСР та країн,
що розвиваються, у % до ВВП**

| Країни ОЕСР | | | Країни, що розвиваються | | |
|-----------------|--------|--------|-------------------------|-------|-------|
| | 2008 | 2012 | | 2008 | 2012 |
| Японія | 153,08 | 195,78 | Нігерія | 11,53 | 10,49 |
| Греція | 121,27 | 163,94 | Перу | 24,31 | 18,15 |
| Італія | 107,19 | 131,08 | Молдова | 18,44 | 24,43 |
| Ірландія | 48,46 | 126,94 | Білорусь | 10,65 | 25,37 |
| Португалія | 78,94 | 126,15 | Грузія | 27,02 | 32,56 |
| Ісландія | 82,91 | 117,61 | Україна | 13,82 | 33,60 |
| Франція | 73,3 | 103,77 | Туніс | 43,41 | 44,05 |
| Велика Британія | 56,45 | 102,64 | Уругвай | 57,25 | 44,57 |
| США | 64,02 | 93,81 | Індія | 56,11 | 49,69 |
| Бельгія | 84,78 | 92,38 | Малайзія | 39,79 | 53,29 |

Примітка: ОЕСР – Організація економічного співробітництва і розвитку, що об'єднує 34 найбільш високо розвинутих і таких, що динамічно розвиваються, країн світу.

Джерело: [10]

Висновки

Трансформація вимог до формування нового міжнародного економічного порядку зумовлює зростання частки нематеріальних активів у структурі багатства країн, яка здатна одного разу перетворити це багатство на щось зовсім незначуще. Перспектива вимальовується досить тривожна. Однак такий стан речей відкриває нові можливості перед країнами, які сьогодні займають позиції середнячків або навіть аутсайдерів. Формування нових міжнародних інституційних рамок через перерозподіл і специфікацію прав власності на матеріальні активи, сприятиме усуненню економічної нерівності між країнами різними за рівнем економічного розвитку. Таким чином, існує ймовірність не лише повернутися до концепції нового міжнародного економічного порядку, а й реалізувати його основні ідеї на практиці.

Література

1. Квак М. Національне багатство – ціннісний показник життєзабезпечення держави / М. Квак // Вісник львівського Університету. – 2008. – № 39. – С. 201-205.
2. Квак М. Напрямки мінімізації диспропорційності нагромадження компонентів національного багатства в Україні / М. Квак // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8, Ч. 1. – С. 97-100.
3. Модели посткризисного развития : глобальная война или новый консенсус : доклад (международное исследование) [Електронний ресурс] // Институт посткризисного мира: [сайт]. – Режим доступу : http://www.postcrisisworld.org/files/financial_report_ru_2010_ok.pdf. – Назва з екрана.
4. Киссинджер Г. Дипломатия / Г. Киссинджер ; [пер. с англ. В. В. Львова, послесл. Г. А. Арбатова]. – М. : Научно-издательский центр «ЛАДОМИР». – 1997. – 848 с.
5. The changing wealth of nations : measuring sustainable development in the new millennium // The World Bank. – 2011. – 221 p.
6. Li M., Zhu A. Neoliberalism, Global Imbalances, and Stages of Capitalist Development. PERI, University of Massachusetts-Amherst, 2005. – P. 22-40.
7. Айхенгрін Б. Кінець епохи дисбалансів [Електронний ресурс] / Б. Айхенгрін // Forbes. – 2014. Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/opinions/1363375-kinec-epohi-disbalansiv>. – Назва з екрана.

8. *Кравченко В.* Девальвационная ловушка для экономики [Електронний ресурс] / В. Кравченко, А. Моисеєнко // Forbes Україна. – 18 лютого 2014 р. – Режим доступу : <http://forbes.ua/nation/1365254-devalvacionnaya-lovushka-dlya-ekonomiki>

9. *Martinavičius J.* National wealth assessment and utilization in transition economies / J.Martinavičius // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 145. – С. 17-19.

10. Central government debt [Electronic resource] // World bank: [website]. – Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=&series=GC.DOD.TOTL.GD.ZS&period=#>

Економіка підприємства

УДК 005.32:005.922.1

О.І. Белова
старший викладач,
здобувач кафедри менеджменту та маркетингу,
Університет економіки та права «КРОК»

Мотиваційні інструменти забезпечення конкурентоспроможності підприємства

У статті досліджено структуру інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Визначено основні елементи, цілі та методи мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством як основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: стратегічна активність, стратегічна результативність, мотиваційний механізм.

Е.И. Белова
старший преподаватель,
соискатель кафедры менеджмента и маркетинга,
Университет экономики и права «КРОК»

Мотивационные инструменты обеспечения конкурентоспособности предприятия

В статье исследована структура инструментов обеспечения конкурентоспособности предприятия. Определены основные элементы, цели и методы мотивационного механизма в стратегическом управлении предприятием как основе обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: стратегическая активность, стратегическая результативность, мотивационный механизм.

O. Bielova
Senior Lecturer,
External PhD Student
of Management and Marketing Department
«KROK» University

Motivational tools of enterprises competitiveness ensuring

In the article the structure of tools of the enterprises competitiveness ensuring is explored. The main elements of aim and methods of motivational mechanism in strategic management as foundations of enterprises competitiveness ensuring are defined.

Keywords: strategic activity, strategic effectiveness, motivational mechanism.

Постановка проблеми

На сьогодні запорукою успішного розвитку будь-якого підприємства є посилення його конкурентної позиції. Досягнення належного рівня конкурентоспроможності дає змогу підприємству підтримувати показники результативності та ефективності діяльності. Однак, зважаючи на кризові явища в країні, постає питання пошуку нових альтернатив розвитку задля збереження та розширення частки ринку. Нинішні реалії діяльності підприємств є такими, що потребують новітніх методів і форм ведення бізнесу, приведення процесу управління підприємством у відповідність до вимог і стандартів, а також акцентування на формуванні та розвиткові конкурентних переваг, що повинні базуватися на науково-технічному рівні виробництва та продукту, рівні маркетингу, рівні менеджменту, організаційно-технічному рівні виробничих процесів, фінансово-економічному рівні підприємства, рівні персоналу тощо [4; 6].

За таких умов зростає ризик послаблення позицій підприємств, погіршення якості обслуговування споживачів, зниження інвестиційної привабливості підприємств і послаблення конкурентної позиції загалом. Відповідно, постає питання про пошук нових інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємств та управління їхнім перспективним розвитком.

Фокусування сучасної парадигми управління на результаті сприяє створенню нових форм і способів поєднання детермінант ефективного управління підприємством задля забезпечення стійкого перспективного розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значний внесок у розвиток теорії та практики конкурентоспроможності підприємства та стратегічного менеджменту внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Довгань [5], П. Гордієнко [4], Л. Дідковська [4], Н. Яшкіна [4], Ю. Каракай [5], Л. Артеменко [5], А. Наливайко [6], С. Оборська [12], І. Петрова [7; 8], Ф. Хміль [11], З. Шершньова [12] Т. Шпильова [8], Н. Сисоліна [8], М. Портер [9], А. Томпсон [10], А. Стрікланд [10] та інші. Однак, незважаючи на наявність вагомої наукової бази, поза увагою науковців залишилися проблеми визначення рушійних сил, що обумовлюють стратегічну активність підприємств та їхню конкурентоспроможність.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Саме завдяки поєднанню взаємопов'язаних елементів на підприємстві може розвиватися стратегічна активність і, як наслідок, буде стимулюватися процес розроблення та реалізації стратегії.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є визначення впливу основних елементів мотиваційного механізму на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, з'ясування того, якими повинні бути основні цілі, методи та очікувані результати такого механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження

Забезпечення безперервного розвитку підприємства неможливе без становлення його стійкої конкурентної позиції. Задля її досягнення на підприємствах функціонують різні управлінські механізми. Ми вважаємо, що підприємство, яке прагне постійного розвитку, повинно бути спрямоване на стратегічний розвиток, а не тимчасовий результат. Тому необхідно вживати заходів з формування стратегічної активності, що можливо за умови застосування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством.

Мотиваційний механізм у стратегічному управлінні підприємством (далі – ММСУП) ми визначаємо як реалізацію сукупності факторів, правил, принципів, стимулів, мотивів, мотиваторів, методів, що покликані стимулювати процес розроблення та реалізації стратегії, в основі якої є процес мотивування кадрового потенціалу [1; 2; 3].

Задля формування алгоритму побудови такого механізму є необхідність проаналізувати та систематизувати взаємозв'язок стратегічного управління підприємством з результатами його діяльності. Адже практика свідчить, що головною передумовою успіху є узгодженість процесів розроблення та реалізації стратегії всередині підприємства (рис. 1).

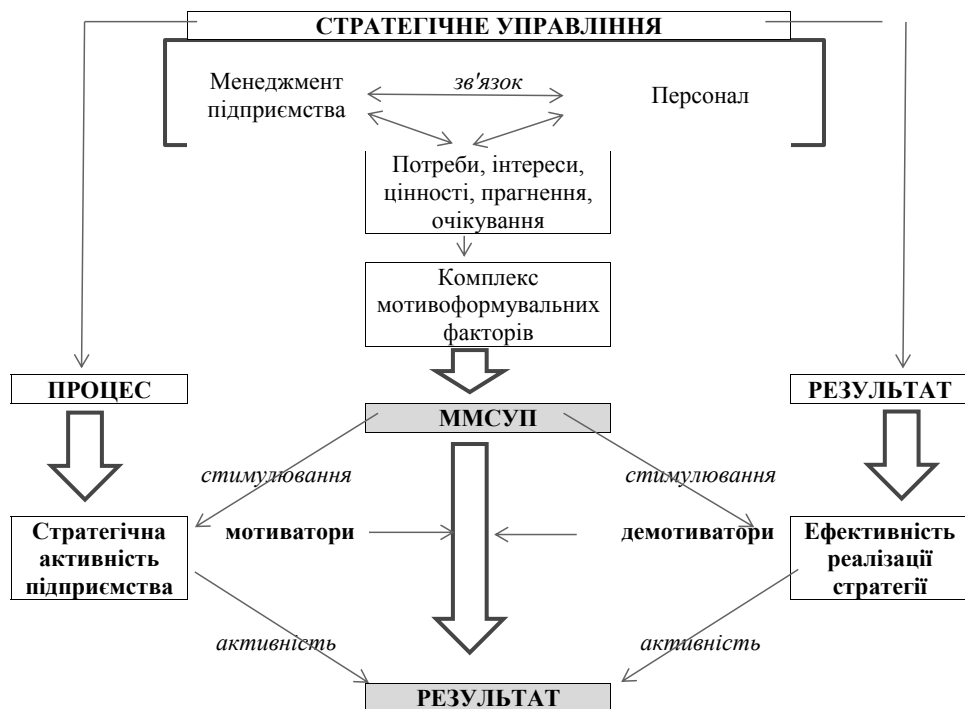


Рис. 1. Структура мотиваційного механізму стратегічного управління підприємством

Джерело: складено автором

Як видно з рисунка, ММСУП підприємством повинен бути спрямований на формування та підтримання стратегічної активності підприємства і забезпечення його стратегічної результативності.

Таким чином, можемо визначити поняття «стратегічна активність підприємства» як його здатність пристосовуватися до змін у екзогенному середовищі та максимально використовувати всі можливості, уникаючи загроз.

З ним корелюється поняття «стратегічна активність персоналу», яке ми визначаємо як його здатність реалізувати стратегічні завдання, відчувати себе невід'ємною частиною діяльності підприємства, аналітично мислити, швидко реагувати на зміни, ефективно і своєчасно приймати рішення.

Таким чином, поняття «стратегічна активність» поєднує в собі стратегічну активність підприємства та персоналу, адже при ефективному та дієвому їх взаємозв'язку відбувається підвищення показників результативності та ефективності діяльності підприємства, що свідчить про високі результати реалізації стратегії підприємства, дає поштовх до подальшого розвитку.

Виходячи з необхідності стимулювання стратегічної активності на підприємстві, можемо виділити основні елементи мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством:

- забезпечення стратегічної активності підприємства (аналіз ресурсів, формування резервів, розподіл ресурсів, організація процесу реалізації, технологічне забезпечення тощо);
- розвиток стратегічної активності підприємства (удосконалення системи управління, удосконалення методів продажів, стимулювання персоналу, стимулювання стратегічної активності тощо).

Ці основні елементи мають свої сфери впливу, основні цілі та методи їх реалізації (їх узагальнення див. на рис. 2).

Як видно з рисунка, основними сферами впливу механізму виступають кадри, фінанси (ми виділяємо і фінансову безпеку підприємства, і фінансовий розвиток), інновації, маркетинг та інвестиції. На нашу думку, спрямованість ММСУП на ці сфери найбільш сприятиме розвиткові стратегічної активності підприємства.

Таким чином, стратегічна активність є ключовою умовою підвищення конкурентоспроможності підприємства, формування його стратегічної позиції:

$$K = SP * CA, \quad (1)$$

де K – конкурентоспроможність підприємства,

SP – стратегічна позиція підприємства,

CA – стратегічна активність підприємства.

Як зазначалося, стратегічна позиція підприємства є основою для проведення моніторингу його діяльності:

$$SP = SP_t * CK, \quad (2)$$

де SP_t – стратегічний потенціал підприємства,

CK – стратегічний клімат підприємства.

Слід також зазначити, що стратегічний потенціал підприємства можна визначити як бальну оцінку сильних і слабких сторін підприємства в ендogenous середовищі, а стратегічний клімат – як бальну оцінку можливостей і загроз підприємства в екзогенному середовищі. Стратегічна активність визначає динамічну поведінку підприємства в напрямі його розвитку:

$$CA = C3 * CD, \quad (3)$$

де $C3$ – ступінь володіння підприємством інструментарієм зі стратегічного розвитку,

CD – стратегічні дії підприємство для досягнення результату.

Стратегічні дії обумовлюються стратегічною активністю персоналу та можуть обчислюватися за формулою:

$$CD = \sqrt{MP * MSA}, \quad (4)$$

де MP – результативність мотивування персоналу,

MSA – результативність заходів зі стимулювання стратегічної активності підприємства.

Ці показники характеризують процес формування та підвищення конкурентоспроможності підприємства, що знайшло підтвердження в результатах дослідження діяльності підприємств торгівлі за 2009-2013 рр. за трьома форматами (Група 1 – «Гіпермаркет», Група 2 – «Супермаркет», Група 3 – «Магазин біля дому»), які були проаналізовані за критерієм сервісу. На підприємствах торгівлі спостерігається така ситуація за зазначеними показниками (табл. 1):

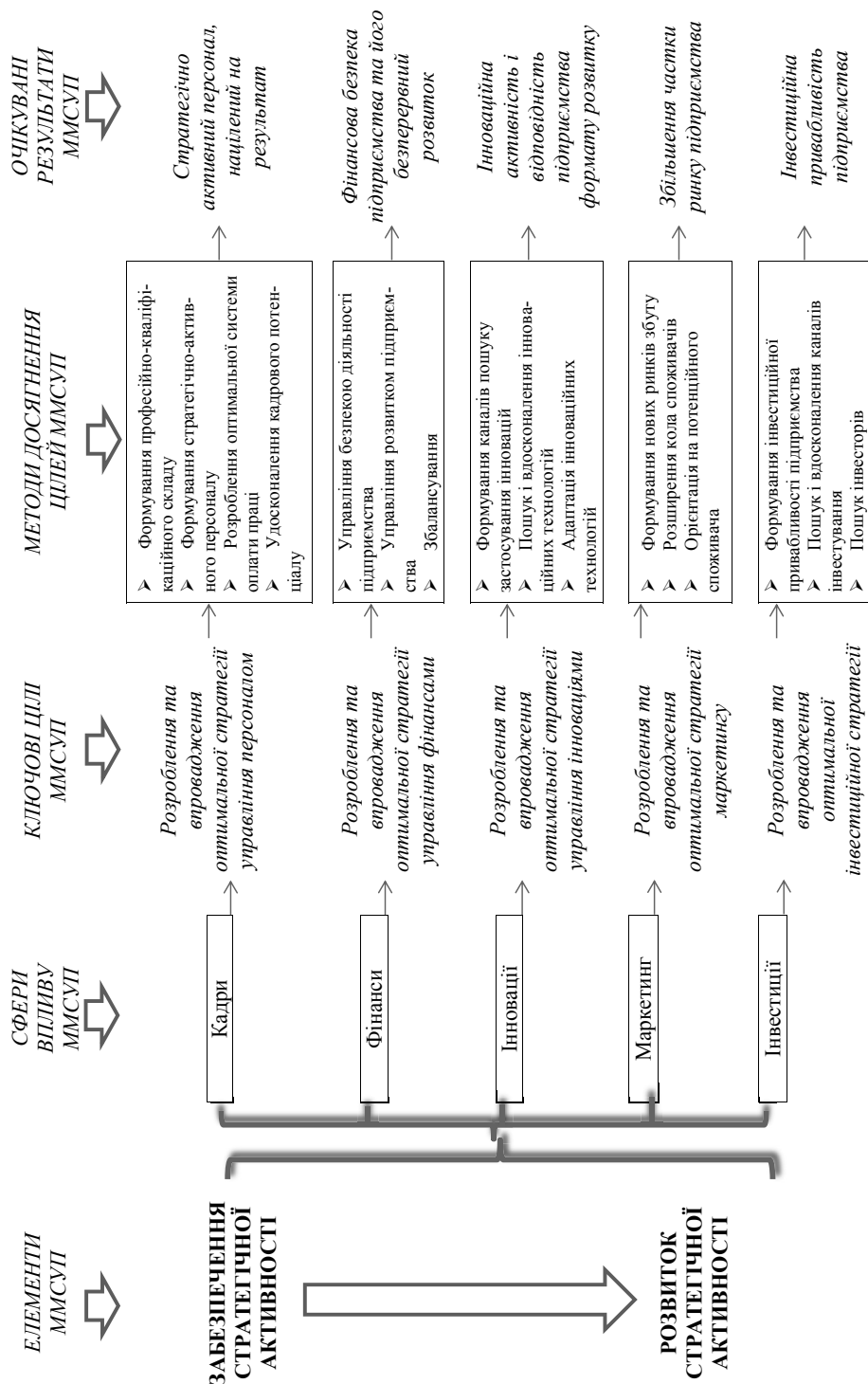


Рис. 2. Елементи, цілі та методи ММСУП

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Показники конкурентоспроможності підприємств торгівлі

| Показники | Підприємства торгівлі | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|-----------------------|------|------|------|------|---------|------|------|------|------|---------|------|------|------|------|
| | Група 1 | | | | | Група 2 | | | | | Група 3 | | | | |
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| К | 18,9 | 20,4 | 16,7 | 18,3 | 20,6 | 22,3 | 26,6 | 24,8 | 27,4 | 28,8 | 26,5 | 29,7 | 26,3 | 24,8 | 27,9 |
| СП | 4,10 | 4,63 | 3,99 | 4,16 | 4,25 | 5,10 | 5,02 | 5,13 | 4,96 | 5,21 | 4,89 | 5,06 | 5,32 | 5,28 | 5,16 |
| СА | 4,60 | 4,40 | 4,18 | 4,40 | 4,84 | 4,37 | 5,29 | 4,83 | 5,52 | 5,52 | 5,41 | 5,87 | 4,94 | 4,70 | 5,41 |
| СД | 2,10 | 2,00 | 1,90 | 2,00 | 2,20 | 1,90 | 2,30 | 2,10 | 2,40 | 2,40 | 2,30 | 2,50 | 2,10 | 2,00 | 2,30 |

Джерело: розраховано автором на основі проведеного дослідження

Кожен із зазначених показників було оцінено за 3-бальною шкалою (1 бал – низька результативність, 2 бали – середня, 3 бали – висока).

Конкурентоспроможність підприємств торгівлі за Групою 1 є найвищою, що пояснюється комплексним підходом до розвитку підприємств цього формату та відносно вищою стратегічною активністю. Однак аналіз даних свідчить, що розглянуті групи підприємств демонструють незначну стратегічну активність, що спричиняє їх недостатню конкурентоспроможність на ринку.

Формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством є особливим і важливим видом управлінської діяльності, орієнтованим на забезпечення стратегічної активності підприємства, а також процесів формування, коригування та досягнення довгострокових організаційних цілей за допомогою конкурентоспроможного персоналу за умов пристосування до змін у екзогенному та ендогенному середовищі [5].

Однак слід наголосити, що вивчення процесу сприяння стратегічній активності підприємства тільки починає свій розвиток на багатьох підприємствах і супроводжується численними проблемами. Часто формування механізмів розвитку підприємства відбувається без проведення попереднього всебічного аналізу можливостей, загроз, сильних, слабких сторін та потенціалу підприємства [5]. Це призводить у першу чергу до того, що персонал не залучається до процесів реалізації стратегії через нерозуміння її принципів та особливостей. Відповідно, є ризик виникнення лише оперативного реагування на проблеми та труднощі в діяльності підприємства.

Висновки

Таким чином, аналіз показав, що конкурентоспроможність підприємства значною мірою залежить від використовуваних мотиваційних інструментів. Запропоновані аспекти формування ММСУП дадуть змогу в подальшому згрупувати показники результативності та ефективності діяльності підприємства для оцінювання стану стратегічної активності підприємства, усунути можливі причини невиконання реалізації мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством.

Подальші дослідження з цього питання вбачаються у формуванні математичної моделі оцінювання ефективності та дієвості ММСУП, а також у формуванні комплексу завдань стратегічного управління підприємствами, що передбачає ідентифікацію основних етапів процесу формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємствами, які включатимуть: всебічний аналіз і

діагностику стратегічної позиції підприємств; виявлення та усунення демотивуючих факторів як ендogenous, так і екзогенного середовища, що справляють негативний вплив на діяльність підприємств; контроль результативності ММСУП, що дає змогу комплексно розглянути мотиваційний механізм у стратегічному управлінні підприємствами.

Література

1. *Белова О. І.* Теоретичні аспекти формування мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова. – Інноваційна економіка, №10, 2012 [36]. – С. 109-115.
2. *Белова О. І.* Методологічний підхід до формування змісту та структури мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова. – БІЗНЕС-ІНФОРМ, БИ-2-2013. – С. 155-163.
3. *Белова О. І.* Формування тривимірної матриці станів мотиваційного механізму стратегічного управління торговельними мережами / О. І. Белова. – Економіст, № 2, 2013. – С. 52-57.
4. *Гордієнко П. Л.* Стратегічний аналіз : навч. посіб. / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – Вид. друге, перероб. і допов. – К. : Алерта, 2008. – 478 с. – Бібліогр. : С. 464-473.
5. *Довгань Л. Є.* Стратегічне управління : навч. посіб. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2011. – 440 с.
6. *Наливайко А. П.* Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : Монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
7. *Петрова І. Л.* Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посіб. / І. Л. Петрова. – К. : КНЕУ, 2013. – 466 с.
8. *Петрова І. Л.* Інноваційна діяльність : стимули та перешкоди : Монографія / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна. – К. : Дорадо, 2010. – 320 с.
9. *Портер М.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 453 с.
10. *Томпсон А. А.* Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – 12-е изд. ; Пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 928 с.
11. *Хміль Ф.* Удосконалення управління вітчизняними організаціями в контексті економічних та суспільних змін / Ф. Хміль // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 31-35.
12. *Шершньова З. Є.* Стратегічне управління Стратегічне управління. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. З. Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 338.48:658

А.В. Снігур
здобувач,

*кафедра управління фінансово-економічною безпекою,
Університет економіки та права «КРОК»*

Економічна безпека та управління ризиками туристичних підприємств

У статті розглянуто основні підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»; виконано систематизацію загроз і ризиків; наведено алгоритм процесу управління ризиками туристичних підприємств.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, загрози економічній безпеці підприємства, ризик, управління ризиками.

А.В. Снизир
соискатель,
кафедра управления
финансово-экономической безопасностью,
Университет экономики и права «КРОК»

Экономическая безопасность и управление рисками туристических предприятий

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия «экономическая безопасность предприятия»; выполнена систематизация угроз и рисков; приведен алгоритм процесса управления рисками туристических предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угрозы экономической безопасности предприятия, риск, управление рисками.

A.V. Snihyr
External PhD Student,
Financial and Economic Security Management Department
«KROK» University

Economic security and risk management of touristic enterprises

The article provides the basic approaches to the definition of the term of economic security, systematization of threats and risks is offered, an algorithm of touristic enterprises management process is described.

Key words: economic security of an enterprise, threats to economic security of an enterprise, risk, risk management.

Постановка проблеми

Політична та економічна нестабільність, ризиковий характер підприємницької діяльності, посилення конкуренції, а також відповідальності керівників за самостійно прийняті управлінські рішення значною мірою актуалізували проблему виживання підприємств в нинішніх умовах господарювання. Зміна умов діяльності та існування зумовлює появу в діяльності підприємств абсолютно нових питань, які вимагають теоретичного осмислення і розроблення практичних рекомендацій щодо їх вирішення. Серед них проблема забезпечення економічної безпеки підприємства (далі – ЕБП).

Як правило, базою досліджень, що проводяться у сфері економічної безпеки підприємств, виступають найбільші промислові підприємства галузей машинобудування та металургії. Однак у зв'язку з розвитком світового туризму, сприятливим природно-ресурсним та історико-культурним потенціалом, зростим інтересом до пошуку шляхів ефективного функціонування сфери туризму, актуальними є питання діагностики рівня і забезпечення економічної безпеки туристичних підприємств (далі – ЕБТП).

Банкрутство підприємств відбувається, як правило, внаслідок відсутності реакції на вплив внутрішніх і зовнішніх загроз. Кількість туристичних компаній в Україні зменшується з математичною прогресією, проте обсяги продажів знижуються з геометричною. Рівень продажів туроператорів України наразі повер-

нувся до показників 2005р., зменшившись у середньому на 60-70% порівняно з показниками 2013 року.

Така динаміка свідчить про те, що компанії не витримують вплив тих чи інших чинників та не організують свою систему економічної безпеки. Керівник компанії приймає управлінські рішення без урахування відповідних загроз, як наслідок – компанія опиняється на межі банкрутства.

Забезпечення економічної безпеки підприємства можливе за допомогою діагностики, аналізу та оцінювання внутрішніх і зовнішніх загроз підприємству, а також пов'язаних із ними підприємницьких ризиків.

На сьогодні в Україні спостерігається пролонгована економічна криза, пов'язана з політичною та військовою ситуацією. У таких умовах першими під загрозою закриття є підприємства сфери обслуговування, оскільки велика частина населення починає відмовлятися від тих чи інших послуг. У першу чергу – знижується попит на рекреацію. Отже, підприємствам туристичної галузі, як нікому іншому, необхідно навчитися визначати ризики й управляти ними для побудови стратегії та продовження операційної діяльності в нинішніх умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання забезпечення економічної безпеки підприємства висвітлено в роботах як зарубіжних, так і українських учених. Ряд авторів визначає ЕБП як стан захищеності інтересів підприємства від впливу різних загроз, причому В.П. Пономарьов [12], Д.М. Ковальов, О.І. Захаров, В.Г. Алькема, В.І. Терехов, В.А. Забродський [7], В.Л. Тамбовцев [14] акцентують увагу на загрозах зовнішнього середовища, яке в умовах ринкової економіки постійно змінюється. Очевидно, що економічну безпеку підприємства слід розглядати набагато ширше – як здатність забезпечити його стійкість у різноманітних, у тому числі й несприятливих умовах внутрішнього середовища. Крім того, неможливо повністю захистити підприємство від негативного впливу зовнішнього середовища, оскільки діяльність компанії в ньому є обмеженою.

Так званий ресурсно-функціональний підхід, у рамках якого економічна безпека підприємства розглядається з точки зору ефективного використання його ресурсів, відображений у роботах Е. А. Олейнікова [10], О.В. Ареф'євої [2]. Інші дослідники розглядають сукупність процесів, що протікають в організації, з усіма взаємозв'язками, які становлять єдину неподільну групу з точки зору їхньої функціональної ролі в забезпеченні економічної безпеки підприємства. Критика цього підходу до розуміння економічної безпеки підприємства в літературі полягає в тому, що його перевага (всеохопний, комплексний характер), одночасно є його основним недоліком, оскільки економічна безпека розглядається дуже широко й ототожнюється з самою діяльністю підприємства та його ефективністю.

Важливою складовою виділених нами в третю групу підходів до визначення економічної безпеки є здатність підприємства до розвитку та відтворення. Як стверджує Л. І. Абалкін [1], розвиток є одним із трьох компонентів економічної безпеки. Можна говорити про те, що якщо підприємство не розвивається, то зменшується можливість його виживання, опірність і здатність до адаптації до зовнішніх і внутрішніх загроз. Основою ж розвитку системи є її здатність до відтворення. Відповідно з точкою зору В. А. Забродського [7], економічна безпека підприємства визначається факторами, що відображають незалежність, стійкість, можливість росту.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Останнім часом спостерігається актуалізація проблеми забезпечення еко-

номічної безпеки суб'єктів усіх рівнів (держави, регіону, підприємства), також спостерігається підвищений інтерес з боку вчених до досліджень у цій галузі. Однак низка питань, пов'язаних із визначенням змісту економічної безпеки підприємства, виробленням чіткого механізму діагностики рівня економічної безпеки, класифікацією загроз і ризиків туристичних підприємств залишаються невирішеними, що й обумовило напрям цього дослідження.

Формулювання цілей статті

Метою статті є аналіз існуючих підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства», класифікація загроз і систематизація підприємницьких ризиків туристичних компаній. З метою обмеження втрат туристичних підприємств і забезпечення їхньої економічної безпеки необхідно дослідити способи управління ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проаналізувавши різні підходи до визначення змісту категорії «економічна безпека підприємства», автором зроблено висновок, що більшість визначень поняття ЕБП трактують його як «стан».

На початку XXI ст. з'явився новий підхід, описаний Г.В. Івашенко в роботі «Про поняття «безпека», згідно з яким «безпека – не є стан захищеності інтересів суб'єкта, безпека взагалі не є взагалі станом. Безпека є такими умовами, в яких суб'єкти зберігають і відтворюють свої цінності. Забезпечення безпеки, в свою чергу, є процес створення сприятливих умов діяльності, процес опанування суб'єктом необхідних умов власного існування» [8]. Для кожного суб'єкта кількість умов існування становить безкінечну множину, однак його можливості завжди обмежені. Отже, може йтися тільки про той чи інший рівень безпеки, тобто про відносну безпеку суб'єкта в силу того, що останній не в змозі контролювати всі умови власного існування.

Ураховуючи наведене вище, економічну безпеку підприємства, на думку автора, слід розглядати як сукупність контрольованих ним умов діяльності, у яких господарюючий суб'єкт здатний до захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз, збереження та відтворення свого фінансово-економічного, виробничого, кадрового і науково-технологічного потенціалу. Крім того, найважливішою характеристикою економічної безпеки підприємства є можливість не тільки якісно, а й кількісно визначити здатність підприємства до досягнення вищезазначених завдань.

Цей підхід здається найбільш послідовним і формулює таке поняття безпеки, яке раціональним і послідовним способом пояснює всі випадки його вживання. Крім того, використання цього підходу дає змогу розробляти індивідуальні методи з управління економічною безпекою будь-якого підприємства.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від ефективності його керівництва та від можливостей фахівців оперативно уникати загроз і ліквідувати негативні наслідки впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Загроза безпеці підприємства – це потенційна або реальна дія, процес або явище, що здатні порушити його стійкість і розвиток або призвести до припинення його діяльності [2, с. 26].

Аналіз підходів до класифікації загроз економічній безпеці підприємства дав змогу виділити такі класифікаційні ознаки: за походженням (зовнішні і внутрішні загрози); за систематичністю прояву (систематичні і несистематичні); за ймовірністю виникнення (імовірні і малоімовірні загрози); за ступенем керованості (керовані і некеровані загрози); за наслідками прояву (глобальні і локальні); за природою виникнення (об'єктивні і суб'єктивні); за можливістю прогнозування

(прогнозовані і непрогнозовані); за тривалістю впливу (довго-, середньо-, короткострокові); за рівнем управління (загрози національній безпеці, регіональній безпеці та безпеці підприємства); за ступенем напруженості (наростаючі, стійкі, такі, що знижуються); за сферою життєдіяльності підприємства (фінансові, виробничі, кадрові, інформаційні, правові, техніко-технологічні, організаційні); за причиною виникнення (загрози, викликані стадією життєвого циклу підприємства, пов'язані з диспропорцією факторної структури та зумовлені синергетичним ефектом).

Існує досить багато публікацій щодо класифікації загроз. Вищенаведена узгальнена класифікація загроз ЕБП за найбільш істотними ознаками доповнена автором за ознакою «причина виникнення».

Виділення загроз ЕБП залежно від причини їх виникнення означає існування деяких умов, під впливом яких виникнення тих чи інших загроз стає можливим. Так, на думку В.А. Василенко, «загрози економічній безпеці організації на етапах життєвого циклу існують завжди. Багато з них цілком очікувані та диктуються самою природою розвитку, його діалектикою. Отже, такі загрози цілком прогнозовані, і їх поява має супроводжуватися певними заходами превентивного характеру». Автором наведено характеристики організації на кожному з етапів розвитку, а також погрози, властиві кожному етапу (експлерент, пацієнт, віолент, комутант, леталент) життєвого циклу підприємства [5, с. 43].

Загрози, пов'язані з диспропорціями факторної структури виробництва, аналогічно описаним вище загрозам, породжуються внутрішнім середовищем підприємства. Частка кожного з факторів індивідуальна і визначається його специфікою, структурною факторною моделлю та вирішуваним керівництвом підприємства завданням. Неможливість системи компенсувати недолік будь-якого з факторів та, як наслідок, дисбаланс факторної структури призводить до появи загроз економічній безпеці підприємства [6, с. 83].

Унаслідок одночасного прояву множинних загроз виникає тенденція до посилення негативного впливу цих загроз на економічну безпеку підприємства, тобто спостерігається ефект «накладення», і навіть до виникнення нових загроз, які раніше не були властивими для цієї системи. Таке посилення загроз при їх спільній дії, а також генерація нових загроз, на думку автора, обумовлене проявом емерджентності та синергізму.

Поняття «загроза» в літературі часто зіставляється з поняттям «ризик». Як описувалося вище, загроза є властивістю деяких об'єктів, процесів, подій чи явищ завдавати шкоди іншим об'єктам, процесам або яким-небудь системам при виникненні певних умов. Науковець Т.Є. Кочергіна визначає ризик як міру для кількісного виміру небезпеки, що являє собою векторну (багатокомпонентну) величину, вимірну, наприклад, за допомогою статистичних даних або розраховану за допомогою імітаційних моделей, що включають кількісні показники збитку від впливу того чи іншого небезпечного фактора; ймовірності (частоти) виникнення розглянутого небезпечного фактора; невизначеності у величинах збитків та ймовірності [9, с. 64].

Виходячи з цього визначення, ризик фактично виступає кількісною мірою небезпеки. Тобто загроза може бути охарактеризована ризиком (з урахуванням невизначеностей при його оцінці) через імовірність реалізації загрози та можливий збиток. Ступінь ризику визначається розмірами можливих негативних наслідків прийнятого рішення, рівнем супутніх цьому рішенню загроз і ступенем захисту від них (рис. 1). Негативними наслідками прийнятого рішення можуть бути: неотримання необхідного результату (втрачена вигода); несвочасне отримання результату; отримання результату з істотними перевитратами ресурсів; недосягнення мети, супроводжуване збитком.



Рис. 1. Складові ризику

Джерело: складено на підставі [3, с. 37]

Як будь-яка інша діяльність, туристична діяльність пов'язана не тільки з позитивними результатами (отриманням прибутку), але і з негативними, що може нести в собі можливість грошових втрат. Факторами ризиків можна управляти, використовуючи різні заходи, що дають змогу певною мірою прогнозувати настання ризиків і завчасно підготуватися до цього. Ефективність управління ризиками у сфері туризму багато в чому визначається класифікацією і систематизацією ризиків у цій сфері діяльності, що дає змогу виявити характер можливих наслідків.

Характерними зовнішніми ризиками для діяльності туристичного підприємства є:

- природні ризики (повінь, землетрус, цунамі, тощо), настанню яких неможливо повністю запобігти, можна тільки зменшити негативні наслідки, що їх супроводжують; необхідно проводити детальний аналіз території (її стану) в динаміці з виявлення частоти прояву таких ризиків з метою прийняття відповідних адміністративних рішень;

- політичні ризики, пов'язані з політичною ситуацією в туристичному регіоні та діяльністю держави; наприклад, ризик зміни законодавства у сфері ліцензування та сертифікації учасників туристичного ринку, у податковому законодавстві тощо;

- фінансові ризики (інфляційні, валютні ризики, що ведуть до зниження купівельної спроможності населення), прояв та ескалація яких може стати фатальним для сфери туризму, оскільки при цьому відбувається спад попиту на туристичні послуги;

- ризики попиту, до яких відносяться платоспроможність клієнта і конкурентоспроможність туристичного підприємства; необхідно налагоджувати технологічні процеси, знижуючи витрати виробництва, за допомогою спеціалізації, сегментування туристичного ринку на певні групи клієнтів або на певні напрями;

- ризики невиконання зобов'язань партнерами, контрагентами, які можуть спричинити незаплановані фінансові витрати, втрату іміджу туристичного підприємства.

До внутрішніх ризиків, що генеруються діяльністю самого підприємства, належать:

- виробничі ризики, характерні для сфери туризму у зв'язку з її динамічним розвитком – зміна технологій, упровадження інновацій;

- ризик втраченої вигоди, що характеризує настання непрямого фінансового збитку (неотримання прибутку) у результаті нездійснення туристичним підприємством якого-небудь заходу (страхування, інвестування);

- селективні ризики – ризики хибного вибору способу інвестування капіталу [4].

Описані ризики можуть безпосередньо впливати на обсяги і якість реалізованих послуг, їхню структуру. Витрати на виробництво та реалізацію послуг безпосередньо впливають на розмір чистого прибутку. Крім обсягу витрат, велике значення відіграє їхня структура – виділення тимчасових і постійних витрат. На відміну від тимчасових витрат, що змінюються пропорційно обсягові наданих послуг, зростання постійних витрат підсилює ризик нестійкості підприємства. Тому незначне зниження обсягів реалізації туристичних послуг підприємством при збільшенні постійних витрат призводить до різкого зниження прибутку, тобто виникає ефект операційного левериджу.

Залучення стороннього капіталу також є важливим фактором функціонування підприємств сфери туризму, оскільки з одного боку дає змогу нарощувати обороти туристичного підприємства, а з іншого – може стати джерелом фінансової нестабільності. Будучи зворотними та платними, сторонні кошти при значному плечі фінансового важеля, тобто співвідношенні позикових і власних коштів, у разі зниження економічної рентабельності активів можуть стати причиною фінансової неспроможності підприємства. Тому обсяги і структура фінансових джерел капіталу становлять важливу частину в ієрархії факторів економічного ризику підприємства [11].

З метою обмеження втрат підприємства та забезпечення його економічної безпеки необхідно управляти ризиками. Узагальнену блок-схему процесу управління ризиками наведено на рис. 2. Цей процес складається з трьох основних стадій:

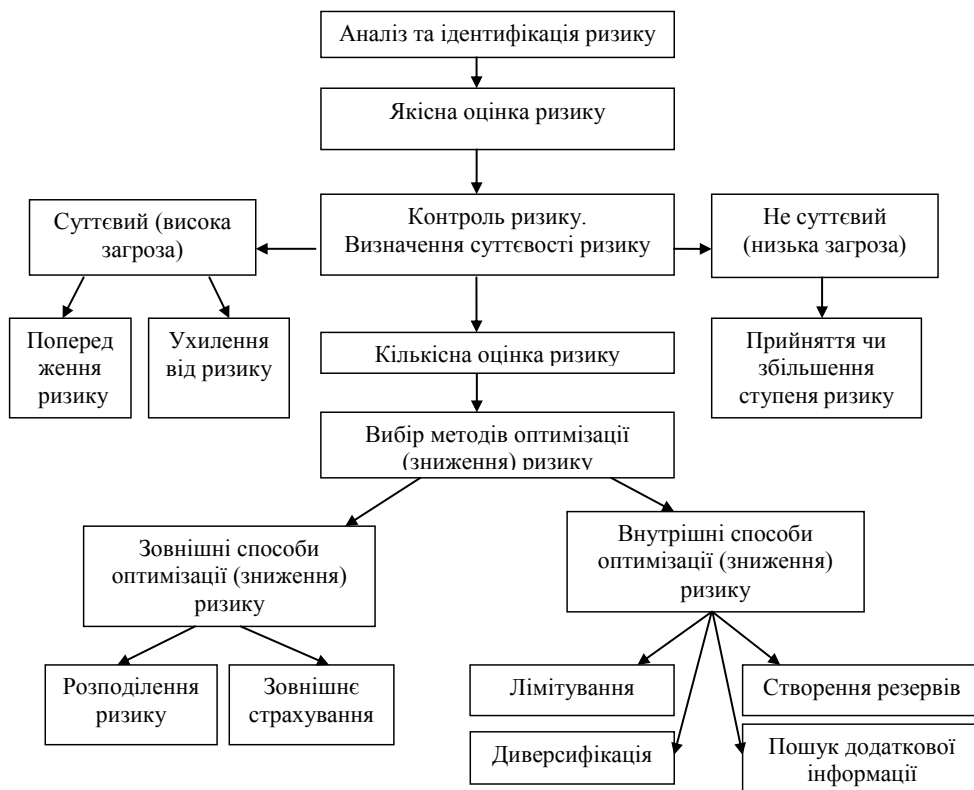


Рис. 2. Узагальнена схема управління ризиком

Джерело: складено на підставі [13]

1) уточнення очікувань та ідентифікація ризиків; 2) кількісна оцінка ризику та прийняття управлінського рішення; 3) проведення превентивних заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства та запобігання настанню негативних подій.

Зовнішні способи зниження ризику передбачають: розподіл ризику (у часі, між учасниками); зовнішнє страхування (наприклад, ризику неотримання очікуваних доходів через порушення контрагентами своїх зобов'язань).

До внутрішніх способів зниження ризику відносяться: лімітування (встановлення граничних сум витрат, кредиту, тощо; застосовується туристичними підприємствами при визначенні сум вкладення капіталу, ураховуючи масштабність, фінансову стійкість підприємства); диверсифікація (туристичних послуг, інвестицій, збуту); створення резервів (для оперативного подолання тимчасових труднощів фінансово-комерційної діяльності туристського підприємства); пошук додаткової інформації (придбання або самостійне отримання інформації для більш точного прогнозу потенційного проекту, заходу).

Висновки

Найважливішими елементами механізму забезпечення економічної безпеки підприємства є моніторинг, аналіз і прогнозування ризиків, що визначають загрози економічній безпеці. Під моніторингом економічної безпеки розуміється організоване системне спостереження за процесом і характером якісних змін у системі, пов'язаних з реалізацією її цілей і завдань. Його розглядають у якості початкової ланки в системі: моніторинг – аналіз і діагностика – коригування – досягнення достатнього стану безпеки підприємства.

У зв'язку з високою залежністю туристичного бізнесу від факторів зовнішнього середовища, специфікою надаваних послуг, особливостями складу і структури джерел фінансових ресурсів туристичних підприємств (близько 2/3 – залучених і 1/3 – власних), сезонністю функціонування особливе значення має забезпечення економічної безпеки діяльності підприємств туристичної сфери.

Рівень економічної безпеки залежить від того, наскільки ефективно підприємство уникає загроз, управляє ризиками і усуває втрати (збитки) від їх негативного впливу на різні аспекти функціонування.

Література

1. Абалкін Л. І. Економічна безпека Росії : загрози та їх відображення / Л. І. Абалкін // Питання економіки. – 1994. – № 12. – С. 4-13.
2. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2005. – 170 с.
3. Баранов Л. Т. Управління ризиком прийняття рішень при експлуатації ракетно-космічної техніки / Л. Т. Баранов, Є. М. Шаповалов // Управління ризиком. – 2007. – № 1. – С. 36-41.
4. Бистров С. А. Фінансовий менеджмент у туризмі / С. А. Бистров. – СПб. : Видавничий дім «Герда», 2007. – 240 с.
5. Василенко В. А. Життєвий цикл і загрози безпеці сталого розвитку організації / В. А. Василенко, Я. А. Белоущенко // Економіка Криму. – 2008. – № 22. – С. 41-44.
6. Вороніна І. Д. Фактори розвитку організаційних систем як предмети і механізми управління / І. Д. Вороніна, М. В. Платонов // Управління великими системами. Випуск 9. – М. : ІПУ РАН, 2004. – С. 83-91.
7. Забродський В. А. Теоретичні основи оцінки економічної безпеки галузі та фірми / В. А. Забродський, Н. Капустін // Бізнес Інформ. – 1999. – № 15. – С. 35-37.
8. Іващенко Г. В. Про поняття «безпека» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credonew.ru/content/view/207/25/>
9. Кочергіна Т. Є. Економічна безпека / Т. Є. Кочергіна. – Ростов н/Д : Фенікс, 2007. – 445 с.
10. Основи економічної безпеки : (Держава, регіон, підприємство, особистість) : навч.-

практ. посібник / Рос. екон. акад. ім. Г.В. Плеханова ; під ред. Е. А. Олейнікова. – М. : ЗАО «Бізнес-школа» Інтел-Синтез», 1997. – 279 с.

11. Підприємництво : навч. посібник / [В. А. Подсолонко, А. Ф. Процай, Т. Л. Миронова та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 616 с.

12. Пономарьов В. П. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства : матеріали I Міжнародної конференції молодих вчених «Економіка і маркетинг XXI століття» / ДонДТУ. – Донецьк : ДонДТУ, 1999.

13. Пліса В. Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства / В. Й. Пліса // Фінанси підприємств. – 2001. – № 1. – С. 67-72.

14. Тамбовцев В. Л. Об'єкт економічної безпеки Росії / В. Тамбовцев // Питання економіки. – 1994. – № 12. – С. 45-53.

УДК 65.012.8

С.В. Цюцюпа
аспірант,

Університет економіки та права «КРОК»

Значення процесів управління інформацією для формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства

У статті розглянуто взаємозв'язок процесів управління інформацією та системи забезпечення економічної безпеки підприємства. Запропоновано використовувати систему збалансованих показників для систематизації та упорядкування інформаційних потоків у системі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: управління інформацією, система забезпечення економічної безпеки підприємства, система збалансованих показників.

С.В. Цюцюпа
аспірант,

Університет економіки та права «КРОК»

Значение процессов управления информацией для формирования системы обеспечения экономической безопасности предприятия

В статье рассмотрена взаимосвязь процессов управления информацией и системы обеспечения экономической безопасности предприятия. Предложено использовать систему сбалансированных показателей для систематизации информационных потоков в системе обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: управление информацией, система обеспечения экономической безопасности предприятия, система сбалансированных показателей.

S.V. Tsiutsiupa
Postgraduate Student
«KROK» University

Value of processes of management by information for forming of the system of providing of economic safety of enterprise

In the article the interconnection of information management processes and systems of enterprise economic security provision is considered. It is offered to use the system of the balanced indexes for systematization and organization of information streams in the system of enterprise economic security provision

Keywords: information management, system of enterprise economic security provision, system of the balanced indexes.

Постановка проблеми

У діяльності підприємства виникає необхідність використовувати значну кількість різноманітної інформації та впорядковувати її рух і використання в господарській діяльності. Такі дії дають змогу підприємству виконувати свої обов'язки перед постачальниками ресурсів, державними органами, покупцями, працівниками, а також вести повноцінну виробничо-господарську діяльність. Кожен бізнес-процес підприємства супроводжується використанням того чи іншого інформаційного ресурсу. Такою інформацією потрібно певним чином управляти, щоб не допустити негативного впливу на результати господарської діяльності, які формують економічну безпеку.

Система забезпечення економічної безпеки підприємства є складним економічним процесом і явищем, оскільки пов'язане з головною метою господарювання – максимізацією прибутку. Для отримання високих позитивних результатів функціонування підприємствам потрібно належним чином управляти інформацією, тобто раціонально використовувати зовнішні інформаційні потоки, формувати внутрішнє інформаційне забезпечення, розробляти заходи з використання різних засобів комунікації для поширення потрібної інформації з метою звертання уваги на товари, роботи і послуги з боку потенційних споживачів, розробляти системи захисту наявного інформаційного забезпечення. У зв'язку з цим актуальним науковим завданням є уточнення значення процесів управління інформацією для формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням взаємозв'язків між управлінням інформацією та системою забезпечення економічної безпеки підприємства займається велика кількість учених, зокрема Т.Г. Васильців [1], В.І. Волошин [1], О.Р. Бойкевич [1], В.В. Каркавчук [1], О.Г. Додонов [2], Д.В. Ланде [2], В.Г. Путятин [2], С.В. Каламбет [3], В.А. Воропай [3], К.Б. Козак [2], І.П. Отенко [5], Г.А. Іващенко [5], Д.К. Воронков [5], Л.А. Птіцина [6], Л.Г. Шемаєва [7], І.П. Фоміченко [8] та інші. У своїх працях автори розглядають особливості управління інформаційними потоками підприємств і підходи до формування системи економічної безпеки підприємств. Виділяються різні складові елементи цих управлінських процесів, які дають змогу налагодити використання інформаційних, фінансових, кадрових, матеріально-технічних та інших ресурсів. Варто відмітити також те, що вказані вчені розглядають процес управління інформацією як елемент системи економічної безпеки,

з чим однозначно не можна погодитися. Це пов'язано з тим, що будь-яке рішення не приймається без опрацювання певних потоків інформації, тому управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства можна розглядати в більш широкому розумінні, зокрема як процес її формування.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що деякі вчені не звертають особливої уваги на необхідність уточнення та розвитку теоретичних і практичних засад управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства. Інформаційні ресурси розглядають окремим блоком в управлінні господарськими системами, а факт присутності різного роду інформації при прийнятті управлінських рішень і виконанні бізнес-процесів не береться до уваги. Тому встановлення взаємозв'язку між управлінням інформацією та системою забезпечення економічної безпеки потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження взаємозв'язку між теоретичними і практичними аспектами управління інформацією та функціонування системи забезпечення економічної безпеки підприємства, що дасть змогу розглядати їх у органічному взаємозв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження

За різними оцінками фахівців, керівники-управлінці витрачають від 30 до 80-95% часу на роботу з інформацією. Це є цілком закономірно, тому що наявність актуальної та достовірної інформації, її своєчасне поширення вважається чи не найважливішими передумовами забезпечення ефективного управління [4, с. 17].

Інформаційні ресурси – це впорядкована кількість інформаційних документів, що залучаються, циркулюють та архівуються в інформаційній системі підприємства [2]. Відповідно до цього, під управлінням потоками інформаційних ресурсів можна розуміти рух впорядкованої кількості інформаційного контексту в різному вигляді в потрібному напрямі. Варто також виокремити визначення управління інформацією, під яким слід розуміти використання керівництвом підприємства зібраної та доступної інформації для досягнення господарської мети і виконання оперативних, поточних і стратегічних рішень.

Зараз практично всі сучасні західні системи управління виробництвом базуються на концепції комплексної інформаційної системи управління компанією ERP (англ. Enterprise Resource Planning System – система планування ресурсів підприємства). Концепція ERP знайшла широке застосування, оскільки планування ресурсів дає змогу скоротити час випуску продукції, знизити рівень товарно-матеріальних запасів, поліпшити зворотний зв'язок зі споживачем, скоротити адміністративний апарат. Стандарт ERP дав можливість об'єднати всі ресурси підприємства і підвищити ефективність управління ними [6, с. 123]. На світовому ринку близько 500 систем, що відповідають стандартам ERP, однак, за деякими оцінками фахівців, кількість успішно впроваджених інформаційних систем цього класу на вітчизняних підприємствах близько 300. Але такі системи через високу вартість доступні тільки великим підприємствам.

Інтегровані системи являє собою комплексні системи, що включають процеси вдосконалення управління підприємством на всіх рівнях ієрархічної структури. Суть вдосконалення процесу управління полягає у зменшенні часового лагу між етапами процесу прийняття рішень через підвищення швидкості отримання необхідних даних і скороченні часу реакції на керуючі впливи у процесі виробництва.

Метою інформаційної системи управління є надання можливості керівництву підприємств України приймати рішення щодо фінансового становища підприємства, планомірно і раціонально керувати витратами, ґрунтуючись на точній, своєчасній і всебічній інформації [1]. Вона повинна органічно з'єднати персональні комп'ютери всіх ланок підприємства. Тільки на цій основі можливе прийняття ефективних рішень з управління підприємством і забезпечення його економічної безпеки в системі управління підприємством. При цьому система забезпечення економічної безпеки підприємства є сукупністю економічних відносин, пов'язаних з управлінням діяльністю підприємства шляхом мінімізації впливу на нього внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення поставлених стратегічних цілей. Для того щоб забезпечити високий рівень економічної безпеки підприємства, потрібно якісно управляти інформацією.

За допомогою управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства здійснюється комплекс заходів в інтересах захисту своєї господарської діяльності від внутрішніх і зовнішніх негативних чинників інформаційного середовища. Рівень такого захисту обумовлений здатністю органів управління підприємства, через прийняття рішень в інформаційній системі, створити передумови до зростання економічної безпеки за рахунок:

- забезпечення сталого економічного розвитку підприємства, досягнення основних цільових параметрів діяльності при збереженні ліквідності і незалежності його фінансової системи [3, с. 107];
- забезпечення усунення негативного впливу кризових явищ в економіці, навмисних дій конкурентів та інших подібних структур;
- формування системи обліку фінансових потоків і зміцнення операційної ефективності системи контролю;
- залучення та використання позикових коштів за оптимальною вартістю і здійснення контролю прийнятного рівня боргового навантаження;
- запобігання випадкам халатності, шахрайства, умисних дій персоналу у відносинах з контрагентами, а також інших фінансових порушень, у тому числі пов'язаних із використанням державних бюджетних коштів [7];
- розроблення і впровадження системи постійного моніторингу результату фінансово-господарської діяльності підприємства з метою раннього діагностування відхилень від встановлених параметрів [8];
- забезпечення заходів із захисту конфіденційності інформації, що становить комерційну таємницю.

Управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства включає в себе такі елементи: організаційну структуру; функції організації, управління, обґрунтування і реалізації ефективних форм і методів створення, удосконалення і розвитку системи економічної безпеки; методи забезпечення; засоби та важелі; показники та критерії оцінки; нормативно-правове та інформаційне забезпечення (рис. 1).

Організаційна діяльність на підприємстві передбачає створення структури, що здійснює управління економічною безпекою підприємства та розробляє заходи з її забезпечення. Така діяльність структурного підрозділу залежить від особливостей діяльності підприємства. Однак управління економічною діяльністю може здійснювати й підрозділ, який залучається на договірній основі.

Діяльність органів управління підприємством із забезпечення економічної безпеки підприємства включає: забезпечення економічної безпеки підприємства, безперервний контроль та управління системою, обґрунтування і реалізація ефективних форм і методів створення, удосконалення і розвитку системи еко-



Рис. 1. Схема процесу управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства

Джерело: власна презентація на основі даних [5]

номічної безпеки підприємства, комплексне, ефективне використання наявних засобів захисту всіх елементів виробничо-господарської системи, постійне прогнозування можливих загроз, відповідний рівень професійної підготовки персоналу підприємства.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації, управління, обґрунтування та реалізації ефективних форм і методів створення, удосконалення і розвитку системи економічної безпеки на підприємстві.

Управління інформацією на підприємстві в системі забезпечення економічної безпеки можна здійснювати з використанням різних засобів та економічних інструментів. Одним з інструментів покращення якості управління інформацією для забезпечення економічної безпеки підприємства виступає збалансована система показників, що дає змогу перевірити можливість реалізації планів забезпечення економічної безпеки з використанням наявного інформаційного забезпечення підприємства за допомогою взаємопов'язаних оцінних індикаторів.

Для досліджуваних промислових підприємств раціональна реалізація системи збалансованих показників з використанням зовнішньої та внутрішньої інформації дасть змогу підвищити рівень економічної безпеки, головним індикатором якої може бути розмір прибутку (рис. 2). Наведене на рис. 2 схематичне зображення взаємозв'язку економічної безпеки підприємства з системою збалансова-

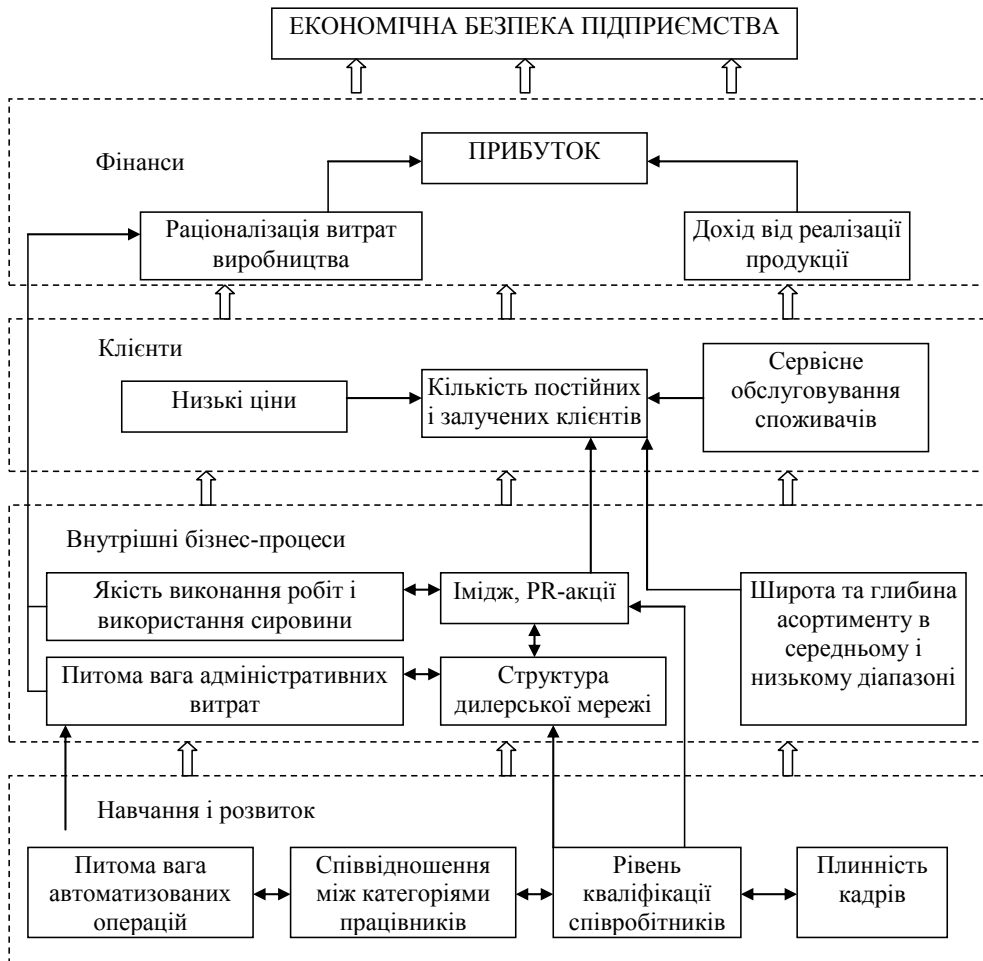


Рис. 2. Взаємозв'язок економічної безпеки підприємства з системою збалансованих показників його діяльності

Джерело: власна презентація

них показників його діяльності передбачає, що вихідною ланкою забезпечення економічної безпеки на підприємстві повинно бути навчання і розвиток його персоналу, далі варто звертати увагу на вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів на основі покращення запропонованих показників, наступним етапом є спрямування зусиль на нарощування клієнтської бази шляхом пропонування кращих умов співпраці на ринку, це дасть можливість покращити стан фінансових справ на підприємстві та підвищити його економічну безпеку.

Тобто, пропонується управляти інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства не в хаотичному порядку, а на основі елементів збалансованої системи показників, що набула поширення у практиці діяльності відомих інтернаціональних корпорацій та довела свою ефективність. Цей процес є достатньо складним, вимагає від виконавців всебічного розвитку та орієнтації у бізнес-процесах підприємства, але в разі якісного виконання здатен забезпечити зростання економічної безпеки. Наявність прозорих джерел інформації та вільний доступ до них матимуть вплив на результативність виконання системи.

Розроблення і виконання певних дій з управління інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства полягають у розробленні заходів,

процедур і механізмів обробки інформації та отримання фактичних значень по показниках економічної безпеки для цілей проведення планфактного контролю і в розробленні процесів коректування стратегічних цілей і показників (рис. 3).



Рис. 3. Модель використання інформації при оцінці та прогнозуванні економічної безпеки підприємства з використанням елементів збалансованої системи показників

Джерело: розроблено автором

Грунтуючись на вищевикладеному, за допомогою впровадження збалансованої системи показників для зростання економічної безпеки підприємства можна підвищити інформованість працівників про стратегію підприємства і забезпечити відповідальність за етапи її реалізації, мотивуючи кадровий потенціал. Збалансована система показників може стати ефективним інструментом управління. Взаємопов'язані показники дадуть змогу враховувати реальну ситуацію і при раціональних витратах ресурсів досягати стратегічних цілей економічної безпеки на всіх рівнях управління.

Висновки

Для забезпечення економічної безпеки підприємств потрібно налагоджувати якісний процес управління інформацією, під яким слід розуміти використання керівництвом підприємства зібраної та відомої інформації для досягнення господарської мети і виконання оперативних, поточних і стратегічних рішень. При цьому система забезпечення економічної безпеки підприємства є сукупністю економічних відносин, пов'язаних із управлінням діяльністю підприємства шляхом мінімізації впливу на нього внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення поставлених стратегічних цілей. Взаємозв'язок процесів управління інформацією та системи забезпечення економічної безпеки підприємства полягає в налагодженні процесів управління можливими інформаційними ресурсами для прийняття відповідних управлінських рішень, що дадуть змогу підвищити економічну безпеку суб'єкта господарювання.

Збалансована система показників є одним із інструментів, використовуючи елементи якого можна управляти інформацією в системі забезпечення економічної безпеки підприємства, на основі чого досягатиметься впорядкування та

систематизація інформаційних потоків і підвищуватиметься якість управління ними. Наявність інших інструментів аналізу економічної діяльності підприємств зумовлює необхідність їхнього вивчення та продовження подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Література

1. *Васильців Т. Г.* Фінансово-економічна безпека підприємств України : стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук, [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : Видавництво, 2012. – 386 с.
2. *Додонов О. Г.* Інформаційні потоки в глобальних комп'ютерних мережах / О. Г. Додонов, Д. В. Ланде, В. Г. Путятин. – К. : Наукова думка, 2009. – 295 с.
3. *Каламбет С. В.* Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств залізничної галузі / С. В. Каламбет, В. А. Воропай // Науковий вісник : Фінанси, банки, інвестиції – 2013. – № 2. – С. 106-113.
4. *Козак К. Б.* Роль оптимізації інформаційних потоків на підприємстві / К. Б. Козак // Економіка харчової промисловості, 2013. – № 4 (20). – С. 17-21.
5. *Отенко І. П.* Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2012 – 360 с.
6. *Птіцина Л. А.* Основні підходи до управління інформаційними потоками бізнес-діяльності промислових підприємств України / Л. А. Птіцина // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 121-124.
7. *Шемаєва Л. Г.* Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища [Текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 21.04.02 / Л. Г. Шемаєва. – К. : Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК», Київ 2010. – 39 с.
8. *Фоміченко І. П.* Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України / І. П. Фоміченко, С. О. Баркова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики. – 2013. – № 3 (23). – С. 57-66.

Менеджмент і маркетинг

УДК 378.126

В.Г. Алькема

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управлінських технологій,
Університет економіки та права «КРОК»*

Т.В. Шахматова

*кандидат педагогічних наук, директор
Нікопольської філії Європейського університету*

Управління розвитком компетентності майбутнього керівника навчального закладу

У статті проведено дослідження нормативно-правової бази та тенденцій запровадження сучасних активних та інтерактивних технологій розвитку учасників освітнього процесу. Розглянуто сутність тренінгових і комбінованих технологій в управлінні розвитком компетентностей майбутніх керівників навчальних закладів.

Ключові слова: технологія, управління, розвиток, інновації, педагогічні інновації, тренінгові технології, брейн-штормінг, дидактичні ігри.

В.Г. Алькема

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой управленческих технологий,
Университет экономики и права «КРОК»*

Т.В. Шахматова

*кандидат педагогических наук, директор
Никопольского филиала Европейского университета*

Управление развитием компетентности будущего руководителя учебного заведения

В статье проведено исследование нормативно-правовой базы и тенденций внедрения современных активных и интерактивных технологий развития участников образовательного процесса. Рассмотрена сущность тренинговых и комбинированных технологий в управлении развитием компетенций будущих руководителей учебных заведений.

Ключевые слова: технология, управление, развитие, инновации, педагогические инновации, тренинговые технологии, брейн-шторминг, дидактические игры.

V.H. Alkema
Doctor of Economics, professor, Head of management technologies
University of Economics and Law "Krok"

T. Shahmatova
Ph.D., director of Nikopol branch European University

Managing the development of competencies of future school leaders

The article studies the regulatory framework and introduce modern trends of active and interactive technologies the participants of the educational process. The essence of training and combined technologies to manage the development of competencies of future school leaders.

Keywords: technology, management, development, innovation, pedagogical innovation, training technologies, brain-shtorminh, didactic games.

Постановка проблеми

В Україні надзвичайно важливою є проблема якісної підготовки фахівців з різних напрямів управлінської діяльності, яка орієнтована на задоволення потреб особистості, суспільства і держави. До таких напрямів у першу чергу слід віднести підготовку майбутніх керівників навчальних закладів. Адже такому керівнику необхідно володіти багатьма якостями і глибокими знаннями в галузі психології та освіти. Проблема полягає в необхідності зміни фокусу поглядів на стереотипи, сформувані нове бачення управління навчальним закладом і його структурними підрозділами. Якість підготовки керівників навчальних закладів у недалекому майбутньому буде оцінюватися не стільки органами управління освітою, скільки, у першу чергу, споживачами послуг, їхніми родинами та місцевими громадами. Досягти нової якості керівника можливо лише за умови інноваційного розвитку всіх суб'єктів освітньої програми підготовки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед результатів наукових досліджень вітчизняних учених, які обґрунтували різні аспекти теоретико-методологічних засад інноваційного розвитку особистості в освітньому середовищі, слід відзначити праці І. Андрощука [1], І. Бабина [3], В. Євдокимова [19], М. Євтуха [8], І. Єрмакова [20], В. Кременя [8], О. Попова [18], І. Прокопенка [19], Л. Тодоріва [22], С. Шевцова [20] та інших. Дослідженню проблем педагогічної інноватики як інструменту розвитку особистості присвячено праці І. Дичківської [6; 11], Н. Новолокова [14] та інших учених. Застосуванню тренінгових технологій розвитку присвячено праці М. Артюшина [23], Н. Бутенко [5], К. Мілютіна [13], С. Сисоевої [20], Г. Ковальчука [23] та Т. Чернової [24]. Особливостям розвитку науково-педагогічних працівників з використанням активних та інтерактивних технологій присвячено праці Л. Безтелесної [4] та І. Підласого [17], а дослідженню використання дидактичних ігор роботи П. Щербаня [25]. Питання розвитку особистості з використанням сучасних тренінгових та інформаційних технологій досліджували російські вчені М. Бухаркіна [15], Т. Ісаєва [12], М. Моїсеєва [15], Є. Полат [15], В. Старшенбаум [21]. Дослідженнями процесів розвитку критичного мислення займалися відомі вчені далекого зарубіжжя Алан Кроуфорд [2], Венді Саул [2], Самюель Літьюз [2], Джейм Макінстер [2], Дж. О'Коннор [16], А. Лейджерс [16].

Нормативною базою формування освітнього простору, що постійно розвивається, є Закон України «Про вищу освіту» [9], «Про наукову і науково-технічну діяльність» [10] та «Положення про підвищення кваліфікації та стажування педагогічних і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів», яке було затверджено Наказом Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України №48 від 24 січня 2013 року. Здійснення інноваційної освітньої діяльності також регламентують закони України «Про інноваційну діяльність» (від 4 липня 2002 р. №40-IV), «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України» (від 16 січня 2003 р. №433-IV), накази Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Положення про порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності» (від 7 листопада 2000 р. №522), «Про затвердження Положення про експериментальний загальноосвітній навчальний заклад» (від 20 лютого 2002 р. №114), «Про затвердження Положення про здійснення моніторингу виконання інноваційних проектів за пріоритетними напрямами діяльності технологічних парків» (від 17 квітня 2003 р. №245) та інші.

Освіта і наука стають пріоритетними чинниками розвитку соціально економічного, духовного та політичного життя будь-якої країни. У цих умовах особливого значення набуває проблема інноваційного розвитку всіх суб'єктів сфери знань.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Невирішеними залишаються питання, пов'язані з обґрунтуванням інноваційних підходів в управлінні формуванням і розвитком компетентності майбутніх керівників навчальних закладів.

Формулювання цілей статті

Мета дослідження полягає в аналізі особливостей управління розвитком компетентностей майбутніх керівників навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу дослідження

На першому етапі дослідження було проаналізовано сучасний стан та особливості процесів розвитку майбутніх керівників навчальних закладів. Тенденції вдосконалення якості вищої освіти на практиці полягають у раціональності освітньої діяльності за рахунок певної уніфікації та стандартизації навчально-методичного забезпечення, використання інформаційних технологій тощо. Традиційно освітні інновації зміщуються з площини дидактичних у площину організаційно-управлінських і технічних нововведень. У цих умовах особистість здобувача та умови, обмеження, мотиви й особливості його розвитку переходять у площину індивідуальної ініціативи. Готовність здобувача до інноваційної діяльності стає більш затребуваною у зв'язку зі змінами в сучасній освіті. Тому не дивним є той факт, що перед кожним навчальним закладом стоїть завдання забезпечення високої якості навчання. Одним із механізмів, що дає змогу забезпечити цю якість, є впровадження інноваційних методів у навчальний процес, а це потребує постійного розвитку інноваційного потенціалу всіх учасників освітнього процесу.

Другий етап дослідження стосувався з'ясування сутності та сучасного розуміння педагогічних інновацій, умов і критеріїв їх успішної реалізації. У фаховій літературі під інновацією розуміють нові форми організації діяльності й управління, нові види технологій, що охоплюють різні сфери життєдіяльності людства [3-7]. Педагогічну інновацію розглядають як особливу форму педагогічної діяльності й мислення, яка спрямована на організацію нововведень в освітньому просторі, або як процес створення, впровадження і поширення нового в галузі освіти [6-7]. Під інноваційним процесом в освіті розуміють сукупність послі-

довних дій, спрямованих на її оновлення, модифікацію мети, змісту, організації, форм і методів навчання та виховання, адаптації навчального процесу до нових суспільно-історичних умов [8].

Учені зазначають, що педагогічна професія потребує особливої чутливості до постійно оновлюваних тенденцій суспільного буття, здатності до адекватного сприйняття потреб суспільства та корекції навчально-виховної діяльності [8]. Відповідно інноваційність повинна характеризувати професійну діяльність майбутнього керівника навчального закладу. Основою інноваційних процесів в освіті є впровадження досягнень психолого-педагогічної науки в практику, вивчення, узагальнення і поширення передового вітчизняного та іноземного педагогічного досвіду [11]. Рушійною силою інноваційної діяльності є творча особистість, оскільки суб'єктивний чинник став вирішальним під час пошуку, розроблення, упровадження і поширення нових ідей [12]. Основна умова такої діяльності – інноваційний потенціал педагога. Інноваційний потенціал педагога – сукупність соціокультурних і творчих характеристик особистості педагога, який виявляє готовність удосконалювати педагогічну діяльність, наявність внутрішніх засобів і методів, здатних забезпечити цю готовність [6]. Не менш важливим є відповідність критеріям готовності педагога до інноваційної діяльності (рис. 1). Процес упровадження інновацій доцільно поділити на основні етапи, урахувавши теоретичну та практичну підготовку. На підставі всебічного аналізу необхідно своєчасно коригувати темп і зміст оновлення педагогічного процесу, визначаючи нові перспективи роботи. Слід подбати про науково-методичне обґрунтування інновацій, залучення до їх упровадження авторитетних, творчих педагогів, які можуть подолати супротив педагогічної спільноти. Завершальний етап дослідження було присвячено особливостям реалізації тренінгових технологій розвитку здобувачів.



Рис. 1. Критерії готовності науково-педагогічного працівника до інноваційної діяльності

Джерело: скомпоновано за [6-7]

Серед сучасних активних та інтерактивних форм навчання важлива роль надається груповим тренінгам. Для успішного оволодіння інтерактивними технологіями розвитку здобувачів, у тому числі й технологіями проведення тренінгів, необхідна додаткова підготовка педагогів. Тренінгові заняття реалізуються за певними технологіями, які мають такі етапи й особливості.

Перша стадія тренінгу є вступною або організаційною. Ця стадія важлива для налагодження успішного комунікативного контакту тренера з групою. Після цього здобувачам повідомляють мету і завдання тренінгу, правила поведінки, виявляють готовність їх дотримуватися. Проведення всіх різновидів тренінгових занять обов'язково пов'язане з вирішенням завдань, відображених на рис. 2. Наступною стадією тренінгової технології є реалізація основного його завдання відповідно до змісту. Ця стадія може реалізуватися з використанням методів дискусії, мозкового штурму, рольової гри, обговорення проблеми в мікрогрупі, вирішення ситуаційних завдань тощо.

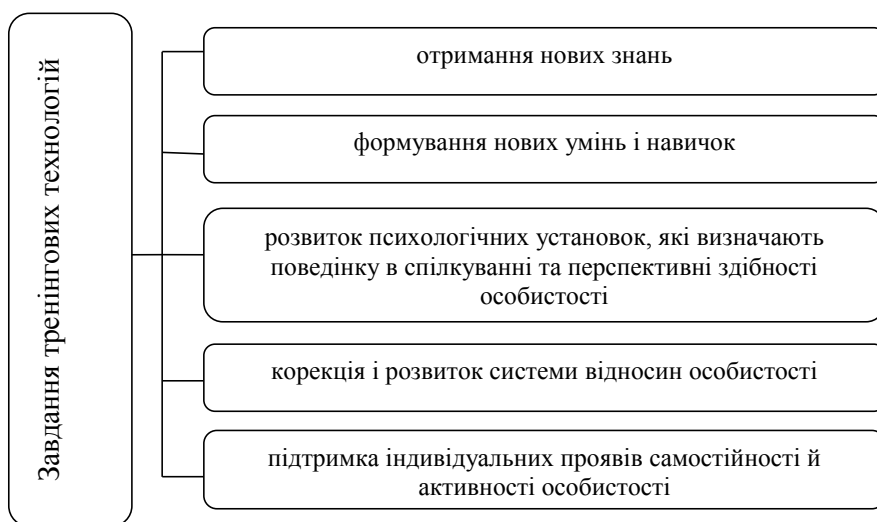


Рис. 2. Завдання тренінгових технологій

Джерело: скомпоновано за [21-24]

Вибір методів залежить від мети і змісту тренінгу; особливостей групи; особливостей педагогічної ситуації; професійних і особистісних можливостей тренера-викладача.

На цій стадії слід актуалізувати проблему, тобто зробити її індивідуально значущою для кожного учасника. Це можна здійснити за допомогою бесіди, висловлювання думок учасників: як вони розуміють це питання, що воно особисто для них означає. Обов'язковим елементом цього етапу повинна бути групова рефлексія – обговорення вражень, які справляє на учасників обговорювана проблема. Третьою, не менш важливою стадією тренінгової технології, є викладення інформаційного матеріалу, на який відводиться приблизно 20-40% часу тренінгу. Матеріал можна викласти одним блоком або кількома логічно завершеними частинами, що розподілені по всьому тренінгу. Завдання тренера – забезпечити засвоєння інформації. При цьому мікрогрупи можуть бути гомогенними чи гетерогенними. Гомогенні групи створюють, об'єднуючи учасників з однаковим рівнем підготовки, однаковими поглядами на вирішення проблеми тощо. При намірі створення гетерогенних груп (різних за рівнем підготовки) можна, наприклад, використовувати метод випадкових співпадінь [13].

В основній частині тренінгу 20-60% часу слід відвести набуттю практичних навичок (вибору варіантів діяльності, комунікативних навичок, навичок прийняття рішення тощо). Для розвитку цих навичок можна використовувати мозкові штурми, обговорення однієї проблеми всією групою, ігри, спрямовані на оволодіння алгоритмом прийняття рішень чи новою стратегією поведінки. На заключну стадію тренінгу бажано відвести близько 5% часу. Завдання цієї стадії – підбити підсумки тренінгу; з'ясувати, чи виправдалися очікування учасників; оцінити зміну рівня поінформованості учасників та їх емоційний стан (рефлексія). Встановлено, що елементи тренінгових занять мають досить пластичну структуру, у них немає чітких часових меж і обов'язкового порядку проходження. Вони можуть накладатися чи проходити паралельно. Сучасні тренінгові технології передбачають використання методів мозкової атаки (брейн-штормінгу) та дидактичних ігор.

Поняття «гра» в педагогіці та соціальній психології має кілька значень. По-перше, під грою розуміють не примусову, а вільну діяльність, яка є особливою формою самовираження особистості людини, спрямованої на задоволення потреби в розвагах, зменшенні напруження, а також на розвиток певних знань, умінь і навичок. Гра – це соціальна діяльність, у процесі якої особистість, копіюючи інших, сприймає їх цінності, установки і вчиться виконувати соціальні професійні ролі [25]. Деякі вчені виокремлюють сукупність функцій гри і показують призначення ігрової діяльності в сучасному суспільстві (див. табл.). У навчальному закладі як засіб активізації процесу розвитку доцільно використовувати дидактичну гру – цілеспрямовану організацію навчально-ігрової взаємодії тренера і здобувачів. Сутність дидактичної гри полягає у взаємозв'язку імітаційного моделювання та рольової поведінки учасників гри в процесі вирішення ними типових, творчих, професійних і навчальних завдань достатньо високого рівня проблемності.

Таблиця

Функції дидактичної гри та її характеристика

| Функція | Характеристика |
|------------------|--|
| Пізнавальна | Пізнання людиною оточуючого світу і своїх можливостей засобами гри |
| Соціалізуюча | Формування необхідних властивостей і якостей особистості у процесі гри |
| Тренувальна | Тренування вмінь і навичок (комунікативних, професійних, пізнавальних та ін.) |
| Комунікативна | Гра – важливий засіб спілкування і взаємодії індивідів |
| Розважальна | Розвиток емоцій, почуттів, відновлення життєвих сил людини |
| Статусно-рольова | Гра – важливий засіб досягнення певного соціального статусу і виконання відповідної йому соціальної ролі |
| Контролююча | Перевірка рівня розвитку особистісних рис особистості, набутих знань, вмінь і навичок |

Джерело: скомпоновано за [25]

Гра розкриває особистісний потенціал здобувачів, адже кожен учасник може продемонструвати і проаналізувати свої власні можливості, зіставляючи їх з діями інших учасників ігрової діяльності. Трансформація особистісних рис учасників відбувається на всіх рівнях підготовки і проведення гри, адже їм необхідно вжитися в роль. Дидактичну гру можна розглядати і як технологію групової психотерапії, адже за правильної організації атмосфера групи, співпраця і підтримка

позитивно впливають на кожного учасника. Останні навчаються долати психологічні, комунікативні бар'єри, удосконалюють особисті властивості.

Висновки

Встановлено, що сучасні соціально-економічні інтеграційні виклики, які стоять перед Україною, вимагають суттєвої якісної трансформації національного освітнього простору. Аналіз сучасної теорії та передової практики використання тренінгових і комбінованих технологій розвитку здобувачів дає підставу стверджувати, що тренінг найбільшою мірою відповідає сучасним потребам їх розвитку. Він забезпечує оперативний зв'язок і широкі можливості для використання власного інноваційного потенціалу. Тренінгові технології розвитку створюють передумови для аналізу особистого досвіду та сприяють успішному формуванню комплексу якостей кожного учасника, зокрема, здатності швидко адаптуватись у нестандартних ситуаціях; готовності брати на себе відповідальність за діяльність групи; спроможності встановлювати міжособистісні контакти, обмінюватися інформацією, знаннями та досвідом; чітко викладати і переконливо доводити свою думку. Вони також формують готовність і відкритість викладача до нових знань і технологій, здатність генерувати і продукувати нові ідеї.

Література

1. Андрощук І. Наукові підходи до управління розвитком професійної компетентності вчителя – філолога в міжквестаційний період / І. Андрощук // Теорія та методика управління освітою. – Випуск № 10, 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-pnbv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?
2. Алан Кроуфорд Технології розвитку критического мышления учащихся / Алан Кроуфорд, Венди Саул, Самюэль Литьюз, Джейм Макинстер. – К. : Плеяда, 2006. – 217 с.
3. Бабин І. І. Стратегія й сучасні тенденції розвитку вищої освіти в контексті європейського простору вищої освіти / І. І. Бабин // Педагогіка і психологія. – 2009. – № 2. – С. 61-71.
4. Безтелесна Л. І. Формування системи управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників / Л. І. Безтелесна // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – Випуск 4 (56), 2011 р. – Серія «Економіка». – С. 27-33.
5. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні : підручник / Н. Ю. Бутенко. – К. : КНЕУ, 2004.
6. Дичківська І. М. Інноваційні педагогічні технології : навч. посіб. / І. М. Дичківська. – К. : Академ. видав, 2004. – 352 с.
7. Енциклопедія педагогічних технологій та інновацій / Автор-укладач Новолокова Н. П. – Харків : Вид. група «Основа», 2011. – 176 с.
8. Євтух М. Б. Педагогічна діяльність / М. Б. Євтух // Енциклопедія освіти / Акад. пед. наук України; гол. ред. В. Г. Кремень. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – С. 640-641.
9. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради, 2014, № 37-38, ст. 2004 з змінами, внесеними згідно із законом № 76-VIII від 28 грудня 2014 р., 2015. – № 6. – С. 40.
10. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>
11. Інноваційні педагогічні технології. Практикум : навчальний посібник / І. М. Дичківська. – К. : Видавничий дім «Слово», 2014. – 445 с.
12. Исаева Т. Преподаватель как субъект качества образования / Т. Исаева // Высшее образование в России. – 2003. – № 2. – С. 17-23.
13. Мільотіна К. Л. Теорія та практика психологічного тренінгу [Електронний ресурс] : навч. посібник / К. Л. Мільотіна ; Міжрегіональна академія управління персоналом. – Електрон. текстові дані. – К. : МАУП, 2004. – 187 с. – Бібліогр. : С. 180-184.
14. Новолокова Н. М. Энциклопедия педагогических технологий и инноваций. – Харьков : Изд. группа «Основа», 2009. – 176 с.
15. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования : учеб. пособ. [для студентов педагогических вузов и системы повышения квалификации педагогических кадров] / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина, М. В. Моисеева и др. ; под ред. Е. С. Полат. – 2-е изд. – М. : Издательский центр «Академия», 2005. – 272 с.

16. *О'Коннор Дж.* Коучинг с помощью НЛП : практическое руководство по достижению поставленных целей / Дж. О'Коннор, А. Лейджерс ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : «Издательство ФАИР», 2008. – 288 с.

17. *Підласий І. П.* Практична педагогіка або три технології. Інтерактивний підручник для педагогів ринкової системи освіти. – К. : Видавничий дім «Слово», 2006. – 616 с.

18. *Попова О. В.* Становлення і розвиток інноваційних педагогічних ідей в Україні в ХХ столітті / О. В. Попова – Харків : ОВС, 2001. – 256 с.

19. *Прокопенко І. Ф.* Педагогічні технології : навч. посібник. / І. Ф. Прокопенко, В. І. Євдокимов. – Харків : Колегіум, 2006. – 224 с.

20. *Сисоєва С. О.* Особистісно зорієнтовані педагогічні технології : метод проектів / С. О. Сисоєва // Метод проектів : традиції, перспективи, життєві результати : практико-зорієнтований збірник ; кер. С. М. Шевцова, І. Г. Єрмаков. – К. : Департамент, 2003. – С. 119-124.

21. *Старшенбаум Г. В.* Тренінг навчових практичного психолога : Інтерактивний ученик : Ігри, тести, упражнення. – 2-е изд. – М. : Психотерапия, 2008. – 416 с.

22. *Тодорів Л. Д.* Рефлексивні складові самосвідомості та їх розвиток в умовах занять з елементами тренінгу / Л. Д. Тодорів // Практична психологія та соціальна робота. – 2003. – № 2-3. – С. 79-86.

23. Тренінгові технології навчання з економічних дисциплін : навч. посіб. / Г. О. Ковальчук, Н. Ю. Бутенко, М. В. Артюшина та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 320 с.

24. *Чернова Т. Ю.* Тренінг як метод розвитку професійної компетентності педагогічних працівників [Електронний ресурс] / Т. Ю. Чернова // 2012. – № 3. – Режим доступу : http://www.ipto.kiev.ua/files/zbirnik_naukovix_ptaz/na_dopomogu_kerivnikov/vipusk_3/vipusk

25. *Щербань П. М.* Навчально-педагогічні ігри у вищих навчальних закладах : [навч. посіб.] / П. М. Щербань. – К. : Вища школа, 2004. – 207 с.

УДК 332.1:334.012.64

Ю.В. Гусєв

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Університет сучасних знань*

Стратегії розвитку малого бізнесу на засадах франчайзингу

У статті досліджено взаємозалежні завдання зі створення та реалізації стратегії малого бізнесу. Систематизовано основні підходи та моделі, що використовуються при формуванні цих стратегій. Розглянуто особливості формування стратегій розвитку підприємництва на засадах франчайзингу.

Ключові слова: стратегія, стратегія розвитку, малий бізнес, франчайзинг, стратегічна ціль, стратегічні підходи, стратегічні моделі.

Ю.В. Гусєв

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Університет сучасних знань*

Стратегия развития малого бизнеса на основе франчайзинга

В статье исследованы взаимосвязанные задачи по созданию и реализации стратегии малого бизнеса. Систематизированы основные подходы и модели, используемые

при формуванні цих стратегій. Розглянуті особливості формування стратегій розвитку підприємництва на основі франчайзингу.

Ключові слова: стратегія, стратегія розвитку, малий бізнес, франчайзинг, стратегічна мета, стратегічні підходи, стратегічні моделі.

Y.V. Husiev

*PhD in Economics, Associate Professor
of Economics and Management Department,
University of Modern Knowledge*

Strategies of small business development based on franchising

In the article the interrelated tasks of creating and implementing the strategies of small business were investigated. Basic approaches and models used in the formation of these strategies were systematized. The features of forming entrepreneurship development strategies on the basis of franchising were considered.

Keywords: strategy, development strategy, small business, franchising, strategic goal, strategic approaches, strategic models.

Постановка проблеми

Перспектива успішності бізнесу залежить від правильно визначеної стратегії та її ефективної реалізації. Класичні підходи до вирішення цього важливого і складного завдання спираються на переважно теоретичні засади та практику західного менеджменту. Проблема полягає в тому, що, з одного боку, ці підходи та моделі формувалися до появи новітніх форм і видів бізнесу. З іншого – щоб дійсно бути ефективними, вони повинні бути адаптовані до умов функціонування малого бізнесу та враховувати особливості розвитку конкретної форми організації підприємництва і виду бізнесу. Це зумовлює необхідність переосмислення стратегії розвитку малого бізнесу в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значний внесок у розвиток теорії та практики стратегічного менеджменту внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Ансофф [1], В. Баллеріні [8], Д. Буркальцева [5], З. Варналій [5; 7], П. Клівець [2], І. Погребняк [4], О. Саско [5], Л. Сердюкова [6], В. Сизоненко [7], Роберт Н. Холт [3] та інші. Однак, незважаючи на значні напрацювання у сфері теорії та методики стратегічного планування, питанням модифікації стратегій для сучасних умов функціонування підприємницьких структур і форм організації бізнесу вітчизняними вченими приділяється недостатньо уваги.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Невирішеними залишаються питання дослідження взаємопов'язаних завдань щодо особливостей формування та реалізації сучасних стратегій розвитку малого бізнесу на засадах франчайзингу.

Формулювання цілей статті

Метою дослідження є аналіз сучасних підходів і моделей стратегічного планування та розроблення пропозицій з формування та реалізації стратегії розвитку малого бізнесу на засадах франчайзингу.

Виклад основного матеріалу дослідження

На першому етапі дослідження проаналізовано різні підходи та моделі, які пропонували дослідники теорії стратегії для умов малого бізнесу. Так, наприклад, З. Варналій і В. Сизоненко розглядають п'ять взаємозалежних завдань, що становлять основу створення і реалізації стратегії малого бізнесу, а саме [7]:

- визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок;
- постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення;
- формулювання стратегії для досягнення накреслених цілей і результатів діяльності виробництва;
- реалізація стратегічного плану;
- оцінка результатів діяльності та зміна стратегічного плану та/або методів його реалізації.

На думку В. Валлеріні, у першу чергу слід виділити рішення, які потрібно приймати при формуванні стратегії [6]:

- внутрішня оцінка фірми;
- оцінка зовнішніх можливостей;
- формулювання цілей і вибір завдань;
- рішення про диверсифікацію і вибір стратегії диверсифікації;
- вибір стратегії;
- формування стратегії у вигляді окремих проектів.

З іншого боку, Л. Сердюкова стверджує, що процес стратегічного управління повинен складатися з дев'яти етапів [6]:

- вибору місії фірми;
- формулювання цілей;
- аналізу зовнішнього середовища;
- управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін;
- аналізу стратегічних альтернатив;
- вибору стратегії;
- реалізації стратегії;
- управління і планування, реалізації та контролю реалізації стратегічного плану;
- оцінки стратегії.

Учені З. Варналій, Д. Буркальцева, О. Саєнко пропонують розглядати процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів [5]:

- аналізу середовища;
- визначення місії та цілей;
- вибору стратегії;
- виконання стратегії;
- оцінки і контролю виконання.

На сайті Асоціації франчайзингу України [9] міститься багато матеріалів, які свідчать про те, що значна деталізація процесу стратегічного управління може призвести до значного розтягування в часі самого циклу розроблення та прийняття стратегічних настанов, що, у свою чергу, є головним чинником ухвалення невчасних або неадекватних зовнішній ситуації управлінських рішень.

Існують різноманітні підходи до формування стратегій малого бізнесу [9]:

а) *класичний підхід*. Базується на раціональності та аналізі, а розроблені стратегії орієнтують на досягнення прибутку, спираючись на чітке довгострокове планування розподілу і використання ресурсів. Обґрунтування стратегії від-

бувається з використанням певних аналітичних інструментів, насамперед матричних методів аналізу конкурентного середовища і стану малого бізнесу;

б) *еволюційний підхід*. Він також націлює на прибутковість та ефективність передусім за рахунок власних можливостей і ресурсів, що повинно забезпечувати виживання малого бізнесу в конкурентному середовищі, пристосування до несприятливих ринкових умов. Тому ці стратегії зосереджують зусилля в першу чергу на економії;

в) *процесний підхід*. Його основою є прагматичний погляд на стратегію та скептицизм щодо можливості її аналітичного обґрунтування. За цим підходом розробляють не класичні раціональні стратегії, а більш гнучкі, адаптивні, які передбачають можливості реструктурування системи цілей, зміни орієнтирів;

г) *системний підхід*. Він ґрунтується на класичних філософських уявленнях про значущість раціональних обґрунтувань і цінності аналізу. Зовнішнє середовище розглядається при цьому значно ширше, потребує застосування математичних методів, кваліметрії (науки про методи кількісного оцінювання якості продукції) тощо. Найголовнішим для системного підходу є сумнів щодо універсальності одиничних моделей типових стратегій.

Стратегії повинні бути сформовані так, щоб тривалий час бути не лише цілісними та актуальними, а й достатньо гнучкими, аби за необхідності можна було здійснити їх модифікацію і переорієнтацію.

Взагалі стратегію слід розглядати як програму, що спрямовує діяльність підприємства протягом тривалого періоду [1].

Існують чотири основні моделі формування стратегій:

1) модель матриці можливостей по продукції (ринках) – передбачає використання чотирьох альтернативних стратегій (проникнення на ринок, розвитку ринку, розроблення продукції й диверсифікованість) для збереження та збільшення збуту [7];

2) модель матриці росту ринкової частки – служить для зіставлення різних стратегій («Зірки», «Важкі діти» або «Знак питання», «Дійні корови», «Собаки» або «Невдахи») для підприємства, дає змогу класифікувати кожен стратегію за її часткою на ринку щодо основних конкурентів [3];

3) модель «Дженерал Електрик та МакКінзі» – дає змогу розглядати динаміку такого фактору, як привабливість стратегії. Крім того, тут значно розширений стратегічний вибір [1];

4) загальна стратегічна модель Портера – розглядає вибір цільового ринку та стратегічних переваг на основі унікальності характеристик продукції або її цін [2]. Виділяють стратегії низьких витрат, диференціації та концентрації.

На другому етапі дослідження визначали особливості формування стратегій розвитку підприємства на засадах франчайзингу. Франчайзинг (фр. *franchise* – пільга, привілей) – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), у рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах [6]. Встановлено, що для формування стратегій малого бізнесу звичайно обирають одну з базових стратегій та на її основі за допомогою методів ідентифікації та адаптації параметрів формують безпосередню програму дій, що є уточненою стратегією. Проаналізовано базові стратегії розвитку підприємства з використанням франчайзингу (табл.)

Стратегії розвитку малого бізнесу на засадах франчайзингу

| Назва стратегії розвитку діяльності | Стратегічні цілі франчайзера | Стисла характеристика |
|-------------------------------------|---|--|
| S ₁ – «САРАНА» | Динамічне захоплення нових ринків. Розвиток і зміцнення бренда на нових територіях | Мережа розвивається за рахунок перетворення власної мережі на франчайзингову, а також за рахунок залучення нових франчайзі. Динамічно відкриваються представництва в інших регіонах (країнах), продаються майстер-франшизи для субфранчайзерів |
| S ₂ – «ЗГРАЯ ВОВКІВ» | Розвиток мережі. Зміцнення бренда. Отримання додаткових прибутків за рахунок роялті | Розвиток власної мережі за рахунок залучення «чужих» франчайзі |
| S ₃ – «ЗОЗУЛИНІ ДІТИ» | Зменшення накладних видатків на утримання власної мережі. Оптимізація управління мережею | Власна мережа перетворюється на франчайзингову |
| S ₄ – «ПЕРЕЛІТНІ ПТАХИ» | Поширення бренда в інших країнах. Захоплення ринків інших країн (регіонів) | Розвиток бренда в іншій країні, іншому регіоні за рахунок франчайзингу |

Джерело: скомпоновано на підставі: [6;8]

Як видно з даних таблиці, існує чотири базові стратегії розвитку підприємства з використанням франчайзингу – «сарана», «зграя вовків», «зозулині діти» та «перелітні птахи». Такий стратегічний набір можна представити у вигляді кортежу базових стратегій тобто:

$$S = \langle S_1, S_2, S_3, S_4 \rangle$$

де S – множина базових стратегій підприємства.

Тоді множина стратегічних цілей підприємства може бути представлена так:

$$Q = \langle Q_1, Q_2, Q_3, Q_4, Q_5 \rangle$$

де Q_1 – збільшення прибутків за рахунок розвитку мережі;

Q_2 – поширення бренда на нових територіях;

Q_3 – зменшення накладних видатків мережі;

Q_4 – оптимізація управління мережею;

Q_5 – захоплення ринків інших країн (регіонів).

Вибір базової стратегії підприємства безпосередньо пов'язаний з обраною стратегічною ціллю, що ілюструється відповідною матрицею стратегій, які показано в таблиці.

Таким чином,

$$S_1 \rightarrow \{Q_1, Q_2, Q_5\}$$

$$S_2 \rightarrow \{Q_1, Q_2, Q_3, Q_5\}$$

$$S_3 \rightarrow \{Q_3, Q_4\}$$

$$S_4 \rightarrow \{Q_1, Q_2, Q_5\}$$

Вибір базової стратегії малого бізнесу безпосередньо пов'язаний з обраною стратегічною ціллю. Сформована стратегічна ціль підприємництва є основою для вибору базової стратегії, але оскільки для досягнення однієї й тієї ж цілі можливо використати декілька стратегій, так само як реалізація деякої базової стратегії може вести до досягнення декількох стратегічних цілей, перехід підприємства від формування концепції франчайзингу до його безпосереднього впровадження потребує проведення додаткових заходів, які становлять уточнену програму дій.

Тобто, базова стратегія може бути основою стратегічного плану підприємства, але її використання потребує конкретизації стратегічної цілі, обрання відповідних критеріїв та обмежень, встановлення численних параметрів управлінських рішень, за допомогою яких буде досягатися встановлена ціль.

Висновки

Таким чином, на сучасному етапі розвитку стратегічного менеджменту існують такі підходи та моделі до формування стратегій: класичний, еволюційний, процесний і системний. Виявлено п'ять основних моделей до формування стратегії: модель матриці можливостей по продукції (ринках), модель матриці росту ринкової частки, модель «Дженерал електрик – МакКінзі» та загальна стратегічна модель Портера. Виокремлено чотири базові стратегії розвитку підприємства з використанням франчайзингу: «сарана», «зграя вовків», «зозуліні діти» та «перелітні птахи». Надано пропозиції до модифікації базової стратегії для вирішення окремих складових завдань реалізації стратегії розвитку малого бізнесу на засадах франчайзингу.

Подальші дослідження з цього питання вбачаються в розробленні методики формування стратегічних пріоритетів для розроблення комплексу завдань стратегічного управління бізнесом на засадах франчайзингу.

Література:

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – С.-Пб. : Питер, 1999. – 414 с.
2. *Клівець П. Г.* Стратегія малого бізнесу : навч. посібник / П. Г. Клівець. – К. : Академ-видав, 2007. – 320 с.
3. *Холт Р.* Основы финансового менеджмента / Роберт Н. Холт : пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 128 с.
4. *Погребняк И. Ф.* Формализация проблемы управления организационными системами в условиях неопределенности / И. Ф. Погребняк // ААЭКС : науковий журнал. – 2009. – № 1. – С. 151-156.
5. *Варналій З. С.* Економічна безпека України : проблеми та пріоритети зміцнення / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
6. *Сердюкова Л.* Франчайзинг – собственный бизнес под маркой лучшей фирмы / Л. Сердюкова // Малый бизнес России. – 1996. – № 2. – С. 22-26.
7. *Варналій З. С.* Основы підприємницької діяльності / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко. – К. : Знання України, 2004. – 404 с.
8. *Баллерини В.* Банки и франчайзинг : возможности для развития банковских услуг / В. Баллерини // Банковское дело : зарубежный опыт. – 1998. – № 3/4. – С. 37-43.
9. Сайт Асоціації франчайзингу (України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.franchising.org.ua>

УДК 658:65.011.4

О.О. Наумова
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Університет економіки та права «КРОК»

Фактори споживання товарів розкоші

У статті визначено фактори споживання товарів розкоші та проаналізовано мотиви споживання, узагальнено маркетингові стратегії на ринку товарів розкоші.

Ключові слова: товар розкоші, фактори споживання товарів розкоші, мотиви споживання товарів розкоші.

Е.А. Наумова
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджмента и маркетинга,
Университет экономики и права «КРОК»

Факторы потребления товаров роскоши

В статье определены факторы потребления товаров роскоши и проанализированы мотивы потребления, обобщены маркетинговые стратегии на рынке товаров роскоши.

Ключевые слова: товар роскоши, факторы потребления товаров роскоши, мотивы потребления товаров роскоши.

O. O. Naumova
PhD in Economics, Assistant Professor
of Management and Marketing Department,
«KROK» University

Luxury goods consumption factors

In the article the luxury goods consumption factors were determined. The analysis of consumption luxury goods motives was conducted. Marketing strategies in the market of luxury goods were summarized.

Keywords: luxury goods, luxury goods consumption factors, consumption luxury goods motives.

Постановка проблеми

Значні обсяги масового виробництва, швидкі темпи розвитку інформаційних технологій спричинили пошук споживачем індивідуальності в повсякденному житті. Ця динамічна потреба споживача швидко задовольняється прийняттям рішення про купівлю, зокрема, ексклюзивних товарів розкоші.

Світовий ринок товарів розкоші, обсяг якого у 2014 р. за даними Bain&Company досяг 850 млрд. євро, продемонструвавши зростання на 7%, що відбулося переважно за рахунок коштовних автомобілів (10%) і послуг готелів класу «люкс» (9%), є унікальним з точки зору його розвитку всупереч дії економічних законів раціонального споживання в умовах фінансових криз та воєнних конфліктів [4]. На рис. 1 відображено динаміку ринку товарів персональної розкоші з 1995 по 2014 р., що демонструє тенденцію до зростання.

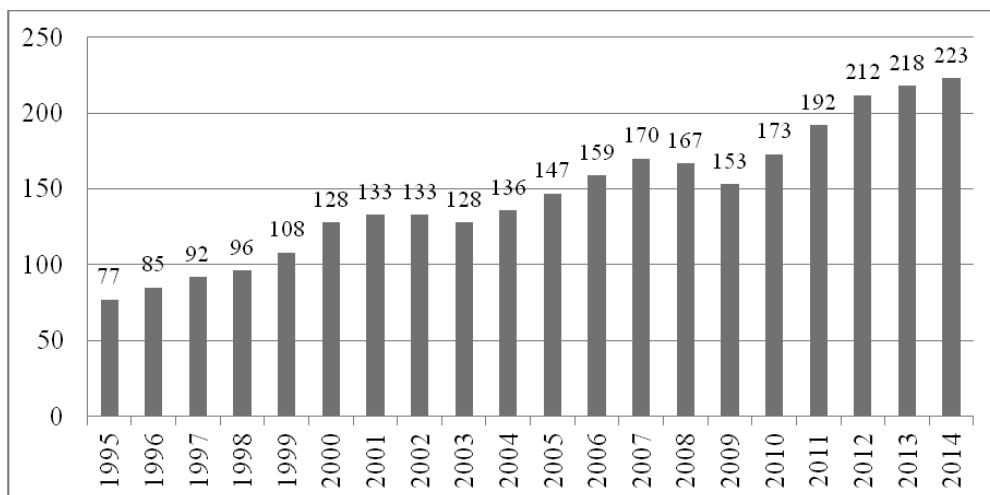


Рис. 1. Динаміка розвитку ринку товарів персональної розкоші за період 1995-2014 рр., у млрд. євро

Джерело: [9]

Поведінка покупців на ринку товарів розкоші відзначається нефункціональним характером. Споживач люксового товару постає перед складним вибором використання товару для демонстрації рівня свого доходу або переслідування гедоністичних мотивів. Тому актуальною є проблема визначення факторів, що впливають на споживання товарів розкоші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання маркетингових стратегій споживання товарів розкоші активно досліджується іноземними вченими А. Андрєєвою [1], С. Гейджер-Онето та Б. Гелбом [3], М. Панделара [6], Л. Хаддерсом [7], Д. Холтом [5], М. Х'юсіком [8], Г. Чемпіссом [2], Х. Уілсоном [8]. Вітчизняні вчені Н. Павлішина [10] та Г. Сухаревська [11] вивчали особливості функціонування ринку розкоші. Слід зазначити, що дослідженню факторів споживання товарів розкоші не приділено достатньої уваги, оскільки вони у своїй сукупності є детермінантами попиту та пропозиції на цьому ринку.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Світовий ринок розкоші динамічно розвивається вже не одне десятиріччя, привертаючи увагу науковців і компаній своїм зростанням та потенціалом. Основними причинами бажання купувати товари розкоші є бажання людей втілити в життя мрію про добробут, підкреслити в суспільстві свій смак і рівень культури.

Формулювання цілей статті

Метою статті є систематизація факторів впливу на споживання товарів розкоші. Для досягнення мети в роботі розв'язано такі завдання: узагальнено результати наукових досліджень зарубіжних учених з питань мотивів споживання товарів розкоші, систематизовано фактори впливу на споживання товарів розкоші, узагальнено маркетингові стратегії компаній на ринку розкоші.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналіз історії розвитку ринку товарів розкоші та парадигми категорії «товар розкоші» дає підстави стверджувати, що ця економічна категорія є складною, суперечливою з точки зору її тлумачення та в сучасних наукових працях не існує

єдиного підходу до класифікації факторів споживання товарів розкоші. З метою узагальнення та систематизації сучасних теоретико-методичних підходів виявлення факторів споживання товарів розкоші у представленому дослідженні застосовано метод порівняння, синтезу та аналізу, індукції та дедукції. Дослідження побудовано на наукових працях зарубіжних і вітчизняних учених з питань сутності розкоші та її споживання.

Стрімке зростання світового ринку розкоші відбувається передусім за рахунок покупців із Китаю, США та Росії. Найбільше стабільне зростання цьому ринку забезпечують продажі категорії розкішних аксесуарів. Споживання товарів розкоші дедалі більше стає доступним індивіду, навіть якщо він не ідентифікує себе як представника еліти або заможного класу. Сучасні маркетингові концепції споживання товарів розкоші ввійшли у протиріччя з класичним трактуванням товару розкоші, відповідно до якого вважається, що попит на люксовий товар залежить від величини доходу покупця: чим вищим є дохід, тим більший попит на товар розкоші; а головною рисою пропозиції товару розкоші є її рідкість. Сучасні маркетингові концепції товарів розкоші відзначаються фокусуванням на високому рівні символічної цінності, емоційному настрою, якості та ціни, обмеженому випуску.

Володіння товаром розкоші в суспільстві сприймається не лише як деякий ідентифікатор рівня добробуту, а й, безумовно, як досягнення людиною певного соціального та культурного рівня. Це одне з ключових пояснень демонстративного споживання люксових товарів. Наприклад, люди здійснюють нераціональні покупки з метою приховати дійсний рівень професійних компетенцій і фінансового стану платоспроможності. Зокрема, купують автомобілі або нерухомість преміум-класу за кредитні кошти або купують підробки товарів відомих люксових брендів лише задля того, щоб в очах оточуючих виглядати успішними. За такої поведінки споживач шляхом демонстрації придбаного товару розкоші свідомо уникає докладання відповідних зусиль у трудовій діяльності й соціальній взаємодії, щоб досягнути власними силами цілей, які забезпечили б бажаний рівень добробуту та соціального статусу.

Одним із найважливіших факторів споживання товарів розкоші є емоційна складова. Обираючи товари розкоші, споживачі насамперед готові витратити свої кошти не стільки за їхні утилітарні властивості, скільки за емоційний стан, який обумовлений таким споживанням – втілення мрії в життя, відчуття успіху, радості, володіння унікальною річчю, заздрість оточуючих, зневага тощо. Усе більш помітною стає тенденція до зниження рівня раціонального споживання, відбувається ефект заміщення економічно доцільних витрат на статусно-демонстративні, гедоністичні. Цей процес має такі етапи:

- 1) споживач готовий платити за високий рівень якості товару;
- 2) споживач приділяє особливу увагу післяпродажному сервісу товару при прийнятті рішення про купівлю;
- 3) споживач приділяє особливу увагу при виборі товару його нематеріальній складовій – імені, легендам і міфам [1, с. 23].

Сучасні маркетингові концепції споживання товарів розкоші виходять з необхідності створення та підтримання сильних емоційних переживань у покупців у процесі вибору та споживання товарів, що втілені в підтвердженні високого соціального статусу серед цільових і референтних груп. Слід відзначити, що принципово тут є відмінність від маркетингу товарів масового попиту, де ключові елементи успіху на ринку побудовані навколо пошуку або створення потреби споживача, а не його емоційного та чуттєвого стану. Товари розкоші менш за все

покликані забезпечити функціональність споживання для задоволення потреб. Люксові товари здебільшого підкреслюють якісний рівень споживання, мають символічний характер, є уособленням певного соціального статусу та естетичного смаку.

Товари розкоші входять до преміум-сегмента товарів та поділяються на такі групи:

- 1) товари довготривалого споживання;
- 2) товари персональної розкоші;
- 3) товари емпіричної розкоші.

Товари довготривалого споживання охоплюють: нерухомість, автомобілі, яхти, предмети мистецтва. Товари персональної розкоші включають: одяг, взуття, шкіряні вироби, косметику та парфумерію, ювелірні вироби, їжу, подорожі. Товарами емпіричної розкоші є: предмети мистецтва, вино, готелі [4].

Слід відрізнити поняття «модні товари» і «товари розкоші», адже доволі часто вони підміняють одне одного. Модним товарам, у тому числі преміум-класу, притаманна умова плінності часу – короткий життєвий цикл товару. У той час як головною умовою віднесення товару до категорії розкоші є насамперед критерій ціни – селективність за принципом високої ціни, ексклюзивність. Цей критерій тісно пов'язаний із критеріями, що вимірюються виключно емпірично: бажаності, високого рівня якості, рідкості, невіддільної часу краси, екстравагантності та недоступності широкому колу покупців. Також товарам розкоші властива символічна цінність.

Аналіз наукової літератури та оглядів ринку розкоші дав змогу систематизувати фактори споживання товарів розкоші та умовно поділити на такі групи:

- економічні: висока ціна; імідж брэнда та висока якість; функціональні можливості продукту (йдеться про високотехнологічний товар); атмосфера розкоші в магазині та післяпродажний сервіс; реклама;
- соціально-психологічні: соціальна ідентичність і соціальні групи; емоційний стан і демонстрація статусу;
- соціально-демографічні: вік, стать; рід занять; рівень урбанізації місцевості;
- культурні: рівень освіченості; культурні традиції; розширення культурного світогляду завдяки туризму.

Доцільно приділити увагу місцю феномену соціальної ідентичності в маркетингу товарів розкоші. Соціальна ідентичність є складовим елементом самооцінки людини та наслідком приналежності її до певної соціальної групи.

Реакція споживача на продукт або брэнд значною мірою залежить від того, з якою соціальною групою він себе в певний момент часу ототожнює та до якої соціальної групи має намір долучитися, наприклад: топ-менеджер, мільйонер, філантроп. Зміна соціального контексту обумовлює миттєву зміну реакції покупця на продукт або брэнд, визначає його подальші дії. Наприклад, вітчизняні споживачі з доходами вище середнього (6,5 тис. дол.) віддають перевагу в структурі кошику товарів розкоші дорогим автомобілям, люксовим продуктам харчування, одягу, косметиці. Натомість головні елементи структури кошику товарів розкоші вітчизняних споживачів вищого класу доходів (від 10 тис. дол.) дещо інші – дорога нерухомість, унікальні транспортні засоби, предмети мистецтва тощо [4].

Учені Г. Чемпісс та Х. Уілсон радять при проведенні маркетингових досліджень і плануванні способів взаємодії споживача з продуктом враховувати феномен соціальної ідентичності, зокрема: обумовлювати реакції людини; підтримувати бажану соціальну роль, наповнюючи її новим змістом, або знаходити шляхи

її зміни. Окрім того, компанії можуть створювати нову соціальну ідентичність, яка гарантує потрібну поведінку споживача [2, с. 76].

Серед нових форм поведінки споживачів товарів розкоші все більш помітними стають синглтонізм та транс'юмеризм. Синглтоністи – це люди, які не прагнуть створювати сім'ю і комфортно себе почувають самотніми, при виборі товарів віддають перевагу нестандартним речам. Частіше інших вони купують яскраві та ексклюзивні речі, їх приваблює обмежений випуск, дизайнерська робота. Транс'юмерам властива поведінка людей, які віддають перевагу новим почуттям, пригодам, боротьбі з нудьгою. Вони, з одного боку, схильні до отримання максимуму почуттів та інформації, з іншого – швидко насичуються від володіння речами. Представників цих типів споживання товарів розкоші зацікавлює все нове, і це суттєво зменшує для них будь-яку статусну цінність обраних благ [1, с. 22].

Дослідження Л. Хаддерса та М. Панделара поведінки споживачів товарів персональної розкоші показало, що наявна позитивна кореляція між витрачанням коштів на придбання люксових товарів та задоволенням рівнем якості життя. Це означає, наприклад, що придбання сумок Gucci, подорожі, організовані компанією Abercrombie&Kent або шоколаду Godiva справляють більш позитивний вплив на добробут індивіда, ніж витрачання коштів на менш розкішні, але не менш затребувані та функціональні сумки бренду H&M, шоколад Guylian або купівля квитків для подорожі через веб-сайт cheaptickets.com [6]. У наступному дослідженні товарів розкоші вченими було з'ясовано, що наявність права власності на товари довготривалого споживання (наприклад, кулькова ручка) та користування товаром розкоші, що повністю споживається (наприклад, шоколад) неоднаково впливають на рівень задоволення якістю життя споживачем. Так, наявність права власності на товар розкоші надає більшого задоволення рівнем життя, ніж просте користування товаром розкоші [7].

Найпоширенішими науковими концепціями, що пояснюють фактори споживання товарів розкоші, передусім є нефункціональний попит, що виражається у демонстративній поведінці та статусному споживанні в умовах зростання добробуту населення. Нераціональні мотиви споживачів виражені через такі форми соціальної приналежності, як:

- ефект приєднання до більшості – характерний для бідних верств населення, які намагаються купувати товари розкоші (або їх підробки), що доступні багатим людям (ідентифікація на рівні соціального сприйняття як «небідна людина»);

- ефект сноба – притаманний заможним верствам населення, коли людина купує рідкісний товар для підкреслення власної оригінальності, попит на товар обернено пропорційно залежить від величини споживання іншими членами суспільства, тобто чим більш рідкісним є споживання іншими, тим більший попит (ідентифікація на рівні соціального сприйняття як «заможна людина»);

- ефект Веблена – придбання товарів для створення ілюзії високого соціального статусу, орієнтація на високу ціну товару, попит на товар прямо пропорційно залежить від величини ціни, тобто чим вищою є ціна товару, тим вищий попит на нього (як і в ефекті сноба ідентифікація на рівні соціального статусу «заможна людина» та приховування бідності).

Коли від рівня доходів уже майже нічого не залежить – він є достатнім для здійснення купівлі товарів розкоші, – до вибору приєднується культурна складова. Гедоністичне споживання вимагає від споживача відповідного освітнього та культурного рівня розвитку [1, с. 24].

Учені С. Гейджер-Онето та Б. Гелб провели дослідження факторів споживання товарів розкоші і з'ясували, що значний вплив на рішення про купівлю товару розкоші чинить престижність професії споживача. Так, якщо споживач обіймає престижну посаду, то він більше схильний до купівлі нормальних та люксових товарів і неохочий купувати товари-підробки [3, с. 370].

Як зазначає Д. Холт, оскільки предмети розкоші стають усе більш доступними для всіх соціальних класів, то класові відмінності у споживанні товарів розкоші зосереджені на практиках споживання (наприклад, здоровий і діловий стилі життя), а не навколо споживання безпосередньо предмету розкоші [5].

Демонстративне споживання використовується покупцями з метою трансформування та збереження статусної позиції. Статусна позиція в суспільстві досягається за допомогою: високого соціального положення (наприклад, за народженням, одруженням, спадкуванням), досягнень у життєдіяльності (високий професійний рівень) або ж споживання певних категорій товарів і послуг. Звідси стає зрозумілим, що найлегшим способом визнання суспільством високого соціального статусу індивіда є демонстрація придбаного товару розкоші.

Ураховуючи зростання чисельності у світі споживачів з високими показниками доходів, освіченості та бажанням мати товари розкоші, виробники докладають зусилля для підтримання ефекту рідкості товару і збереження брэнда товару розкоші від «розмивання на ринку». Серед ефективних стратегій сильного брэнда товару розкоші компанії поряд з природною рідкістю широко використовують: технологічну рідкість, обмеженість випуску продукції та ретельний контроль за інформацією, рекламу у продуктах світового кінематографа.

Серед основних факторів, що забезпечують зростання обсягу продажів товарів розкоші, ми виокремлюємо прискорене зростання світової економіки на початку 2000-х років і заморожене зростання 2011-2015 рр., пов'язане з накопиченими макроекономічними дисбалансами в більшості країн світу, розвиток банківського кредитування, зростання доходів і рівня освіченості населення, розвиток транспортної інфраструктури та туризму, урбанізації, он-лайн торгівлі та соціальних мереж.

Висновки

Підсумовуючи, можна зазначити, що бажання людей здаватися успішними і заможними через демонстративне споживання, насолоджуватися, досягнувши комфортного життя, товарами преміум-класу, з одного боку, та ефективні маркетингові стратегії відомих виробників товарів розкоші такі, як рідкість та символічна цінність, з іншого – створюють сприятливий економічний клімат для розвитку світового ринку розкоші. Знання складної сутності факторів споживання товарів розкоші є вимогою для успішної маркетингової діяльності компаній, які функціонують на ринку розкоші, зокрема збереження легенди створення брэнда, поєднання ручної праці та новітніх технологій у виробництві.

Література

1. Андреева А. От демонстрации к гедонизму / А. Андреева // Журнал «Шелк». – 2011. – № 10. – С. 20-24.
2. Чемпнисс Г. Скажи мне, что ты покупаешь, и я скажу, кто ты / Г. Чемпнисс, Х. Уилсон, Э. Макдоналд // Harvard Business Review Россия. – 2015. – № 3. – С. 74-83.
3. Geiger-Oneto S. «Buying Status» By Choosing or Rejecting Luxury Brands and Their Counterfeits / S. Geiger-Oneto, D. Gelb, D. Walker, D. Hess // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2012. – №41(3). – P. 357-372.
4. Luxury Goods Worldwide Market Study Fall-Winter 2014: The rise of the borderless con-

sumer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bain.com/publications/articles/luxury-goods-worldwide-market-study-december-2014.aspx>

5. Holt D. Does cultural capital structure American consumption? / D. Holt // Journal of Consumer Research. – 1998. – №25. – P. 12–25.

6. Hudders L. The silver lining of materialism: the impact of luxury consumption on subjective well-being. / L. Hudders, M. Pandelaere // Journal of Happiness Studies. – 2012. – №13(3). – P. 411–437.

7. Hudders L. Is Having a Taste of Luxury a Good Idea? How Use vs. Ownership of Luxury Products Affects Satisfaction with Life / L. Hudders, M. Pandelaere // Applied Research in Quality of Life. – 2015. – №10. – P. 253–262.

8. Husic M. Luxury Consumption Factors / M. Husic, M. Cicic // Journal of Fashion Marketing and Management. – 2009. – №13(2). – P. 231- 245.

9. Value of the personal luxury goods market worldwide from 1995 to 2014 // Офіційний сайт Statista Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics/266503/value-of-the-personal-luxury-goods-market-worldwide/>

10. Павлішина Н. Маркетинг розкоші. Моделювання поведінки споживача / Н. Павлішина // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 2 (64). – С. 94-99.

11. Сухаревська Г. Концептуальні засади дослідження ринку розкоші / Г. Сухаревська // Наукові записки Інституту журналістики. – Том 57. – 2014. – № 10-12. – С. 65-70.

УДК 658.3.331.1

І.Л. Петрова

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу та економічної поведінки,
Університет економіки та права «КРОК»*

Вплив корпоративної культури на модернізацію соціально-трудових відносин

У статті проаналізовано нові аспекти впливу корпоративної культури на соціально-трудові відносини через визначення її регуляторної ролі у формуванні процесів праці, управління, розвитку соціального діалогу.

Ключові слова: корпоративна культура, соціально-трудові відносини, адаптивне управління, соціальний діалог.

И.Л. Петрова

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга и экономического поведения,
Университет экономики и права «КРОК»*

Влияние корпоративной культуры на модернизацию социально-трудо- вых отношений

В статье проанализированы новые аспекты влияния корпоративной культуры на социально-трудовые отношения путем определения ее регулирующей роли в формировании процессов труда, управления, развития социального диалога.

Ключевые слова: корпоративная культура, социально-трудовые отношения, адаптивное управление, социальный диалог.

I.L. Petrova
Doctor in Economic Sciences, Professor,
Head of Marketing and Economic Behavior Department
«KROK» University

Corporate culture impact on modernization of social and labour relations

In the article the new aspects of corporate culture impact on social and labour relations in regulation of labour, managerial process and social dialog were analyzed.

Keywords: corporate culture, social and labour relations, adaptative management, social dialog.

Постановка проблеми

Розвиток системи соціально-трудових відносин на нинішньому етапі характеризується гострою руйнівною кризою її політичних, економічних і соціокультурних засад. Напрацьовані роками культурні цінності виявили повну неспроможність утримати цілісність і згуртованість українського суспільства, підтримати конкурентоздатність національної економіки, забезпечити гармонійність і конструктивність соціально-трудових відносин. За таких обставин необхідно активно формувати нове культурне середовище як підставу модернізації соціально-трудових відносин, оскільки будь-які позитивні перетворення можуть закріпитися лише на культурному фундаменті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми розвитку корпоративної культури та соціально-трудових відносин висвітлюються в роботах багатьох українських учених, зокрема А.Е. Воронкової [5] О.А. Грішнєвої [3], Г.М. Захарчин [4], А.М. Колота [2], М.В. Семикіної [1], І.В. Терон [9] та інших. Ними визначено концептуальні основи вказаних понять і розкрито закономірності їхнього розвитку на різних рівнях економіки.

Невирішені раніше частини загальної проблеми

Незважаючи на певну розробленість проблеми, малодослідженими залишаються аспекти регуляторного впливу корпоративної культури на модернізацію соціально-трудових відносин. Як зазначає М.В. Семикіна, в Україні корпоративна культура поки що залишається невикористаним ресурсом, який не сприяє економічному зростанню та інноваційному розвитку підприємств, піднесенню конкурентоспроможності персоналу [1, с. 343]. Високу актуальність має виявлення засобів корпоративної культури, за допомогою яких можна здійснити перехід від адміністративного управління соціально-трудовами відносинами до демократичного, що поєднує риси адаптивності та партисипативності.

Формулювання цілей статті

Метою статті є виявлення засобів впливу корпоративної культури на модернізацію соціально-трудових відносин (СТВ) шляхом розкриття її регуляторних функцій у сфері праці, управління та соціального діалогу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Феномен культури як базової системи світоглядних цінностей і норм поведінки існує на трьох основних рівнях: особистісному, або на рівні окремої людини; корпоративному – на рівні окремих організацій; національному – на рівні всієї держави. Сферою її впливу є передусім праця як основна форма життєдіяльності

людини. Культура не тільки визначає особливості трудової поведінки, а й здатна модифікувати її, здійснюючи регуляторний вплив на процеси праці, управління, комунікації між основними суб'єктами економічної діяльності. У суспільствах, заснованих на адміністративно-розпорядчих методах господарювання, панує авторитарна культура, культура влади, яка з розвитком ринкової системи та інновацізацією виробництва стає все менш ефективною. Натомість прояви партисипативної демократичної культури чинять більший вплив на соціальні відносини у сфері праці, надаючи їм позитивного імпульсу. Цей вплив є очевиднішим на рівні підприємства, оскільки засоби управлінського впливу тут мають найвагомішу силу і адресність впливу. На нашу думку, саме підприємства здатні започатковувати й розвивати нові цінності: ставлення до праці, розвитку і саморозвитку, творче співробітництво, відкритість до спілкування, толерантність до протилежних думок, конструктивного діалогу тощо. Перед трудовими колективами наразі постають завдання істотної трансформації наявної корпоративної культури, вирішення яких сприятиме зміні парадигми управління соціально-трудохими відносинами.

Актуальними напрямками розвитку відносин у сфері праці є забезпечення їх прозорості та гармонійності, відновлення взаємної довіри між сторонами діалогу (роботодавцями, державою, найманими працівниками), подолання необґрунтованої нерівності в доходах, розширення свободи, формування нових потреб працівників, властивих інноваційній економіці, перехід від жорсткої ієрархії управління до його демократичних форм. Сукупно ці напрями спрямовані на попередження і подолання соціального протиборства. Ми повністю поділяємо думку А.М. Колота про необхідність «нових та розширення, модернізацію класичних функцій держави у соціально-трудоxвй сфері» [2, с. 135]. Є підстави констатувати наявність глибокої управлінської кризи, що охопила всі вертикальні та горизонтальні зв'язки, інформаційні потоки та призвела до некерованості, непрозорості й неефективності соціально-трудоxвй сфери. Досвід переконує, що за сучасних умов влада не є головною силою, здатною здійснити необхідні перетворення. Будь-яке насильство, будь-які зовнішні впливи загрожують стану економічної та соціальної рівноваги. Трансформаційні процеси повинні скеровуватися внутрішніми спонуками, сприйнятими всім колективом цінностями. Застосування засобів корпоративної культури зменшує потребу в зовнішніх впливах з боку влади, оскільки трудова поведінка починає змінюватися під впливом загально й добровільно прийнятих цінностей, установок, норм, правил і стандартів.

Корпоративна культура – це сформована система керівних переконань, принципів, норм, цінностей і технологій у життєдіяльності підприємства, яка визнається і підтримується всіма членами трудового колективу. Її елементами, як зазначає О.А. Грішнова, є доміантні цінності, філософія організації, норми, форми та правила поведінки, а також організаційний клімат [3, с. 225]. Метою корпоративної культури є формування поведінки персоналу, що сприяє досягненню цілей підприємства. Позитивні досягнення розвитку підприємства – це єдиний орієнтир, здатний об'єднати інтереси власників, менеджерів і працівників. Для досягнення цієї мети в процесі управління соціально-трудохими відносинами підприємства необхідно вирішувати такі завдання:

- розвиток у персоналу почуття причетності до справ підприємства (лояльність персоналу);
- заохочення залучення персоналу у спільну діяльність на благо підприємства;
- зміцнення стабільності системи соціальних відносин;

- підтримка індивідуальної ініціативи працівників;
- надання допомоги персоналу в досягненні особистого успіху; створення атмосфери єдності менеджерів і персоналу у підприємстві;
- делегування відповідальності;
- зміцнення корпоративної родини (поздоровлення персоналу із сімейними, трудовими святами, подіями і т.д.).

Корпоративна культура сприяє розвитку соціально-трудових відносин організації через здійснення функцій, основними з яких є [4, с. 26-27]:

- просвітницько-виховна – за допомогою своїх елементів корпоративна культура виховує морально-етичні, економічні, інноваційні норми та орієнтири працівників;
- мотиваційна функція, яка в разі збігу корпоративної культури з життєвими принципами працівників організації, заохочує їх до активної діяльності, стимулює розвиток ініціативи, креативності;
- селективна функція – забезпечує психологічну комфортність в організації шляхом ефективної кадрової політики (природний добір працівників, які сприймають цінності корпоративної культури);
- інтегративна функція – завдяки системі цінностей дає змогу об'єднати інтереси всіх рівнів організації та її працівників, розвиває у них відчуття цілісної єдності з організацією;
- регульовальна функція – завдяки певним правилам, нормам поведінки упорядковує організаційні процеси, формує ефективні партнерські відносини, відповідальність у стосунках між партнерами, узгодженість їхніх інтересів;
- адаптивна функція – забезпечує взаємне пристосування працівників до організації та організації до працівників шляхом оптимального використання людського капіталу.

У результаті реалізації функцій корпоративної культури система управління СТВ забезпечує формування внутрішніх і зовнішніх комунікацій, розширює систему розвитку знань в організації, удосконалює мотиваційну політику.

Корпоративна культура має складну структуру взаємопов'язаних підсистем, у якій зазвичай виокремлюють культуру праці, виробництва, управління, людини тощо. Ми поділяємо точку зору А.Е. Воронкової, яка виділяє культуру умов праці, культуру засобів праці й трудового процесу, культуру міжособистісних стосунків, культуру управління, персональну культуру (культуру працівника), інноваційну культуру, культуру соціального забезпечення [5, с. 111]. Разом з тим, хочемо підкреслити, що саме ці сфери одночасно є об'єктами регулювання соціально-трудових відносин. Зупинимося на найважливіших із них.

Корпоративна культура безпосередньо й органічно включає культуру праці, реформування якої повинно бути спрямоване на реалізацію Концепції гідної праці, розроблену МОП та впроваджену в більшості розвинених країн. Фактично йдеться про затвердження європейських цінностей у сфері праці, серед яких базовими є свобода вибору робочого місця, рівність і гідність працівників, продуктивність праці, відповідний і справедливий дохід, пристойний соціальний захист, безпека умов праці, повага прав трудящих, можливість приймати рішення щодо трудових відносин у процесі соціального партнерства. Такі цінності не можна насадити директивно, вони передбачають зміну підходів до побудови корпоративної культури в організації. Зокрема, зазначимо важливість формування нового ставлення до людських ресурсів як пріоритетних, найцінніших для організації, надання працівникам гарантій зайнятості, професійного розвитку та якості життя, підвищення соціальної відповідальності роботодавців перед найманими

працівниками, застосування прозорих і дієвих стимулів до праці, створення безпечних умов праці.

Упровадження концепції гідної праці є серйозним викликом для українських підприємств, які наразі стикаються з діаметрально протилежними явищами: катастрофічне відставання від європейських країн за рівнем продуктивності праці та її оплати, надзвичайно високий виробничий травматизм, висока загроза безробіття, масове порушення законодавства у сфері праці. Так, середня заробітна плата в Україні у сім разів менше середньої у світі. Ще більшим цей розрив є відносно розвинутих країн. Наприклад, один час роботи металурга в Україні оцінюється у 2,5 дол., у США – 43 дол., європейських країнах – 41 дол., Японії – 40 дол. Однією з причин такого відставання є те, що частка заробітної плати в собівартості української продукції становить у середньому 8-11%, а європейської – 40-50% [6]. У свою чергу, пояснити заниження частки заробітної плати в собівартості української продукції неможливо, виходячи тільки з технологічної різниці в рівнях виробництва. Неабияку роль відіграє традиційне ставлення до персоналу як до статті витрат, на якій слід заощаджувати. Такі ж невиправдані розриви мають місце в оплаті праці українських і зарубіжних викладачів, наукових співробітників, лікарів. На жаль, виявився надто живучим пережиток радянської культури управління, у якій людський ресурс розглядався як невичерпний та легкозамінний.

Модернізація соціально-трудових відносин потребує кардинальної зміни культури управління ними. У спеціальній літературі визначено, що певним типам корпоративної культури відповідають різні за характером соціально-трудові відносини [7, с. 157-158]. З цього випливає, що, запроваджуючи нові культурні цінності, можна вплинути на модернізацію СТВ.

Насамперед розвиток корпоративної культури дає змогу об'єднати всіх суб'єктів соціально-трудових відносин для досягнення перспективних і поточних цілей організації. За її допомогою філософське бачення, місія та основні цілі організаційного розвитку транслиуються до кожного співробітника, забезпечується загальне визнання спільних цінностей усіма членами трудового колективу. Завдяки цьому підвищується довіра та відданість співробітників, без яких неможлива реалізація жодної стратегії сучасного бізнесу. Між тим, наразі втрата лояльності набуває масового характеру. За оцінками експертів, дві третини всіх працівників українських компаній змінять місце роботи протягом наступних 3 років. Саме тому формування причетності, лояльності розглядається передовими компаніями як пріоритетна стратегія розвитку соціально-трудових відносин. І навпаки, сумний досвід компаній, які не зуміли створити позитивної соціальної атмосфери, показує, що вороже налаштовані працівники можуть «поховати» будь-який бізнес.

Вплив корпоративної культури проявляється в соціалізації індивідуумів, яка по суті є керованим процесом засвоєння базових цінностей організації, розуміння її місії та завдань, структури, системи, принципів дії соціально-трудових відносин. З іншого боку, соціалізація працівників має зворотний економічний ефект, обумовлюючи позитивне ставлення до праці, скорочення часу на узгодження завдань, розуміння своїх ролей та обов'язків, посилюючи заінтересованість в індивідуальних і загальних здобутках організації.

На наш погляд, корпоративна культура в умовах сучасного інноваційного розвитку істотно модифікує відносини праці та капіталу, стократно посилюючи їх взаємозалежність. У ситуації, коли цінність людських ресурсів невимірно зростає, є невідомою в найближчих майбутніх періодах, гармонійний розвиток

соціально-трудових відносин, підвищення якості трудового життя стають запорукою успішного поступу організації, її прибутковості та конкурентоздатності.

Нова культура управління соціально-трудовими відносинами повинна продукувати спільність цілей і відданість місії організації, зацікавленість у загальному результаті діяльності, повагу до особистості працівника, його свободу у сфері праці, рівність та гідність працівників. Вона істотно реформує стиль керівництва і методи управління, системи розвитку, мотивації та соціального захисту працівників.

Управління трудовими відносинами засобами корпоративної культури забезпечує:

- побудову стабільних відносин співробітництва з працівниками, що дають змогу мінімізувати конфлікти;
- досягнення прихильності шляхом залучення працівників до процесів комунікації;
- посилення загальної зацікавленості в досягненні організаційних цілей через розвиток корпоративної культури.

Упровадження методів і засобів корпоративної культури в практику підприємств полегшує перехід від директивного до адаптивного управління, заснованого на ідеях синергетичного підходу [8, с. 55]. Згідно з цим напрямом підприємство є не тільки керованою системою, а й самоорганізацією. Воно розвивається за законами нелінійного характеру (реакція системи непропорційна силі впливу на неї), проходячи через нерівноважні стани. За адаптивного управління соціально-трудовими відносинами менеджмент організації розробляє генеральну стратегію їхнього розвитку, тоді як окремі деталі узгоджуються в процесі самоорганізації та адаптації.

Застосування принципів корпоративної культури дає змогу модернізувати договірний процес, надаючи гнучкості трудовим договорам і контрактам. У світовій практиці є три основні типи контрактів: класичний, імпліцитний і неокласичний:

- класичний – це двосторонній контракт, що ґрунтується на чинних юридичних нормах і не визнає домовленостей, не зафіксованих письмово. Типовим прикладом такого контракту є трудовий договір і контракт з керівником організації;

- імпліцитний або контракт відносин – це довгостроковий взаємовигідний контракт, у якому неформальні умови переважають над формальними, оскільки неможливо заздалегідь визначити всі умови взаємодії. Імпліцитні контракти укладаються при трансакціях з висококомпетентними працівниками, залучення яких в організацію забезпечує синергетичний ефект взаємодії всіх людських ресурсів;

- неокласичний – це контракт гібридного характеру, йому притаманні риси класичного й імпліцитного. Він укладається в умовах невизначеності та нагадує швидше договір про принципи співробітництва, ніж строгий юридичний документ, у якому передбачено всі без винятку ситуації, що можуть виникнути в майбутньому.

Одним із напрямів економічної модернізації є трансформація відносин у формі імпліцитних і неокласичних угод. Маючи за своєю структурою високу гнучкість, вони нівелюють недоліки законодавчого регулювання прав і відповідальності економічних суб'єктів. Наразі визначилися позитивні тенденції розвитку імпліцитних угод у системі маркетингу, банківській сфері, ринку фінансів і цінних паперів тощо. Досвід переконує в тому, що розширення свободи працівника у виконанні трудових звань суттєво впливає на його творчість, ініціативу та персональну ефективність.

Крім економічної, корпоративна культура спричиняє соціальну модернізацію управління соціально-трудовими відносинами, яка передбачає оптимальне збалансування захисної та виробничої функції трудового права, забезпечення рівноваги інтересів працівників і роботодавців, прозорість і справедливість взаємовідносин. Її підґрунтям є такі культурні патерни, як високий ступінь взаємної довіри, готовність до співробітництва, відповідальність, повага до партнерів.

Економічна та соціальна модернізація управління соціально-трудовими відносинами сприяє розвитку соціального діалогу як сучасної форми соціального партнерства [9]. Стратегією державної кадрової політики на 2012-2020 рр. передбачено, що одним із пріоритетів діяльності соціальних партнерів повинен стати розвиток соціального діалогу на рівні підприємства. Формування соціального діалогу між працедавцями, працівниками і державними органами повинно базуватися на принципах високої культури відносин між сторонами. На підприємствах і в організаціях основну увагу необхідно звернути на такі її виміри як підвищення задоволеності трудовою діяльністю, забезпечення гідної праці, адекватної матеріальної та моральної винагороди, виключення деструктивного впливу конфліктних ситуацій у трудовій сфері, створення сприятливих умов праці, професійного й особистісного розвитку працівників.

Висновок

Використання соціальних ресурсів модернізації українського суспільства потребує поглиблення досліджень корпоративної культури, практичні інструменти якої відіграють значну роль у формуванні нових якостей соціально-трудових відносин. Завдяки впровадженню нових культурних цінностей – довіри, згуртованості, спільності інтересів, співробітництва та діалогу сторін – соціально-трудові відносини набувають демократичного й конструктивного характеру, прозорості й соціального зближення всіх учасників процесу трудової діяльності.

Література

1. Семикіна М. В. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу / М. В. Семикіна // Управління економікою : теорія та практика. Другі Чумаченківські читання : зб. наук. пр. / НАНУ, Ін-т економіки пром.-сті ; редкол. : О. І. Амоша (голов. ред.) та ін. – Донецьк, 2013. – С. 343-353.
2. Колот А. М. Соціально-трудова сфера : стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
3. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2015. – 519 с.
4. Захарчин Г. М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г. М. Захарчин. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 348 с.
5. Воронкова А. Е. Корпорації : управління та культура : [моногр.] / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренев та ін. ; [за ред. А. Е. Воронкової]. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
6. Почему зарплата в Украине в семь раз меньше средней оплаты труда в мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsnews.ua/society/pochemu-zarplata-v-ukraine-v-sem-raz-menshe-sredney-oplaty-08122014100700>
7. Балика О. Г. Нові підходи до класифікації корпоративної культури в контексті її впливу на соціально-трудові відносини / О. Г. Балика // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі : Економічні науки. – Полтава, 2013. – № 1 (56). – С. 82-87.
8. Адаптивне управління : сутність, характеристика, моніторингові системи : кол. моногр. / Г. В. Сльникова, Т. А. Борова, О. М. Касьянова, Г. А. Полякова та ін. / За заг. ред. Г. В. Сльникової. – Чернівці : Технодрук, 2009. – 572 с.
9. Терон І. В. Модернізація соціально-трудових відносин : сценарії, пріоритети, ефекти / І. В. Терон // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 7-8 (1). – С. 97-100.

УДК 65.011.3:351.785

В.О. Хрутьба
*доктор технічних наук,
професор кафедри математичних методів та статистики,
Університет економіки та права «КРОК»*

Т.В. Рибалко
*студентка,
Університет економіки та права «КРОК»*

Удосконалення системи управління безпекою праці в рамках системи управління якістю

У статті досліджено особливості підвищення рівня управління безпекою праці за рахунок упровадження вимог стандарту ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Системи управління гігієною та безпекою праці». Розроблено процедури для впровадження системи управління безпекою праці на підприємстві ДП «Укрметртестстандарт».

Ключові слова: гігієна та безпека праці, стандартизація, сертифікація, управління якістю.

В.А. Хрутьба
*доктор технических наук,
профессор кафедры математических методов и статистики,
Университет экономики и права «КРОК»*

Т.В. Рыбалко
*студентка,
Университет экономики и права «КРОК»*

Совершенствование системы управления безопасностью труда в рамках системы управления качеством

В статье исследованы особенности повышения уровня управления безопасностью труда за счет внедрения требований стандарта ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Системы управления гигиеной и безопасностью труда». Разработаны процедуры внедрения системы управления безопасностью труда на предприятии «Укрметртестстандарт».

Ключевые слова: гигиена и безопасность труда, стандартизация, сертификация, управление качеством.

V. Khrutba
*Doctor of Technical Sciences,
Professor of the Department of Mathematical Methods,
“KROK” University*

T. Rubalko
*student,
“KROK” University*

Improving the safety management system within Quality Management System

Increasing the level of safety management at the expense of the certification standard

OHSAS 18001:2010 is explored in the article. Procedures for implementation of safety management system designed for enterprise "Ukrmetrteststandard".

Keywords: occupational health and safety, standardization, certification, quality management.

Постановка проблеми

Сучасний стан безпеки праці в Україні викликає серйозне занепокоєння. Відповідно до статистичних даних Фонду соціального страхування від нещасних випадків та професійних захворювань [1] за останні 5 років на виробництві загинуло майже 5 тис. працівників і понад 85 тис. – травмовано. Основні причини пов'язані з інтенсивним старінням основних фондів, зростаючою кількістю фізично і морально застарілого обладнання, машин і механізмів. Крім того, характерним є масове послаблення трудової та технологічної дисципліни, ігнорування вимог техніки безпеки як власниками підприємств, так і самими працівниками, що, з одного боку, породжує безвідповідальність керівників усіх рівнів стосовно забезпечення безпеки праці найманих працівників, з іншого – формує нігілістичне ставлення працівників до особистої безпеки та безпеки оточуючих [2].

В умовах глобалізації ринку питання забезпечення професійної безпеки, гігієни праці, збереження життя і здоров'я працівників є актуальним для всіх країн і організацій, оскільки конкурентоспроможність продукції та послуг визначається показниками якості, відповідності технічним регламентам. Постійне підвищення якості товару передбачає контроль усіх етапів його виробництва, що можливо на основі системного підходу.

Сьогодні виробничі компанії прагнуть зменшити витрати, пов'язані з охороною здоров'я та безпекою праці, натомість – підвищити безпеку виробництва, ефективно керуючи пов'язаними з ним ризиками для людини, і одночасно поліпшити корпоративний імідж. З цією метою компанії активно впроваджують системи управління гігієною і безпекою праці (далі – ГіБП) та здоров'ям працівників, орієнтуючись на вимоги міжнародного стандарту OHSAS 18001. Проте на сьогодні рекомендації з впровадження процесів безпеки праці для окремих підприємств відповідно до вимог вказаного міжнародного стандарту відсутні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Бурхливий розвиток виробництва сприяв підвищенню уваги до питань безпеки праці. Серед публікацій, що стосуються кількісних оцінок для потреб профілактики виробничого травматизму, варто виділити роботи Д.Б. Брауна [3] та В. Козлова [4]. Значну увагу проблемам безпеки праці приділено в дослідженнях Г. Гогіташвілі, Є. Карчевського, В. Лапіна [5], В. Джигиря, В. Жидецького, О. Мельникова [6], М. Половка [7], К. Ткачука, М. Халімовського [8] та інших. Упровадження інтегрованих систем менеджменту, процесного підходу розглянуто в роботах Ю. Адлера [9], Д. Харінгтона [10], Давід Сміс, Геоф Хунт, Клів Грін [11]. Застосування методів проактивного управління для вдосконалення систем управління безпекою праці досліджувалося В. Гогунським, П. Тесленко, А. Москалюком [12].

Незважаючи на велику кількість досліджень, питання управління безпекою праці в рамках системи управління якістю залишається невирішеним.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Аналіз наукових робіт свідчить про відсутність системного підходу до підвищення сучасного стану безпеки праці за рахунок впровадження вимог стандарту ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Системи управління гігієною та безпекою праці».

Крім того науковцями не приділено достатньої уваги розробленню окремих процесів і процедур формування сучасної системи управління безпекою праці в рамках системи управління якістю.

Формулювання цілей статті

Мета роботи полягає в розробленні рекомендацій з упровадження процесу сертифікації гігієни та безпеки праці відповідно до вимог стандарту OHSAS 18001:2010 в ДП «Укрметрестстандарт».

Виклад основного матеріалу дослідження

Правові відносини у сфері безпеки праці регулюються законами України, підзаконними нормативними актами, іншими національними законодавчими актами, міжнародними договорами та угодами, указами і розпорядженнями Президента України, рішеннями Уряду України, нормативними актами міністерств та інших центральних органів державної влади. Проте нормативна база охорони праці не є досконалою й не вирішує питань, що виникають у зв'язку з розвитком нових економічних взаємовідносин, появою нових форм власності. В Україні з понад 9 тис. державних нормативних актів з охорони праці значна частина застаріла та потребує перегляду [13]. Ефективним шляхом підвищення безпеки праці є впровадження міжнародних систем якості та безпеки праці (табл.1).

Особливе місце для українських підприємств серед цих стандартів посідає стандарт ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги» серії OHSAS 18000, що містить вимоги та керівні вказівки до розробки та впровадження систем менеджменту професійної безпеки та охорони праці, застосування яких забезпечує можливість організації управляти ризиками в системі менеджменту і підвищувати ефективність її функціонування. Система охоплює політику та цілі у сфері ГіБП, організаційну структуру, процедури та ресурси для розроблення, упровадження, досягнення, аналізу та підтримки в робочому стані. Структура стандарту включає процеси ідентифікації небезпек, оцінку та управління ризиками у сфері безпеки і гігієни праці, що пов'язані з діяльністю організації. Основним принципом, на якому ґрунтується система управління, є процесний підхід і підхід на основі динамічного циклу PDCA Демінга «Плануй – Виконуй – Перевірй – Дій». Вимоги стосуються саме безпеки праці, а не безпеки продукції або послуг компанії. Призначенням стандарту є мінімізація ризиків виникнення нещасних випадків, аварій та аварійних ситуацій; скорочення витрат на підтримку ГіБП, виплат компенсацій і допомог, сплати штрафів [14].

До конкурентних переваг упровадження OHSAS 18001 слід віднести підвищення ефективності бізнесу, зниження невиробничих втрат; зниження витрат на ліквідацію наслідків аварій та інцидентів; підвищення інвестиційної привабливості; підвищення іміджу компанії як соціально орієнтованої; вивільнення вищого керівництва для прийняття стратегічних рішень; підвищення успішної реалізації бізнес-планів, досягнення цілей.

Отже, упровадження стандарту ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги» дає змогу підприємствам удосконалити систему управління безпекою праці в рамках системи управління якістю. Водночас це потребує розроблення процесів і процедур чинного порядку сертифікації.

Діяльність ДП «Всеукраїнський державний науково-виробничий центр стандартизації, метрології, сертифікації та захисту прав споживачів» (далі – «Укрметрестстандарт») спрямована на виконання державних функцій у сфері стандартизації, метрології, сертифікації, підтвердження відповідності, управління

Стандарти управління безпекою праці

| Стандарт | Призначення |
|---|--|
| ISO серії 9000 Quality management systems | Система менеджменту якості |
| ISO серії 14000 Environmental management systems | Система екологічного менеджменту |
| ISO серії 17 799 (Information technology - Code of practice for Information security management) | Система менеджменту інформаційної безпеки |
| HACCP Hazard Analysis and Critical Control | Система керування безпекою харчових продуктів |
| GMP Good Manufacturing Practice | Система менеджменту виробництва лікарських засобів |
| FSC Forest Stewardship Council | Лісова піклувальна рада |
| SCC (SHE (Safety, Health, Environment) Checklist Contractors | Контроль стану охорони праці та навколишнього середовища |
| BS 8800-2004 «Системи менеджменту професійної безпеки й здоров'я. Керівництво» | Призначений для надання допомоги в розробленні системи управління підприємством з метою допомогти організаціям у досягненні заявленої політики в галузі охорони здоров'я й безпеки |
| SA 8000 (Social Accountability 8000) | Стандарт для оцінки соціальних аспектів систем менеджменту |
| Стандарт ISO 26000 | Добровільна настанова з соціальної відповідальності |
| BS OHSAS 18001:2007 | Призначені забезпечити організацію елементами дієвої системи управління гігієною та безпекою праці |
| ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги» | |
| ДСТУ OHSAS 18002:2008 «Системи управління безпекою та гігієною праці. Основні принципи виконання вимог» | |
| ILO-OSH 2001 «Guidelines on occupational safety and health management systems» | |
| ГОСТ 12.0.230-2007 «Система стандартів безпеки праці. Системи управління охороною праці. Загальні вимоги» | |
| ISO 45001 | Нова версія BS OHSAS 18001:2007 |

Джерело: розробка авторів

якістю, державного нагляду за додержанням стандартів, норм і правил та державного метрологічного контролю та нагляду згідно з вимогами чинного законодавства [15]. За результатами фінансової діяльності чистий прибуток підприємства у 2014 р. становив 21 708000 грн, чистий дохід від реалізації продукції – 166151000 грн. Витрати на оплату праці – 79 302000 грн, 28 717000 грн було відраховано на соціальні заходи. Станом на 31 грудня 2014 р. на підприємстві працювало 855 осіб, із них 417 жінок. Загальний фонд робочого часу за 2014 р. становив 1623808 людино-годин.

Дослідження показали, що чинна на підприємстві система управління (далі – СУ) охороною праці в цілому відповідає вимогам законодавства України. Суттєві недоліки з питань охорони праці відсутні. Проте тільки за 2014 р. 57960 людино-години було втрачено через непрацездатність 428 працівників, яким було виплачено за невідпрацьований час 1084191 грн.

Органом сертифікації систем управління Науково-технічного центру оцінки виробництв та підтвердження відповідності систем управління затверджено і введено в дію 24 січня 2014 р. порядок сертифікації систем управління П-3.6.1/14-01-14. У ДП «Укрметртестстандарт» прийнято рішення про покращення процедури сертифікації СУ безпекою та гігієною праці ДСТУ OHSAS 18001: 2010 шляхом удосконалення деяких процесів чинного порядку сертифікації. СУ ГіБП передбачає розроблення, документування, запровадження, підтримку і постійне поліпшення управління безпекою праці [16].

Упровадження системи управління ГіБП розпочинається з прийняття рішення вищим керівництвом. Далі розробляється політика з безпеки праці, яка є письмовою декларацією щодо цілей і заходів у галузі безпеки праці. Структуру впровадження системи управління ГіБП подано на рис.

СУ ГіБП відповідно до ДСТУ OHSAS 18001: 2010 передбачає підготовку документації. Перелік документів для проведення попереднього оцінювання системи управління гігієною та безпекою праці включає 5 рівнів:

1. Документально оформлені політика і цілі у сфері ГіБП.
2. Настанова щодо безпеки та гігієни праці.
3. Задokumentовані методики та процедури СУ ГіБП.
4. Документи, необхідні для забезпечення результативного планування, функціонування і контролю процесів.
5. Протоколи.

Відповідно до ДСТУ OHSAS 18001:2010 найвище керівництво організації визнає політику організації у сфері ГіБП та забезпечує її застосування в межах визначеної сфери системи управління ГіБП. Зобов'язання ДП «Укрметртестстандарт» відображують прагнення створити безпечні умови праці на кожному робочому місці, приділяючи особливу увагу запобіганню аварій, нещасних випадків і професійних захворювань. Цілі передбачають:

- скорочення показників аварійності та виробничого травматизму;
- підвищення рівня промислової безпеки виробничих об'єктів;
- постійний розвиток системи управління в галузі промислової безпеки, охорони праці та навколишнього середовища;
- зниження виробничих ризиків;
- аналіз захворюваності працівників, реалізація профілактичних заходів.

Запропоновано програму заходів. Фрагмент цілей і завдань СУ ГіБП ДП «Укрметртестстандарт» наведено в табл. 2.

Упровадження СУ ГіБП передбачає розроблення окремих процедур, які визначають послідовність операцій і важливі етапи різних видів діяльності.

Процедури СУ ГіБП ДП «Укрметртестстандарт» дають змогу забезпечити:

- взаємодію підрозділів для вирішення завдань безпеки праці, що залучають більш ніж один підрозділ;
- функціонування складних організаційних структур;
- точне виконання всіх етапів важливих видів діяльності;
- надійний механізм зміни дій (зокрема, послідовного покращення);
- накопичення досвіду і передачу його від фахівців новим працівникам.

Система управління безпекою праці ДП «Укрметртестстандарт» передбачає



Рис. 2. Структура впровадження системи управління ГіБП

розроблення та документування таких процедур СУ ГіБП:

- ПрСУ ГіБП. Процедура визначення небезпек, оцінювання ризиків і впровадження заходів управління;
- ПрСУ ГіБП. Процедура визначання та забезпечення доступу до законодавчих та інших вимог у галузі ГіБП;
- ПрСУ ГіБП. Процедура управління документами;
- ПрСУ ГіБП. Процедура управління записами;

Таблиця 2

Фрагмент цілей і завдань СУ ГіБП ДП «Укрметртестстандарт»

| Політика | Цілі | Завдання |
|---|---|--|
| 1. Створення належних, безпечних і здорових умов праці, запобігання нещасним випадкам і професійним захворюванням | 1.1. Досягнення відповідності факторів виробничого середовища, важкості та напруженості трудового процесу нормативним вимогам | 1.1.1. Досягнення відповідності параметрів мікроклімату, рівня запиленості нормативним вимогам |
| | | 1.1.2. Встановлення звукопоглинальних матеріалів |
| | | 1.1.3. Зниження рівня психофізіологічних небезпечних факторів до нормативних |
| | | 1.1.4. Поліпшення рівня освітленості на робочих місцях |
| | 1.2. Упровадження заходів з організації робочого місця | 1.2.1. Організація робочих місць працівників згідно з вимогами до організації робочих місць |
| | | 1.2.2. Організація робочих місць згідно з вимогами до основного та допоміжного обладнання, його раціонального розташування |

Джерело: розробка авторів

– ПрСУ_ГіБП. Процедури управління роботами, пов'язаними з ідентифікованими ризиками, зокрема інструкції з охорони праці, промислової та пожежної безпеки тощо;

– ПрСУ_ГіБП. Процедури ідентифікації можливих інцидентів, нещасних випадків, аварійних ситуацій і реагування на них;

– ПрСУ_ГіБП. Процедури моніторингу та вимірювання;

– ПрСУ_ГіБП. Процедури досліджування інцидентів, нещасних випадків і невідповідностей, застосування коригувальних і запобіжних дій;

– ПрСУ_ГіБП. Процедура та програма внутрішнього аудиту.

Розроблені документи було використано для вдосконалення системи управління безпекою праці в рамках системи управління якістю ДП «Укрметртестстандарт». З цією метою було проведено аналіз робочого місця працівника Науково-технічного центру оцінки виробництва та підтвердження відповідності систем управління та розроблено карту умов праці.

Відповідно до процедури визначення небезпек, оцінювання ризиків і впровадження заходів управління було розроблено Реєстр шкідливих і небезпечних виробничих факторів; проведено оцінку ризиків небезпечних наслідків для здоров'я працівників; визначено сценарії розвитку можливих наслідків для здоров'я працівників і розроблено План реагування на ризики безпеки для життя та здоров'я працівників; розроблено Програму заходів з охорони здоров'я та забезпечення безпеки праці з поліпшення умов праці в ДП «Укрметртестстандарт». Упровадження заходів програми дало змогу знизити інтегральну оцінку важкості праці на 15,4%. Ступінь стомлення працівників знизиться на 22,7%. Рівень шкідливих факторів знизився, досягнуто підвищення продуктивності праці, зменшення витрат на оплату листів непрацездатності, компенсації при втраті працездатності та професійних хворобах.

Висновки

Європейська модель ділової досконалості Європейського фонду керування якістю (EFQM) формується на основі стандартів, що забезпечують управління системою безпеки праці SCC (SHE (Safety, Health, Environment) Checklist Contractors), BS 8800-2004 «Системи менеджменту професійної безпеки й

здоров'я. Керівництво», ILO-OSH 2001 «Guidelines on occupational safety and health management systems», ISO 26000. Україною ратифіковано 66 конвенцій МОП, серед них ДСТУ OHSAS 18001:2010 «Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги». Цей стандарт установлює вимоги до системи управління ГіБП, щоб дати організаціям змогу сформулювати і зреалізувати політику, встановити і досягти цілі, які враховують правові вимоги й інформацію про суттєві ризики у сфері ГіБП.

З метою вдосконалення системи управління безпекою праці в рамках системи управління якістю в ДП «Укрметртестстандарт» розроблено документи, що відповідають вимогам сертифікації гігієни та безпеки праці відповідно до стандарту OHSAS 18001:2010.

У рамках системи управління якістю ДП «Укрметртестстандарт» розроблено політику у сфері ГіБП. На основі визначених виробничих небезпек і ризиків для здоров'я працівників сформовано цілі та завдання підприємства для впровадження ДСТУ OHSAS 18001:2010. Запропоновано програму заходів.

Розроблено Програму заходів з охорони здоров'я та забезпечення безпеки праці з поліпшення умов праці в ДП «Укрметртестстандарт». Упровадження заходів програми дало змогу знизити інтегральну оцінку важкості праці на 15,4%. Ступінь стомлюваності працівників знизився на 22,7%. Рівень шкідливих факторів знизився, досягнуто підвищення продуктивності праці, зменшення витрат на оплату листів непрацездатності, компенсації при втраті працездатності та професійних хворобах.

Література

1. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань // [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://www.social.org.ua/view/4787>
2. Травматизм на виробництві в Україні : Національний профіль протягом 2009-2013 років. Інформаційно-аналітична профспілкова доповідь / Федерація профспілок України. – К., 2014. – 32 с.
3. Браун Д. Б. Анализ и разработка систем обеспечения техники безопасности (Системный подход к технике безопасности) / Д. Б. Браун / Пер. с англ. А. Н. Жовинского. – М. : Машиностроение, 1979. – 360 с.
4. Козлов В. И. Методология охраны труда в человеко-машинных системах / В. И. Козлов. – Рига, Зинатне, 1989. – 183 с.
5. Гогіташвілі Г. Г. Управління охороною праці та ризиками за міжнародними стандартами : Навчальний посібник / Г. Г. Гогіташвілі, Є. Т. Карчевський, В. М. Лапін. – К. : Знання, 2007. – 367 с.
6. Жидецький В. Ц. Основи охорони праці. Підручник / В. Ц. Жидецький, В. С. Джигирей, О. В. Мельников / 5-те вид. – Львів : Афіша, 2000. – 350 с.
7. Ткачук К. Н. Основи охорони праці. Підручник / К. Н. Ткачук / За ред. К. Н. Ткачука і М. О. Халімовського. 2-ге видання, доповнене. – К. : Основа, 2006 – 448 с.
8. Половко М. В. Охорона праці на підприємстві : Навчально-практичний посібник / М. В. Половко, В. С. Рак. – К. : Олан, 2004. – 255 с.
9. Адлер Ю. Восемь принципов, которые меняют мир / Ю. Адлер // Стандарты и качество, 2001, № 5-6.
10. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпорациях / Дж. Харрингтон / Сокр. пер. с англ. / Авт. вступ. ст. и науч. ред. Л. А. Конарева. – М. : Экономика, 1990. – 272 с.
11. David Smith Managing Safety the Systems Way: Implementing OHSAS 18001 Using BS 8800 / David Smith, Geoff Hunt, Clive Green 2004, BSI Standards, London,
12. Тесленко П. А. Проекты охраны труда, направленные на устранение эффекта абсентеизма // П. А. Тесленко, А. Москалюк / Матеріали X Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Сталий розвиток міст. Управління проектами і програмами міського та регіонального розвитку» ; Харк. нац. ун-т. міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ, 2014. – С. 50-51.

13. Національний профіль з безпеки праці та здоров'я на робочих місцях. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ilo.org.ua/Pages/default.aspx>

14. ДСТУ OHSAS 18001:2010. Системи управління гігієною та безпекою праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dnaop.com/html/34112_6.html

15. ДП «Укрметртрестстандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrcsm.kiev.ua/index.php/uk>

16. Система управління якістю. Порядок сертифікації систем управління. Порядок сертифікації П-3.6.1/14-01-14 від 24.01.2014 // ДП «Укрметртрестстандарт», 2014. – 31 с.

УДК 330.131.7

О.І. Шапоренко

*доктор наук з державного управління, професор,
Університет економіки та права «КРОК»*

В.О. Демченко

*здобувач,
Університет економіки та права «КРОК»*

Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»

У процесі своєї діяльності підприємства (організації) стикаються з різними видами ризиків, зокрема з ризиками зовнішньоекономічної діяльності, серед яких найбільш актуальними є банківські ризики, що потребують детального дослідження і відповідно – класифікації. У статті розглянуто механізм управління ризиків в банку на прикладі ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та методика оцінювання управління ризиками.

Ключові слова: ризик, ЗЕД, методика оцінювання, класифікація, управління.

О.И. Шапоренко

*доктор наук по государственному управлению, профессор,
Университет экономики и права «КРОК»*

В.А. Демченко

*соискатель,
Университет экономики и права «КРОК»*

Организационно-экономический механизм управления рисками внешнеэкономической деятельности ОАО «Райффайзен Банк Аваль»

В процессе своей деятельности предприятия (организации) сталкиваются с разными видами рисков, в частности с рисками внешнеэкономической деятельности, среди которых наиболее актуальными являются банковские риски, нуждающиеся в детальном исследовании и соответственно – и классификации. В статье рассмотрены механизм управления рисками в банке на примере ОАО «Райффайзен Банк Аваль» и методика оценивания управления рисками.

Ключевые слова: риск, ВЭД, методика оценивания, классификация, управление.

O.I. Shaporenko

*PhD in Public Administration, Professor
«KROK» University*

V.O. Demchenko

*Master Degree Student
«KROK» University*

Organizational and economic mechanism of risk management of foreign economic activity PJSC «Raiffeisen Bank Aval»

In the process of their activity enterprises (organizations) face different types of risks, including the risks of FEA, among which the most relevant are banking risks that require detailed investigation, as well as classification. In the article the mechanism of bank risk management on the example of PJSC “Raiffeisen Bank Aval” and methods of evaluation of risk management were considered.

Key words: risk, FEA, method of assessment, classification, management.

Постановка проблеми

Зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД) підприємства (установи, організації), як і будь-яка інша, пов’язана з необхідністю приймати ризиковані управлінські рішення, які можуть принести втрати або додаткові прибутки. Однак обсяг та рівень ризиків у ЗЕД є більшим і вищим, ніж у інших сферах діяльності підприємства.

Особливість управління ризиками ЗЕД пов’язана з тим, що підприємство, яке виконує операції на іноземних ринках, опиняється в новому, незнайомому середовищі діяльності. Кожний без винятку іноземний ринок має певні особливості, які необхідно враховувати. Важливо навчитись управляти ризиками ЗЕД, оскільки майже 40% комерційних операцій, що завершуються невдачею, пов’язані з недостатнім урахуванням і неумілим управлінням цими ризиками.

Тому на сьогодні дослідження і управління ризиками ЗЕД є актуальною темою для підприємств, які розпочинають зовнішньоекономічну діяльність. Процес управління ризиками та їх оцінювання має велике значення при ухваленні рішень, оскільки дає змогу оцінити можливі втрати та запланувати заходи щодо зниження зовнішньоекономічних ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємств були досліджені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців: В. Вітлінського [3], П. Грабового [4], Л. Донець [7], А. Матвійчука [8], А. Рум’янцева та Н. Рум’янцевої [9] та інших. У працях цих авторів розглянуто загальні ризики підприємницької діяльності, надано класифікації за видами ризиків, наведено характеристики методів їх вимірювання, управління, моделювання та зниження. Однак розгляд питань кількісної та якісної оцінки, моделювання у більшості авторів не має системного характеру, дослідження проводяться по окремих видах ризиків, що виявляються у банківській, страховій справі, інвестуванні, але вони мають вузькоспеціалізований характер, що не дає змоги їх широкого застосування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю [6]. Водночас, деякі теоретичні підходи, розроблені у вітчизняній і зарубіжній теорії, можуть і по-

винні бути пристосовані та використані для вирішення проблеми підвищення ефективності управління процесом прийняття ризикованого рішення в ринковій системі.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

За останні два десятиріччя проблемі ризиків у бізнесі стали приділяти пильну увагу. Про це говорять такі факти, як створення в Торонто (Канада) спеціального інституту, що займається проблемами ризиків у бізнесі. З проблем підприємницьких ризиків тільки англійською мовою випускається більше десятка газет і журналів, проводяться міжнародні симпозиуми, конференції та семінари.

Незважаючи на це, проблема залишається складною і недостатньо вивченою. Теоретичні відомості та практичні методики з аналізу та обліку ризиків ЗЕД, а також способи їх зниження, особливо для підприємств конкретної виробничої діяльності, у вітчизняній літературі викладені недостатньо. Тому будь-яке дослідження цього питання несе в собі елемент новизни.

Проблема врахування ризику в зовнішньоекономічній діяльності є актуальною для України, як для країни з перехідною економікою, що характеризується нестабільністю економічного та політичного середовища, нестачею або недостовірністю статистичної інформації.

Формулювання цілей статті

Мета статті полягає в узагальненні та поглибленні теоретичних, організаційно-економічних засад і розробленні обґрунтованих пропозицій з удосконалення організаційно-економічного механізму управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Виклад основного матеріалу дослідження

Ризик є невід'ємною ситуативною характеристикою будь-якої діяльності кожного суб'єкта бізнесу, але звичайно в банківській сфері він найбільш вагомий, оскільки банк є фінансовим посередником, що передбачає наявність значних обсягів залучених і запозичених коштів, відносно невеликий обсяг власного капіталу [1].

Проблемам ризиків у банківській діяльності присвячено чимало праць вітчизняних та іноземних учених. Ризики є постійним об'єктом контролю не тільки з боку Національного банку України, а й банку міжнародних розрахунків. Однак доцільно зупинитися на розгляді найбільш вагомих ризиків у діяльності банків, на прикладі ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Банківській діяльності притаманний ризик, яким управляють за допомогою постійного процесу виявлення, оцінки та контролю ризиків, з урахуванням лімітів ризику та інших засобів контролю [5].

Управління ризиками є важливим фактором у банківській справі, суттєвим елементом операцій. Ризик означає невизначеність, пов'язану з настанням будь-якої події та її результатом. Для банку взагалі, невизначеністю є результат несподіваних змін ставки відсотка, потоків депозитів, платоспроможності позичальників, валютних курсів тощо. Невизначеність породжує різні ризики (процентний, валютний, кредитний, ризик ліквідності). Загалом ризик є результатом невизначеності майбутнього. Крім того, під ризиком можна розуміти можливість втрати частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появу додаткових витрат унаслідок здійснення фінансової діяльності. Банку властиво безліч різних ризиків, як внутрішніх, так і зовнішніх [11].

У процесі управління ризиками банк ідентифікує, оцінює, здійснює контроль і моніторинг негативних факторів, що можуть спричинити виникнення того чи

іншого ризику, вплинути на окремі показники його діяльності та на стабільне функціонування в цілому.

Процес управління ризиками є вирішальним для постійної прибутковості банку, а кожний співробітник несе відповідальність за вплив ризиків, пов'язаних із його службовими обов'язками [2].

Основною метою управління ризиками на ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» є підвищення вартості власного капіталу банку, враховуючи інтереси багатьох зацікавлених сторін. Процес управління ризиками є безперервним та охоплює всі види діяльності банку.

У процесі роботи на ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» було виявлено такі види ризиків: кредитний ризик; ринковий ризик; валютний ризик; відсотковий ризик; ціновий ризик; ризик ліквідності; операційний ризик; юридичний ризик [13].

Кредитний ризик

Управління кредитним ризиком і його контроль здійснюється шляхом встановлення лімітів на суму ризику, яку банк готовий взяти на себе стосовно окремих контрагентів і географічної та галузевої концентрації, а також шляхом контролю ризиків, пов'язаних із такими лімітами [10].

Процедуру перевірки кредитної якості в «Райффайзен Банк Аваль» було розроблено з метою забезпечення завчасного виявлення можливих змін у кредитоспроможності контрагентів, включаючи періодичний перегляд розміру забезпечення. Відповідно до своєї політики банк присвоює рейтинги в рамках кредитного портфеля. Усі внутрішні категорії ризику визначаються відповідно до методики присвоєння рейтингів банку. Рейтинги за розмірами ризику регулярно переглядаються та оновлюються.

Протягом звітного року було дотримано нормативів кредитного ризику:

- норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – 10,64% (нормативне значення – не більш ніж 25%);
- норматив великих кредитних ризиків (Н8) – 20,87% (максимальне значення – не більш ніж 80%);
- норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9) – 4,89% (максимальне значення – не більш ніж 5%);
- норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10) – 7,84% (максимальне значення – не більш ніж 30%) [12].

Ринковий ризик

Для оцінки ринкового ризику застосовуються принципи, методики та моделі, впроваджені у «Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ» (РБІ). Зокрема, метод аналізу чутливості, що застосовується для оцінювання процентного ризику у портфелях банку, моніторинг позиції та метод оцінювання ймовірних втрат, а також моніторинг накопичених збитків.

Ринковий ризик оцінюється окремо для торгового та неторгового (банківського) портфелів. Банк контролює рівень прийнятного ринкового ризику за відкритими позиціями, встановлюючи відповідні ліміти за поданням банку та погодженням комітету з ринкових ризиків (МАСО) у РБІ. На кожному засіданні комітету з управління активами та пасивами банку розглядається звіт щодо поточного ринкового ризику та його складових, використання відповідних лімітів, дослідження впливу ринкових факторів [13].

Валютний ризик

Управління ринкових ризиків і ризиків фінансових установ щоденно проводить моніторинг та аналіз відкритих позицій банку за валютами і дорогоцінни-

ми металами. Окрім цього, для запобігання надмірним втратам унаслідок переоцінки відкритої валютної позиції банку щодня проводиться контроль накопичених прибутків/збитків за операціями з валютою. Управління ринкових ризиків і ризиків фінансових установ здійснює також стрес-тестування та розраховує потенційні втрати внаслідок несприятливих і екстремальних коливань валютних курсів. Для управління відкритою валютною позицією встановлено відповідні ліміти як для кожної валюти окремо, так і для загальної відкритої валютної позиції. Додатково встановлено обмеження на накопичені прибутки/збитки за валютними операціями та переоцінкою відкритої валютної позиції. Ліміти встановлюються за поданням банку та погодженням комітету з ринкових ризиків (МАСО) у РБІ [12].

При розрахунку величини ймовірних змін валютних курсів беруться до уваги історичні коливання ринкових курсів за кожною валютою протягом звітного року та визначаються можливі зміни курсів з імовірністю 99%. При цьому незалежно визначається можливе зростання та падіння курсу за кожною валютою.

Відсотковий ризик

Для оцінки відсоткового ризику в портфелях банку використовується метод аналізу чутливості. При цьому проводиться вимірювання чутливості до паралельного зсуву кривої дохідності за кожною валютою на один базисний пункт. Додатково оцінюється вплив коливань ринкових ставок на процентний дохід банку. Ліміти на чутливість вартості портфелів до зміни ставок дохідності встановлено окремо для національної валюти, долара США, євро, російського рубля та японської єни. Окрім того, встановлено ліміт на загальну чутливість до коливання процентних ставок [13].

Ціновий ризик має потенційний вплив на прибутки/збитки та капітал банку. Для запобігання ціновому ризику регулярно відслідковуються зміни котирувань боргових цінних паперів (облігацій) у торговому портфелі банку, а на кожну звітну дату проводиться переоцінка таких інструментів до їхньої ринкової вартості. Відслідковуються також коливання ринкових процентних ставок та їхня відповідність котируванням цінних паперів.

Додатково проводиться щоденний розрахунок чутливості торгової позиції до змін ринкових котирувань (ставок). Встановлено прийнятний рівень чутливості до змін ринкових котирувань (ліміт на чутливість), регулярно проводиться моніторинг використання такого ліміту. Крім того, встановлено обмеження на накопичені збитки за торговими операціями для лімітування прийняттого цінового ризику [12].

Чутливість до зміни ринкових котирувань для торгового портфеля розраховується як зміна приведеної до звітної дати вартості портфеля при зміні процентних ставок на 1 базисний пункт (0,01%).

Ризик ліквідності

Для оцінки ризику ліквідності застосовуються методи та підходи, визначені вимогами Національного банку України та Групою Райффайзен. Зокрема, регулярно формується звіт про невідповідність між активами і пасивами за строками до погашення та досліджуються відповідні розриви за часовими проміжками. Додатково досліджується поведінка продуктів без заздальгідь визначеного строку погашення (поточні рахунки клієнтів, кореспондентські рахунки банків), а також строкових продуктів, для яких можлива пролонгація в рамках звичайних ринкових умов [12].

Банк досліджує також стресові сценарії, які можуть вплинути на ліквідність, виокремлюючи сценарій комбінованої фінансової та репутаційної кризи. Крім

цього, досліджуються додаткові джерела ліквідності, які можна використовувати в екстрених ситуаціях, включаючи облигації внутрішнього державного боргу України. Ліміти на кумулятивні розриви ліквідності встановлено окремо для кожного часового проміжку для сценарію за звичайних умов ринку, а також окремі ліміти для стресового сценарію.

«Райффайзен Банк Аваль» дотримується нормативів ліквідності, встановлених Національним банком України. Для покращення контролю за нормативами ліквідності було встановлено внутрішні нормативи ліквідності, показники яких відслідковуються щоденно та презентуються на кожному засіданні КУАП. За необхідності банк здійснює стрес-тестування для значень показників ліквідності та досліджує можливий вплив зміни певних внутрішніх і зовнішніх факторів. При проведенні аналізу фінансових активів та зобов'язань за строками до погашення застосовується припущення щодо можливості дострокового продажу цінних паперів у портфелях банку, а також щодо стійкості залишків на поточних і строкових рахунках клієнтів банку [13].

Операційний ризик

Банком впроваджено централізовану/децентралізовану систему управління та контролю за операційним ризиком. Процес управління операційним ризиком охоплює всі види банківської діяльності та всі структурні рівні: від органів управління до рівня, на якому безпосередньо приймається або генерується ризик. Управління операційним ризиком і його контроль здійснюється шляхом визначення на щорічній основі «ризик-апетиту» на суму ризику, яку банк готовий взяти на себе, а також шляхом контролю збитків, яких зазнав банк унаслідок реалізації подій операційного ризику.

Банк застосовує принципи, інструменти та методи з управління операційним ризиком, упроваджені в «Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ» (РБІ). Зокрема, це проведення експертної оцінки ризику, визначення та моніторинг індикаторів раннього попередження операційного ризику, проведення сценарного аналізу, встановлення мінімальних стандартів збору даних про події операційного ризику, а також звітування з питань управління операційним ризиком Комітету з управління операційним ризиком [13].

З метою пом'якшення операційного ризику банк застосовує резервування капіталу під операційний ризик. Капітал під операційний ризик розраховується відповідно до стандартизованого підходу.

З метою відшкодування можливих втрат унаслідок реалізації операційного ризику банком укладено договори страхування ризиків, пов'язаних із його операційною діяльністю.

ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» розроблено план дій на випадок непередбачуваних ситуацій, що регламентує виконання необхідних дій і процедур, які повинен виконувати Банк у разі істотного погіршення параметрів фінансового стану або несприятливих дій зовнішнього середовища. План розглядає роль і дії керівництва банку, керівників структурних підрозділів при виникненні кризи ліквідності, а також основні завдання керівництва банку в разі погіршення його фінансового стану [12].

Якщо брати до уваги все вищевказане, то в цілому ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» добре управляє ризиками ЗЕД. Однак, на нашу думку, цього не достатньо. Тому пропонуємо таке:

- запровадити гнучку адаптивну систему управління фінансовими ризиками, яка дасть змогу оперативно реагувати на зовнішнє середовище банку, тобто ризик, що постійно змінюється [6];

- покращити управління ризиками за позичками в іноземній валюті, а саме ввести пом'якшуючі програми для позичальників;
- збільшити диверсифікацію активів шляхом переорієнтації від кредитування фізичних і юридичних осіб до кредитування банків і надання факторингових послуг [10];
- забезпечити високий рівень ліквідності як у національній, так і в іноземній валютах;
- забезпечити ефективну роботу з проблемною кредитною заборгованістю;
- максимально скоротити кількість валютних операцій за допомогою їх укрупнення. Для цього банку необхідно створити підрозділи, що координують надходження заявок на купівлю-продаж іноземної валюти;
- підвищити якість юридичного супроводу операцій, тобто залучення кваліфікованих юристів;
- запровадити систему управління інформаційною безпекою [13].

На нашу думку, перераховані заходи можуть позитивно вплинути на діяльність ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», а також дадуть змогу гідно конкурувати на ринку банківських послуг у складних економічних умовах, що може позитивно вплинути на банківський сектор і стан економіки в цілому.

Висновки

У процесі своєї діяльності підприємства стикаються з різними видами ризиків, зокрема з ризиками ЗЕД, серед яких найбільш актуальними є банківські ризики, що потребують детального дослідження, а тому – і класифікації. Проблема управління ризиками ЗЕД на промисловому підприємстві, в установі, організації, у тому числі в банківській діяльності, є нині однією з найголовніших.

Аналіз перерахованих у статті ризиків та методик їх управління на ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» дав змогу зробити остаточні висновки про те, що банк у цілому добре управляє та мінімізує ризики ЗЕД. Запропоновані заходи щодо організації управління ризиками дадуть можливість позитивно вплинути на діяльність підприємства та гідно конкурувати на ринку банківських послуг у складних економічних умовах.

Література

1. Бочарников В. Н. Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий / В. Н. Бочарников, С. М. Репецкий. – К. : ООО «ИнтерПед», 2007. – 124 с.
2. Балдин К. В. Управление рисками / К. В. Балдин. – М. : Юнити, 2005. – 280 с.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. – К. : КНЕУ, 2008. – 432 с.
4. Грабовый П. Г. Риск в современном бизнесе / П. Г. Грабовый. – М. : Альянс, 2005. – 202 с.
5. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеенко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с.
6. Гранатуров В. М. Аналіз підприємницьких ризиків : проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки : монографія / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, С. К. Харічков ; за наук. ред. В. М. Гранатурова. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень України, 2003. – 164 с.
7. Донець Л. І. Економічний ризик і методи його вимірювання / Л. І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
8. Матвійчук А. В. Аналіз і управління економічним ризиком / А. В. Матвійчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 347 с.
9. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : Навчальний посібник / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева ; Міністерство освіти і науки України. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 375 с.

10. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском : [учеб. пособие] / С. Н. Кабушкин. – М. : Новое знание, 2004. – 336 с.

11. Ризики комерційних банків на кредитному ринку в умовах ринкової трансформації економіки ; за ред. С. О. Корецька // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=677&p=3>

12. Консолідована фінансова звітність за 2013 рік згідно з МСФЗ // Сайт ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aval.ua/about/bank_reports/

13. Річний звіт за 2013 рік // Сайт ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aval.ua/about/bank_reports/

УДК 005.8:334.012.3

О.С. Шарова
кандидат технічних наук,
доцент кафедри бізнесадміністрування
та управління проектами,
Університет економіки та права «КРОК»

Особенности организационной структуры управления проектами государственно-частного партнерства

У статті обґрунтовано необхідність використання проектного підходу до управління проектом ДПП і запропоновано організаційну структуру управління проектом ДПП за фазами життєвого циклу.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, ДПП, проекти державно-приватного партнерства, проекти ДПП, організаційна структура управління проектом державно-приватного партнерства.

Е.С. Шарова
кандидат технических наук,
доцент кафедры бизнесадминистрирования
и управления проектами,
Университет экономики и права «КРОК»

Особенности организационной структуры управления проектами государственно-частного партнерства

В статье обоснована необходимость использования проектного подхода к управлению проектом ГЧП и предложена организационная структура управления проектом ГЧП по фазам жизненного цикла

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, ГЧП, проекты государственно-частного партнерства, проекты ГЧП, организационная структура управления проектом государственно-частного партнерства.

O.S. Sharova
Ph.D., Associate Professor of Business Administration
and Project Management Department,
«KROK» University

Features of the organizational structure of public-private partnerships project management

The need for project-based approach to PPP project management and organizational structure of the PPP phases of the life cycle are explored in the article.

Keywords: public-private partnership, PPP, public-private partnership project, PPP project, organizational structure of public-private partnership project management.

Постановка проблеми

Останніми роками в Україні актуальним є питання розвитку відносин державно-приватного партнерства (public privat partnership) (ДПП) та його ролі в підвищенні ефективності впровадження низки інфраструктурних проектів як на національному, так і на місцевому рівнях. Про це свідчить розробка нормативно-правової бази для таких відносин [1-5]. Водночас досвід реалізації інфраструктурних проектів у нашій країні з використанням поширених у світі механізмів ДПП є недостатнім. Є лише окремі приклади впровадження реальних проектів ДПП на різних фазах життєвого циклу [10; 11]. Оскільки життєвий цикл таких проектів є дуже тривалим (від 5 років і більше), то інформація про успішні приклади реалізації проектів ДПП в Україні поки що відсутня. Однак представлені громадськості приклади лише свідчать про недостатню поінформованість зацікавлених сторін як про явище ДПП, так і про механізми їх впровадження. ДПП найбільш поширені в комунальній і транспортній інфраструктурі багатьох країн світу, набувають поширення в окремих секторах соціальної інфраструктури, таких як охорона здоров'я, освіта, туристична галузь, збереження культурної спадщини тощо [6].

У 2011-2015 рр. в межах Програми розвитку Державно-приватного партнерства, яка здійснюється американським агентством USAID і спрямована на поліпшення умов запровадження ДПП в Україні, було виконано низку досліджень про поінформованість щодо державно-приватного партнерства: базове опитування («Базове опитування про поінформованість щодо державно-приватного партнерства») – у 2011 р. та заключне опитування («Public-Private Partnership Development Program: Final Survey») – у 2014 році.

Цілі базового опитування були такими:

- 1) оцінка рівня поінформованості щодо ДПП серед представників центральної та міської влади, підприємців і місцевих неприбуткових організацій;
- 2) виявлення можливих проблем у процесі реалізації ДПП.

Заключне опитування мало дві мети:

- 1) оцінка поточного рівня поінформованості щодо ДПП серед працівників центральної та міської влади, підприємців і місцевих неприбуткових організацій в усіх регіонах України (за винятком Криму, Донецької та Луганської областей);
- 2) оцінка розвитку потенціалу місцевих органів влади в пілотних регіонах порівняно з непілотними регіонами.

Пілотними регіонами в заключному опитуванні були: Дніпропетровськ, Івано-

Франківськ, Київ, Малин, Львів, Вінниця, Запоріжжя. Непілотними регіонами вважалися: Харків, Херсон, Кіровоград, Миколаїв, Одеса, Полтава, Вознесенськ. В опитуванні брали участь представники місцевих органів влади, підприємці, а також представники неурядових організацій.

Згідно з результатами базового опитування до трійки найбільш часто згадуваних причин, з яких проекти ДПП не відбулися, увійшли (у 2011 р.):

- відсутність співпраці між партнерами (26%);
- регулятивні проблеми – юридичні та нормативні питання (23%);
- брак фінансування (23%);
- інші.

У результатах заключного опитування вказані ті ж самі причини, з яких не відбулися проекти ДПП, тільки з іншими частотами згадування (опитування проводилося у 2014 р.), а саме:

- відсутність фінансування (30,9%);
- юридичні та нормативні питання (20,9%);
- відсутність співпраці між партнерами (13,4%);
- інші.

Не дивно, що саме брак фінансування більшість респондентів назвали основною причиною, урахувавши поточний стан української економіки. Дивно те, що за 4 роки, які минули між опитуваннями, не змінилася топ-трійка основних причин. Наявність невирішених юридичних і нормативних питань свідчить про низьку ефективність правової моделі державно-приватного партнерства згідно з прийнятим законодавством. Відсутність співпраці між партнерами як причина, з якої не відбулися проекти ДПП, має таке підґрунтя з точки зору проектного підходу: вимоги та очікування зацікавлених сторін не виявлено, управлінню змінами у вимогах та очікуваннях зацікавлених сторін не приділено належної уваги, організаційна структура управління проектом ДПП не визначена, вимоги щодо складу команди проекту відсутні. Підходи в нормативній базі з вирішення порушених питань також відсутні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам і створенню практичних кроків з упровадження законів України та підзаконних актів [1-5] присвячено багато праць [6-9]. У них висвітлено питання, пов'язані з реалізацією в нашій країні та впровадженням світового досвіду, найкращих практик при імплементації інструментів ДПП.

У роботі О.В. Шарової «Про проекти державно-приватного партнерства: основні визначення» порушено проблему відсутності методології управління проектами державно-приватного партнерства як однієї з причин складнощів із застосування ДПП для розвитку економіки України [13]. Деякі особливості планування проектів ДПП пов'язані з обґрунтуванням «м'якості» проектів ДПП та їх життєвим циклом [14].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Відомо, що організаційні структури можуть впливати на доступність ресурсів і виконання проектів [12]. Питання складу та принципів створення організаційної структури управління проектами державно-приватного партнерства в доступній літературі не висвітлено. Аналіз наявних публікацій свідчить про відсутність системного підходу до управління проектами державно-приватного партнерства.

Формулювання цілей статті

Метою статті є формування підходів до створення та складу організаційної структури управління проектом ДПП на різних фазах його життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу дослідження

На першому етапі дослідження було проаналізовано різні стадії проектного циклу ДПП. Таблиця 1 узагальнює фази, стадії та кроки проектного циклу ДПП згідно з ЕРЕС Guide to Guidance [16; 18]. Такий підхід є найбільш поширеним у розвинених країнах. Подана деталізація циклу ДПП по фазах, етапах і кроках пояснює, як підхід ДПП може бути реалізовано під час виконання проекту.

На фазі ідентифікації проекту міські або регіональні органи влади визначають послуги або проекти, які можуть бути надані та реалізовані в рамках ДПП. На цьому етапі важливим є усвідомлення та обговорення ролі та функцій кожної із залучених сторін у майбутньому проекті державно-приватного партнерства. Роль кожної з груп залучених сторін є критичною для досягнення цілей проекту публічно-приватного партнерства в кожному окремому випадку [6]. Роль і функції учасників державно-приватного партнерства наведено в таблиці 2.

Таблиця 1

Деталізований життєвий цикл проекту ДПП (ЕРЕС)

| Фази | Стадії | Кроки | Приклади потенційних вигод, які можуть бути отримані у програмах ДПП |
|-----------------------|--------------------------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ідентифікація проекту | 1.1 Вибір проекту та його визначення | Ідентифікація. Специфікація продуктів проекту ДПП | Чітке обґрунтування проекту у складі програми. Наявність аналітики для вибору ДПП з набору опцій та альтернатив |
| | 1.2 Експертиза та обґрунтування | Життєздатність проекту (оцінка доцільності). Визначення ризиків. Окупність. Критерій «value for money» | Оцінка можливості користувачів та/або державної влади забезпечити реалізацію проекту за рахунок тарифів, державних гарантій, бюджетних субсидій та інших ресурсів. Прийнятність ризиків та їх оптимальний розподіл з урахуванням можливостей з управління ризиками сторонами контракту. Відповідність критерію «value for money», який відображає отримання позитивного результату для суспільства від реалізації проекту відносно критерію «ціна-якість» у разі вибору для нього форми ДПП. Основана на досвіді оцінка окупності проекту |
| Детальна підготовка | 2.1 Організація проекту | Формування проектної команди. Формування команди консультантів. Розроблення плану проекту та графіка | Висококваліфікована команда, що має спеціалізацію в конкретному секторі. Потенціал для розвитку стандартизованих секторальних підходів при підготовці проекту з урахуванням економії коштів, часу та досягнення якості проекту шляхом отримання переваг за рахунок досвіду з попередніх проектів. Залучення до проекту консультантів |
| | 2.2 Підготовка тендеру | Подальші дослідження. Детальне розроблення ДПП. Вибір способу закупівлі. Підготовка драфту контракту ДПП | Підхід узгодження закупівель для отримання вигод як державним, так і приватним секторами. Розроблення критеріїв стандартної оцінки та ключових умов контракту |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-------------------|--|---|--|
| Закупівлі | 3.1 Проведення тендеру | Попередня кваліфікація (прекваліфікація). Запрошення до тендеру. Переговори з претендентами. Присудження контракту | Кваліфікована команда з боку державного сектору при здійсненні закупівель зі знаннями ринку та досвідом інших подібних проєктів. Узгоджений підхід, що базується на досвіді та обговорених на зустрічах ключових контрольних точках і обмежень за часом |
| | 3.2 Контракт ДПП та фінансове закриття | Підписання ДПП контракту. Фінансові узгодження. Фінансове закриття | Узгоджений підхід до оцінки та затвердження відхилень від стандартних умов. Здатність забезпечити кваліфіковану команду для перемовин з досвідом ринкових умов/тарифів/цін |
| Виконання проєкту | 4.1 Управління контрактами | Визначення управлінської відповідальності. Моніторинг та управління проєктом та послугами. Управління змінами, що передбачені контрактом. Управління змінами, які не передбачені контрактом. Вирішення спорів. Завершення контракту | Можливість забезпечити секторальну підтримку з управління контрактом, що оснований на інших подібних проєктах. Можливість забезпечити узгодженість і зв'язок у підходах до змін у контрактах, додаткових переговорах. Надання висококваліфікованої експертизи в ході моніторингу виконання та управління проблемами при закритті контракту |
| | 4.2 Оцінка ex post (оцінка після завершення контракту) | Оцінка інституційного середовища. Розвиток аналітичного середовища | Інформування всіх зацікавлених сторін. Координація поточної оцінки на основі досвіду програми гарантувати максимізацію вигод |

Джерело: складено на підставі [16, с. 7; 18, с. 18], переклад автора

Роль і правовий статус органів місцевого самоврядування обумовлений їх компетенцією та повноваженнями відповідно до чинного законодавства України (статті 25 та 26 Закону України «Про місцеве самоврядування»). Закон України «Про державно-приватне партнерство» відводить органам місцевого самоврядування роль державного партнера.

До компетенцій сільських, селищних, міських рад належать такі повноваження, які можуть мати безпосереднє значення при реалізації місцевих проєктів ДПП [19]:

- затвердження договорів, укладених сільським, селищним, міським головою від імені ради, з питань, віднесених до її виключної компетенції;
- утворення цільових фондів, затвердження положень про ці фонди;
- прийняття рішень щодо здійснення місцевих запозичень;
- прийняття рішення щодо передачі коштів з відповідного місцевого бюджету;

Роль і функції залучених сторін у рамках ДПП

| Роль | Функції |
|---|--|
| Посадові особи – представники органів влади | визначають пріоритетність цілей і завдань ДПП та ознайомлюють з ними громадськість; затверджують критерії прийняття рішення для відбору прийнятної форми ДПП; затверджують рекомендовану форму ДПП; приймають необхідні нормативно-правові акти |
| Керівництво та персонал підприємства (приватний сектор) | визначають конкретні заходи і завдання ДПП для підприємства; надають дані щодо діяльності підприємства; допомагають у маркетинговому аналізі та комплексній оцінці підприємства, ТЕО; упроваджують зміни |
| Споживачі | підтверджують готовність і бажання оплачувати надані послуги; формують і висловлюють позицію/очікування щодо рівня та якості послуг; визначають переваги та недоліки послуг |
| Інвестори | надають коментарі щодо привабливості окремих форм ДПП; беруть участь у тендерному відборі згідно з установленими процедурами і правилами; виконують комплексний супровід проекту |
| Консультанти | проводять неупереджену оцінку можливих форм ДПП; аналізують законодавчі рамки та пропонують зміни (за необхідності); сприяють налагодженню ефективної співпраці між залученими сторонами |

Джерело: [6, с. 83]

- прийняття рішень щодо надання відповідно до чинного законодавства пільг по місцевих податках і зборах, а також земельному податку;
- вирішення відповідно до законодавства питань про створення підприємствами комунальної власності спільних підприємств, у тому числі з іноземними інвестиціями;
- вирішення відповідно до закону питань регулювання земельних відносин;
- вирішення відповідно до закону питань про надання на спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення, а також про скасування такого дозволу;
- прийняття рішень про організацію територій і об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення та інших територій, що підлягають особливій охороні;
- надання відповідно до законодавства згоди на розміщення на території села, селища, міста нових об'єктів, у тому числі місць чи об'єктів для розміщення відходів, сфера екологічного впливу діяльності яких згідно з діючими нормативами включає відповідну територію.

Цей перелік свідчить, що представник місцевих органів влади бере активну участь в ідентифікації проекту ДПП. Функції ж щодо управління таким проектом нечітко сформульовані й не прив'язані до конкретних відповідальних осіб – учасників проекту. Наріжним каменем партнерства державного та приватного секторів є умова, за якої управління ризиками покладається на партнера, що має для цього найкращі можливості [6]. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів

Україні від 16 лютого 2011 р. №232 «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» [2], при організації партнерства сторони оптимально розподіляють між собою зобов'язання та ризики для обопільної вигоди й несуть за них відповідальність згідно угоди, яку вони укладають між собою. При цьому відсутня відповідь на питання «як це зробити?» безпосередньо в конкретному проекті ДПП.

Розуміючи, що відповідь на це запитання не є простою та очевидною, автор пропонує почати з пошуку відповіді на запитання щодо організаційної структури управління проектом ДПП. Беручи до уваги, що управління проектом – це діяльність, метою якої є прийняття управлінських рішень [15], використовуючи фази життєвого циклу проекту ДПП (табл. 1), роль та функції залучених сторін у рамках ДПП (табл. 2), сформуємо організаційну структуру управління проектом ДПП на різних фазах його життєвого циклу (табл. 3). При цьому під формулюванням «державний партнер» мається на увазі представник місцевого органу влади, під формулюванням «приватний партнер» – представник підприємства, який є переможцем тендеру і з яким укладається угода про ДПП.

Згідно зі світовим досвідом, залучення зовнішнього консультанта є доцільним на всіх фазах життєвого циклу проекту [17] з питань консультування з юридичних, фінансових, технічних питань, питань з управління проектами як для державного партнера, так і для приватного, і запобігання ризикам для обох сторін під час реалізації проекту.

Функції управління проектом (ініціація, планування, виконання, моніторинг і

Таблиця 3

**Організаційна структура управління проектом ДПП
за фазами життєвого циклу**

| Фази | Стадії | Кроки | Сторона проекту ДПП |
|-----------------------|--------------------------------------|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ідентифікація проекту | 1.1 Вибір проекту та його визначення | Ідентифікація Специфікація продуктів проекту ДПП | Державний партнер Консультант Технічний експерт Замовник проекту |
| | 1.2 Експертиза та обґрунтування | Життєздатність проекту (оцінка доцільності) Визначення ризиків Окупність Критерій «value for money» | Державний партнер Консультант Потенційний інвестор Замовник проекту |
| Детальна підготовка | 2.1 Організація проекту | Формування проектної команди Формування команди консультантів Розробка плану проекту та графіка | Державний партнер Консультант Замовник проекту |
| | 2.2 Підготовка тендеру | Подальші дослідження Детальна розробка ДПП Вибір способу закупівлі Підготовка драфту контракту ДПП | Державний партнер Команда проекту Замовник проекту |
| Закупівлі | 3.1 Проведення тендеру | Попередня кваліфікація (прекваліфікація) Запрошення до тендеру Переговори з претендентами Присудження контракту | Державний партнер Команда проекту Команда консультантів Замовник проекту |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-------------------|--|---|---|
| | 3.2 Контракт ДПП і фінансове закриття | Підписання ДПП контракту Фінансові узгодження Фінансове закриття | Державний партнер Приватний партнер Команда проекту Команда консультантів Замовник проекту |
| Виконання проекту | 4.1 Управління контрактами | Визначення управлінської відповідальності Моніторинг та управління проектом і послугами Управління змінами, що передбачені контрактом Управління змінами, що не передбачені контрактом Вирішення спорів Завершення контракту | Державний партнер Приватний партнер Команда проекту Команда консультантів Замовник проекту |
| | 4.2 Оцінка ex post (оцінка після завершенню контракту) | Оцінка інституціонального середовища Розвиток аналітичного середовища | Державний партнер Приватний партнер Команда проекту Команда Консультантів Замовник проекту |

Джерело: [16, с. 7], власна розробка автора в частині «Сторона проекту»

контроль, закриття проекту), формування та розвиток команди проекту, як і відповідальність за результати проекту, повинні бути закріплені за державним партнером.

Роль державного партнера, як зазначено вище, виконує місцевий орган влади. При цьому замовником проекту, як правило, виступає конкретний вигодонабувач – місцева комунальна структура, наприклад, районна чи міська лікарня, заклад освіти, місцеві мережі водо-, тепло-, енергопостачання тощо.

Незвичною є роль технічного експерта, яку окремо виділено на фазі ідентифікації. Це особа чи група осіб, які беруть безпосередню участь в обговоренні з державним партнером технічної сторони проблеми та можливості її вирішення. Це відбувається до прийняття державним партнером рішення про проект ДПП.

Сторона приватного партнера, яка діє в проекті ДПП після перемоги у відповідному тендері, як правило, виконує функції керівника проекту в межах своєї відповідальності, а саме в межах проекту будівництва/реконструкції/модернізації інфраструктурного об'єкта (як правило, на фазі виконання проекту), будучи підзвітною стороною для державного партнера як керівника проекту ДПП. На подальших фазах життєвого циклу проекту приватний партнер виконує функції та відповідає за ризики відповідно до укладеної угоди.

Висновки

У роботі запропоновано на основі проектного підходу організаційну структуру управління проектом ДПП залежно від фаз життєвого циклу проекту. Успішність реалізації проектів державно-приватного партнерства залежить від компетенцій учасників команди проекту, що складається зі співробітників як державної, так і приватної сторін проекту. Подальші розвідки у цьому напрямі будуть спрямовані на створення моделі компетенцій для учасників проектів ДПП як основи оцінки та розвитку персоналу, залученого до планування та реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні.

Література:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. №2402 – VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 12.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2011 р. № 232 «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF>
3. Наказ № 255 від 27 лютого 2012 р. Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0399-12>
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 серпня 2013 р. №739-р. «Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>
5. Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 р. № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
6. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу [Текст] / С. Грищенко. – К., ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
7. Запатрина И. В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках [Текст] / И. В. Запатрина. – К., Центродрук, 2011. – 152 с.
8. Пильтяй О. В. Державний сектор економіки : теорія, методологія, управління розвитком. Монографія [Текст] / О. В. Пильтяй. – К., Національний торгово-економічний університет, 2010. – 392 с.
9. Посібник з публічно-приватних партнерств. Посібник [Текст] – К., ТОВ «Діалог-Київ», 2009. – 80 с.
10. Львів-Краковець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukravtdor.gov.ua/uploads/files/2015-06-05-11-22-51-2015-04-22-11-56-37-lviv-krakovets.pdf>
11. Перстньова Н. Реформа портів : під контролем олігархів // Дзеркало тижня. Україна. – № 9, 6 березня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/promyshlennost/reforma-portiv-pid-kontrolem-oligarhiv-.html>
12. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)[Text].- Project Management Institute, Inc.,2013. – Ed.5. – 619 с.
13. Шарова О. С. Про проекти державно-приватного партнерства : основні визначення [Текст] // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2015. – № 1 (53). – С. 91-94.
14. Шарова О. С. Про проекти державно-приватного партнерства : особливості планування [Текст] // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2015. – № 2 (54).
15. Рач В. А. Управління проектами : практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку / (В. А. Рач, О. В. Россошанська, О. М. Медведєва). – К.І.С. – К., 2010. – 275 с.
16. The Guide to Guidance: how to Prepare, Procure and Deliver PPP Projects / European PPP Expertise Centre. – 74 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eib.org/epcc
17. Role and Use of Advisers in preparing and implementing PPP projects / European PPP Expertise Centre. – 32 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eib.org/epcc
18. A Programme Approach to PPP's. Lessons from European experience / European PPP Expertise Centre. – 54 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eib.org/epcc
19. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. № 280/97 – ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – С. 170.

Рецензія

на монографію М.І. Копитко,
кандидата економічних наук, доцента,
доцента кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ
**«Економічна безпека підприємств
з виробництва транспортних засобів»***

У сучасному світі постійно ведеться боротьба між державами, підприємствами щодо захисту власних інтересів, за сфери впливу, ринки збуту, власність, територію. У цій боротьбі використовуються протиправні дії, методи недобросовісної конкуренції, корупційні та тіньові схеми. Це призводить до економічних, фінансових, матеріальних, інформаційних та інших втрат. Щоб протидіяти таким загрозам, необхідні знання про їхню сутність, причини виникнення, поширення та можливі негативні наслідки. Крім того, потрібні знання щодо створення та функціонування системи економічної безпеки для побудови її адекватної моделі. Тому проблема забезпечення економічної безпеки стає щораз актуальнішою та є першочерговою для вирішення.

Під дію складних умов ринкового середовища підпадають і промислові підприємства, діяльність яких упродовж усього часу незалежності України демонструвала не найкращі результати. Тому актуальності у вітчизняній науці набувають дослідження сфери управління промисловими підприємствами з урахуванням впливу дестабілізуючих чинників.

Монографія М.І. Копитко присвячена питанням розроблення процесу забезпечення економічної безпеки підприємств з виробництва транспортних засобів з урахуванням впливу дестабілізуючих чинників мікро- та макrorівнів, що дасть змогу підвищити рівень економічної безпеки та ефективності функціонування. Зважаючи на це, наголос зроблено на дослідженні сфери управління процесом забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання з виокремленням роботи менеджерів як ключової ланки, формуванні системи економічної безпеки, ефективність якої визначається на основі розробленої методики оцінювання рівня економічної безпеки.

Дослідження базується на працях відомих вітчизняних та іноземних науковців, які вивчали проблему забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання, формування системи економічної безпеки підприємств різних сфер діяльності, впливу дестабілізуючих чинників на показники та рівень економічної безпеки суб'єктів підприємництва, оцінювання рівня економічної безпеки та управління нею.

Структура монографії: вступ, п'ять розділів, висновки, список використаних джерел і додатки.

Перший розділ присвячений питанням історично-теоретичного аналізу поняття «економічна безпека підприємств з виробництва транспортних засобів» і формулювання авторського визначення; розробленню та обґрунтуванню структури процесу забезпечення економічної безпеки підприємств з виробництва транспортних засобів з урахуванням актуальних умов ведення бізнесу в Україні; по-

* Монографія: Копитко М.І. Економічна безпека підприємств з виробництва транспортних засобів: монографія / М.І. Копитко. – Львів: Ліга-Прес, 2015. – 556 с.

будові категоріальної характеристики процесу забезпечення економічної безпеки підприємств з виокремленням основних дестабілізуючих чинників; визначенню поняття та візуалізації структури системи економічної безпеки підприємств вітчизняної промисловості з деталізацією її елементів.

У другому розділі досліджено організаційно-управлінський механізм забезпечення економічної безпеки підприємств з виробництва транспортних засобів в Україні. На основі визначення інноваційної діяльності рушійною силою розвитку підприємств, яка дає можливість утримання позиції на ринку і змогу стабілізувати рівень економічної безпеки, сформовано структуру системи економічної безпеки. Аналіз міжнародного досвіду забезпечення економічної безпеки дав можливість розробити рекомендації для організації цього процесу на вітчизняних підприємствах.

Третій розділ містить оцінку стану забезпечення економічної безпеки підприємств з виробництва транспортних засобів в Україні. Наголос у дослідженні зроблено на визначенні дестабілізуючих чинників, що стримують розвиток вітчизняних суб'єктів господарювання. Встановлено, що ефективність управління сферою забезпечення економічної безпеки залежить, насамперед, від кадрового та інформаційного забезпечення. Зважаючи на це, обґрунтовано вагомість формування та забезпечення результативної діяльності та розроблено структуру процесу діяльності служби безпеки підприємства як основного підрозділу в цій сфері. На основі аналізу показників кадрової сфери промисловості України визначено пріоритетність впливу факторів, пов'язаних із персоналом, на рівень економічної безпеки підприємств з виробництва транспортних засобів; встановлено, що пріоритетними факторами є мотивація праці та лояльність працівників. На основі цього побудовано модель взаємозв'язку процесу управління лояльністю працівників підприємства з рівнем його конкурентоспроможності та економічної безпеки; розроблено комплексну систему управління персоналом підприємств транспортного машинобудування з позиції забезпечення їх економічної безпеки.

У четвертому розділі вивчено явища корупції, тіньової економіки та рейдерства з позиції наймасштабніших макроекономічних загроз. Удосконалено перелік причин і наслідків корупції на розвиток підприємництва, розроблено спектр наслідків корупції для діяльності підприємств із виробництва транспортних засобів. Шляхом проведення математичних розрахунків продемонстровано вплив рівня економічної злочинності на рівень ВРП, що безпосередньо демонструє результати діяльності підприємств. Узагальнено причини поширення тіньової економіки в Україні, розроблено схему процесу тіньової діяльності підприємств з виробництва транспортних засобів. Шляхом проведення експертного оцінювання визначено вплив проявів тіньової економіки на сфери національної безпеки та підприємництва, що дало можливість згрупувати види впливу за кластерами. Розроблено комплекс заходів із протидії рейдерства вітчизняними підприємствами. Проаналізовано міжнародний досвід протидії макроекономічним загрозам, розроблено рекомендації для вдосконалення вітчизняної політики в цій сфері.

У п'ятому розділі доцільно відзначити вдосконалену модель оцінювання рівня економічної безпеки автомобілебудівних підприємств, яка, на відміну від існуючих, уможливорює визначення інтегрального показника, що, враховуючи безпеку стосовно кожного окремого індикатора та функціональної складової, передбачає отримання тактичної та стратегічної оцінки з метою розроблення адекватних до ситуації рішень у сфері управління економічною безпекою підприємств та обґрунтування методологічних засад вибору стратегії управління еконо-

мічною безпекою підприємства шляхом використання теорії нечітких множин, основною компонентою яких є функції належності, побудовані з використанням терм-множини значень і лінгвістичних термів факторів, що дали змогу отримати нечіткі логічні рівняння впливу лінгвістичних змінних на управління економічною безпекою, що уможливило прогнозування застосування однієї з трьох базових стратегій, – «захисна», «адаптаційна» та «пасивна», – як адекватної наявним можливостям управління економічною безпекою.

Слід підкреслити високий рівень практичного значення отриманих автором результатів дослідження, що стануть у нагоді всім учасникам сучасного ринкового середовища, розвиток якого, з об'єктивних причин, залежить від якості прийнятих управлінських рішень. Монографія містить вагомі науково обґрунтовані результати, що будуть цікавими представникам різних наукових шкіл, корисними для молодих науковців та є суттєвими для наукової спільноти. З огляду на це монографію Копитко Марти Іванівни рекомендую до друку.

Рецензент:

Флейчук М.І. доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| Вступне слово..... | 3 |
| Розділ 1 Економічна теорія | |
| <i>Гаман Н.О.</i> Удосконалення державного регулювання забезпечення ефективної зайнятості населення | 4 |
| <i>Денисенко М.П.</i> Інноваційний потенціал України: досвід і проблеми..... | 10 |
| <i>Румик І.І.</i> Методичні підходи до оцінки ресурсного потенціалу продовольчого виробництва | 19 |
| <i>Терехов В.І., Одягайло Б.М.</i> Інституційно-культурні аспекти формування безпечового бізнесового середовища | 29 |
| <i>Шапоренко О.І., Шайдоров О.І.</i> Причини та наслідки функціонування тіньового сектору економіки | 36 |
| Розділ 2 Фінанси | |
| <i>Грушко В.І., Чуmachenко О.Г.</i> Сучасні підходи до інтерпретації фінансового контролінгу в системі оперативного та стратегічного управління національною економікою | 43 |
| <i>Мосійчук Т.К.</i> Бюджетна політика як інструмент активізації інноваційного розвитку та зміцнення економічної безпеки країни..... | 51 |
| <i>Половинчак Л.А.</i> Основні шляхи модернізації обліку в бюджетних установах..... | 63 |
| <i>Сугак Т.О.</i> Використання інструментарію облікової політики з метою забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання | 68 |
| <i>Харламова О.В.</i> Методика трансформації обліково-звітної інформації щодо активів при складанні МСФЗ-звітності..... | 75 |
| Розділ 3 Міжнародна економіка | |
| <i>Бенмасуд Набел Мохамед</i> Динаміка й перспективи розвитку торговельних відносин між Союзом країн Арабського Магрибу та Європейським Союзом..... | 83 |
| <i>Ковтонюк К.В.</i> Новий міжнародний економічний порядок: сучасний стан і перспективи його розвитку | 92 |
| Розділ 4 Економіка підприємства | |
| <i>Белова О.І.</i> Мотиваційні інструменти забезпечення конкурентоспроможності підприємства | 98 |
| <i>Снігир А.В.</i> Економічна безпека та управління ризиками туристичних підприємств | 104 |
| <i>Цюцюпа С.В.</i> Значення процесів управління інформацією для формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства..... | 112 |
| Розділ 5 Менеджмент і маркетинг | |
| <i>Алькама В.Г., Шахматова Т.В.</i> Управління розвитком компетентності майбутнього керівника навчального закладу..... | 120 |
| <i>Гусев Ю.В.</i> Стратегії розвитку малого бізнесу на засадах франчайзингу | 127 |

| | |
|---|-----|
| <i>Наумова О.О.</i> Фактори споживання товарів розкоші | 133 |
| <i>Петрова І.Л.</i> Вплив корпоративної культури на модернізацію соціально-трудових відносин | 139 |
| <i>Хрутьба В.О., Рибалко Т.В.</i> Удосконалення системи управління безпекою праці в рамках системи управління якістю..... | 146 |
| <i>Шапоренко О.І., Демченко В.О.</i> Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»..... | 154 |
| <i>Шарова О.С.</i> Особливості організаційної структури управління проектами державно-приватного партнерств | 161 |

Відзиви та рецензії

| | |
|--|-----|
| <i>Копитко М.І.</i> Рецензія на монографію «Економічна безпека підприємств з виробництва транспортних засобів»..... | 170 |
|--|-----|

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово 3

Раздел 1 Экономическая теория

| | |
|--|----|
| <i>Гаман Н.А.</i> Совершенствование государственного регулирования обеспечения эффективной занятости населения..... | 4 |
| <i>Денисенко Н.П.</i> Инновационный потенциал Украины: опыт и проблемы | 10 |
| <i>Румык И.И.</i> Методические подходы к оценке ресурсного потенциала производства продовольствия..... | 19 |
| <i>Одягайло Б.М., Терехов В.И.</i> Институционально-культурные аспекты формирования безопасной бизнесовой среды..... | 29 |
| <i>Шапоренко О.И., Шайдоров А.И.</i> Причины и последствия функционирования теневого сектора экономики..... | 36 |

Раздел 2 Финансы

| | |
|--|----|
| <i>Грушко В.И., Чумаченко О.Г.</i> Современные подходы к интерпретации финансового контроллинга в системе оперативного и стратегического управления национальной экономикой..... | 43 |
| <i>Мосейчук Т.К.</i> Бюджетная политика как инструмент активизации инновационного развития и укрепления экономической безопасности страны..... | 51 |
| <i>Половинчак О.А.</i> Основные пути модернизации учета в бюджетной сфере..... | 63 |
| <i>Сугак Т.А.</i> Использование инструментария учетной политики с целью обеспечения экономической безопасности субъекта хозяйствования | 68 |
| <i>Харламова Е.В.</i> Методика трансформации учетно-отчетной информации об активах при составлении МСФО-отчетности | 75 |

Раздел 3 Международная экономика

| | |
|---|----|
| <i>Бенмасуд Набел Мохаммед</i> Динамика и перспективы развития торговых отношений между Союзом стран Арабского Магриба и Европейским Союзом ... | 83 |
| <i>Ковтонюк К.В.</i> Новый международный экономический порядок: современное состояние и перспективы его развития | 92 |

Раздел 4 Экономика предприятия

| | |
|---|-----|
| <i>Белова Е.И.</i> Мотивационные инструменты обеспечения конкурентоспособности предприятия..... | 98 |
| <i>Снигир А.В.</i> Экономическая безопасность и управление рисками туристических предприятий..... | 104 |
| <i>Цюцюпа С.В.</i> Значение процессов управления информацией для формирования системы обеспечения экономической безопасности предприятия..... | 112 |

Раздел 5 Менеджмент и маркетинг

| | |
|---|-----|
| <i>Алькема В.Г., Шахматова Т.В.</i> Управление развитием компетенций будущих руководителей учебных заведений..... | 120 |
| <i>Гусев Ю.В.</i> Стратегия развития малого бизнеса на основе франчайзинга..... | 127 |
| <i>Наумова Е.А.</i> Факторы потребления товаров роскоши | 133 |
| <i>Петрова И.Л.</i> Влияние корпоративной культуры на модернизацию социально-трудовых отношений | 139 |

| | |
|--|-----|
| <i>Хрутьба В.А., Рыбалко Т.В.</i> Совершенствование системы управления безопасностью труда в рамках системы управления качеством..... | 146 |
| <i>Шапоренко О.И., Демченко В.А.</i> Организационно-экономический механизм управления рисками внешнеэкономической деятельности ОАО «Райффайзен Банк Аваль» | 154 |
| <i>Шарова Е.С.</i> Особенности организационной структуры управления проектами государственно-частного партнерства | 161 |

Отзывы и рецензии

| | |
|---|-----|
| <i>Копытко М.И.</i> Рецензия на монографию «Экономическая безопасность предприятий по производству транспортных средств»..... | 170 |
|---|-----|

CONTENTS

| | |
|--|-----|
| Introduction..... | 3 |
| Chapter 1 Economic Theory | |
| <i>Haman N.O.</i> Improvement of state regulation to ensure effective employment | 4 |
| <i>Denysenko M.P.</i> The innovative potential of Ukraine: experience and problems | 10 |
| <i>Rumyk I.I.</i> Methodical approaches of the evaluation of resource potential of food production..... | 19 |
| <i>Odiahailo B.M., Terekhov V.I.</i> Institutional and cultural aspects of shaping of the secure business environment..... | 29 |
| <i>Shaporenko O.I., Shaidorov O.I.</i> The reasons and consequences of the shadow sector of economy functioning | 36 |
| Chapter 2 Finance | |
| <i>Hrushko V.I., Chumachenko O.H.</i> Modern approaches to the interpretation of financial controlling in the system of operational and strategic management of the national economy | 43 |
| <i>Mosiychuk T.K.</i> Fiscal policy as a tool for innovative development activation and strengthening of economic security of the country | 51 |
| <i>Polovynchak L.A.</i> Main Ways of Modernization of Accounting in Budgetary Institutions | 63 |
| <i>Suhak T.O.</i> Using the tools of accounting policies in order to ensure the economic security of economic entity..... | 68 |
| <i>Kharlamova O.V.</i> Methodology of transformation of the accounting and reporting asset information in the preparation of IFRS-reporting..... | 75 |
| Chapter 3 International Economics | |
| <i>Benmasud Nabeul Mohamed</i> Dynamics and perspectives of trade relations development between the countries of the Arab Maghreb Union and the European Union | 83 |
| <i>Kovtoniuk K.V.</i> New international economic order: contemporary state and perspectives of development | 92 |
| Chapter 4 Enterprise Economics | |
| <i>Bielova O.</i> Motivational tools of enterprises competitiveness ensuring..... | 98 |
| <i>Snihyr A.V.</i> Economic security and risk management of touristic enterprises..... | 104 |
| <i>Tsiutsiupa S.V.</i> Value of processes of management by information for forming of the system of providing of economic safety of enterprise | 112 |
| Chapter 5 Management and Marketing | |
| <i>Alkema V.H., Shakhmatova T.V.</i> Managing the development of competencies of future educational institution managers..... | 120 |
| <i>Husiev Y.V.</i> Strategies of small business development based on franchising | 127 |
| <i>Naumova O.O.</i> Luxury goods consumption factors..... | 133 |
| <i>Petrova I.L.</i> Corporate culture impact on modernization of social and labour relation.... | 139 |
| <i>Khrutba V., Rybalko T.</i> Improving the safety management system within Quality Management System | 146 |

Shaporenko O.I., Demchenko V.O. Organizational and economic mechanism of risk management of foreign economic activity PJSC «Raiffeisen Bank Aval» 154

Sharova O.S. Features of the organizational structure of public-private partnerships project management 161

Reviews and review

Marta Kopytko Review on a monograph “Economic security of enterprises from the production of transport vehicles” 170

Збірник наукових праць

Вчені записки Університету «КРОК»

Міжнародне фахове видання

Випуск сороковий

Відповідальний секретар *Г.М. Пазєєва*
Літературне редагування *Г.О. Яворська*
Комп'ютерна верстка *В.І. Гришаков*

Підписано до друку 22.10.2015 р. Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 20,92. Обл.-вид. арк. 12,3. Наклад 500 прим.
Зам. 83

Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії
Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Лагерна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafia.krok@gmail.com

