Держава та регіони

Серія: Економіка та підприємництво
2017 р., № 4–5 (97–98)

Науково-виробничий журнал

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових видань згідно з наказом МОН України від 06.11.2014 р. № 1279

Голова редакційної ради: О. В. Покатаєва, доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор

Головний редактор:
В. М. Порохня, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:
О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України
В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України
Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України
Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Ю. Є. Петруня, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор
О. Л. Гальцова, доктор економічних наук, професор
Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор
В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор
М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор
В. Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор
В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор
М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор
О. В. Покатаєва, доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор
В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор
К. С. Салига, доктор економічних наук, професор
А. Г. Семенов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор
А. А. Ткач, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України
А. М. Турило, доктор економічних наук, професор
О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:
В. Курзєнєв, доктор технічних наук, професор (Російська Федерація)
Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки Російської Федерації (Російська Федерація)
С. Пелих, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)
Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор (Республіка Литва)
В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С. В. Белькова
Редактори: С. В. Белькова, С. В. Старкова
Технічні редактори: А. С. Лаптєва, А. С. Седловська
Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

ISSN 1814-1161

Засновник:
Класичний приватний університет
Свідоцтво Міністерства юстиції України
про державну реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:
Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
25 жовтня 2017 р., протокол № 3

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на журнал "ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО" обов'язкове. Редакція не завжди поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:
Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 11.10.2017.
Підписано до друку 29.11.2017.
Формат 60×84/8. Різографія.Тираж 300 пр.
Замовлення № 26-17Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

© Класичний приватний університет, 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

М. А. Держевецька
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА 3

В. І. Захарченко, О. В. Балахонова, Ф. М. Аль-Шаргі
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 7

І. В. Кулько-Лабинцева
АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ 17

Т. В. Лівошко
ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 21

Д. М. Потьомкін
ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОСТИННО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 25

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, С. Є. Згуровський
АЛГОРИТМ ІНДИКАТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ РУХУ МАЙБУТНІХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ СОНЯЧНОЇ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ..... 30

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

Є. М. Ахромкін
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА ЦІЛЯМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕГІОНУ НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ 37

В. О. Зикіна
АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ФАКТОРА ВПЛИВУ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ..... 41

О. Г. Лищенко, І. М. Самарська
ГАРМОНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ..... 48

В. В. Остапенко
ВПЛИВ ВИКОРИСТАННЯ ПОНЯТЬ “КАДРИ” ТА “ПЕРСОНАЛ” НА РЕЗУЛЬТАТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ОРГАНІЗАЦІЮ ВИРОБНИЦТВА Й НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ 53

Т. О. Пожуєва
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ’ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 59

В. Г. Соломіна
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 63

А. М. Ткаченко, В. В. Сепета
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ....68

Н. М. Чухраєва
СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ... 73

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

Ю. В. Дятлова
МЕХАНІЗМИ ГЛОБАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ 78

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

М. Г. Пивоваров, О. С. Хижняк
РОЗШИРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ З ІНСТИТУЦІЄЮ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ..... 84

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

І. М. Сачовський
ЩОДО ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ІВАНО-ФРАНКІВЩИНІ..... 90

ДО УВАГИ АВТОРІВ 96

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 330.101

М. А. Держевецька
аспірант
Донбаська державна машинобудівна академія

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті зазначено, що в умовах стрімкого прогресу інформаційного суспільства та "економіки знань" ключовим фактором підприємства для інноваційного розвитку та досягнення конкурентних переваг стає інтелектуальний капітал і ефективне управління ним. Розглянуто нову модель управління підприємством. Проаналізовано наявні підходи до регулювання інтелектуального капіталу.

Запропоновано систему управління інтелектуальним капіталом підприємства, яка об'єднує підсистему управління структурним внутрішнім і зовнішнім (реляційним) капіталами та підсистему управління інтелектуальним потенціалом людей з урахуванням інтелектуалізації та інформатизації трудової діяльності в умовах "нової економіки".

Ключові слова: *інтелектуальний капітал, ефективне управління, інновації, знання.*

I. Вступ

Перехід економіки України до інноваційної моделі, як і в більшості розвинутих держав, відзначається зниженням ролі матеріальних факторів виробництва та підвищенням значущості інформації і знань як основних виробничих ресурсів, зокрема в машинобудівній галузі. Реальне розуміння й використання "економіки знань" може вирішити більшість фінансових проблем і забезпечити динамічний розвиток.

Сьогодні Україна має великий потенціал у науковій та освітній сфері, посідаючи, за індексом освіти ООН, 40 місце (з 188), вона випереджає такі країни, як, наприклад, Бразилія (що вважають "потенційною наддержавою" – 87 місце) і Китай (який уже практично реалізувався як економічна та військова наддержава – 108 місце) [5].

Стрімкий науково-технічний прогрес дав змогу змінити класичну модель виробництва "земля – праця – капітал", яка довгий час була визначальною для підприємств (у тому числі машинобудівних), додавши до неї інтелектуальні ресурси як ще один важливий фактор виробництва.

Саме інтелектуальні ресурси можна розглядати як засоби, що дають можливість виступати фактором інноваційного забезпечення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Аналізуючи підходи, що існують, до аналізу суті інтелектуальних ресурсів (бухгалтерський, юридичний, філософський тощо), можна говорити про те, що найбільш коректним із наявних є економічний підхід. Саме він трактує інтелектуальні ресурси з погляду теорії інтелектуального капіталу, яку підприємство використовує в процесі виробництва вартості. Це перетворення й ефективне управління інтелектуальним капіталом дає змогу прискорити процеси виробництва, виявити та поширити інформацію і досвід, створювати умови для використання й передачі знань у межах підприємства, тим самим розширюючи його інноваційну діяльність.

Проте ефективне управління інтелектуальним капіталом підприємства не можливо без побудови результативної структури, функціонування якої ґрунтується на прогресивних, науково обґрунтованих принципах і підходах.

Питання управління інтелектуальним капіталом промислових підприємств розглядали українські та зарубіжні вчені: А. Блинов, О. Грішанова, В. Єгоров, О. Кендюхов, Л. Лукічева, Б. Марр, С. Пайк, Й. Руус, Л. Фернстрем та ін.

Незважаючи на різноманітність методів управління, на сьогодні не розроблено єдиної структури, яка враховує всі вимоги сучасного інформаційного суспільства, дає можливість завчасно попереджати всі ризики та повною мірою реалізовувати всі можливості, що виникають у контексті "нової економіки".

II. Постановка завдання

Мета статті – аналіз наявних методів управління інтелектуальним капіталом машинобудівного підприємства та формування цілісної системи управління з урахуванням стохастичності економічного середовища.

III. Результати

Машинобудівне виробництво завжди було й залишається інтенсивно розвиненою галуззю економіки України. Але не варто забувати, що при цьому потрібні не тільки постійна модернізація виробничих ресурсів, а й ефективне управління як самим підприємством, так і інтелектуа-

© Держевецька М. А., 2017

льним капіталом, який посідає авторитетне місце серед традиційних факторів виробництва.

Нова парадигма управління підприємством охоплює:

– розуміння людини як ключового й невичерпного ресурсу підприємства, створення умов для реалізації його потенціалу;
– інноваційність як найважливіший критерій професіоналізму управлінця;
– розвиток організаційної культури та ефективних комунікацій;
– участь усіх співробітників підприємства в процесі постановки мети, вироблення рішень і контролі над результатом.

Управління інтелектуальним капіталом не дублює функції маркетингу, управління фінансового та персоналом, а є організацією та плануванням внутрішньофірмових інформаційних потоків, створенням і коригуванням баз знань, оцінюванням реальної вартості інтелектуальних продуктів та актуальністю їх використання в ринковому обороті.

Метою ефективної системи управління інтелектуальним капіталом є створення комплексного підходу із системи оцінювання та управління інформацією й знаннями, наведеними в правовій та економічній площинах.

Дослідники С. Пайк, Й. Руус, Л. Фернстрем під управлінням інтелектуальним капіталом розуміли розміщення й використання ресурсів цього капіталу, а також управління ними та їх трансформацію в традиційні економічні ресурси з метою максимізації поточної цінності організації з погляду зацікавлених сторін [5, с. 34].

Б. Марр стверджував, що управління інтелектуальним капіталом ускладнюється труднощами визначення вкладу кожного його складника, оскільки вони взаємопов'язані. Пояснити це можна тим, що новітня технологія мало чого варта без знань, необхідних для її застосування, а найостанніші навички та знання про роботу з новими технологіями є безглуздими, якщо немає доступу до цих технологій [6, с. 312–315].

Л. Лукічева порівнювала процес управління інтелектуальним капіталом із сукупністю дій і заходів, спрямованих на забезпечення ефективного планування, організації та контролю процесів формування, розвитку й використання цього ресурсу підприємства, а також мотивації процесів його накопичення та примноження [3, с. 136].

Ефективність управління інтелектуальним капіталом, на думку В. Єгорова, полягає в якісному управлінні процесом його створення, нарощуванням, перетворенням і реалізацією в процесі інноваційної діяльності [2, с. 28].

А. Блінов зазначав, що результативне управління інтелектуальним капіталом забезпечує максимально ефективне використання інформації та знань у господарській діяльності; підвищення ринкової вартості підприємства, закріплення юридичних прав на об'єкти інтелектуальної власності за їх авторами; використання інтелектуального капіталу працівників; створення системи охорони об'єктів інтелектуальної власності; створення системи оцінювання та обліку інтелектуального капіталу працівників, підрозділів і підприємства загалом [1, с. 193].

Проте ефективна система управління інтелектуальним капіталом визначена, насамперед, прагненням підприємства до підвищення нематеріальних активів, отримання конкурентних переваг на ринку, інтелектуалізацією та інформатизацією трудової діяльності в умовах "нової економіки". А побудова системи має базуватися на таких основних принципах економічного аналізу, як системність, комплексність, цілісність, циклічність, адаптивність.

Принцип системності передбачає дослідження економічних явищ і процесів як складної динамічної системи, що складається з елементів, взаємопов'язаних між собою. Таким чином, важливість цього принципу в управлінні інтелектуальним капіталом виявляється в чіткому визначенні її об'єктів, суб'єктів і структури.

Принцип комплексності залежить від обліку всіх факторів, дослідження залежностей, оцінювання вхідних параметрів, їх змін і розвитку. Тобто при побудові системи управління інтелектуальним капіталом необхідно враховувати безліч зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на різні аспекти її функціонування.

Принцип цілісності для системи управління інтелектуальним капіталом полягає в тому, що кожен структурний елемент самостійний, проте перебуває в тісному зв'язку з іншими, а від взаємодії всіх елементів залежить ефективність управління цією системою.

Наслідком інноваційних змін у виробництві (поява нових технологій, удосконалення обладнання) є принцип циклічності, тобто система управління інтелектуальним капіталом підприємства функціонує нелінійно.

Для системи управління інтелектуальним капіталом принцип адаптивності полягає в здатності пристосовуватися до мінливих умов функціонування, змінюючи не тільки свої кількісні характеристики, а й власне якість, тобто зберігати свою діяльність у межах заданих параметрів в умовах нестабільної зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Ці ознаки дають можливість побудувати систему управління інтелектуальним капіталом, яка сприятиме підвищенню конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на ринку; зумовить збільшення цінності людського потенціалу та системного розвитку персоналу; модернізує бізнес-процеси; здійснить підтримку управлінських рішень усіх класифікаційних форм менеджменту (фінансовий, стратегічний, інноваційний, виробничий).

Запропонована система управління інтелектуальним капіталом підприємства об'єднує підсистему управління структурним внутрішнім і зовнішнім (реляційним) капіталами та підсистему управління інтелектуальним потенціалом людей (рис.).

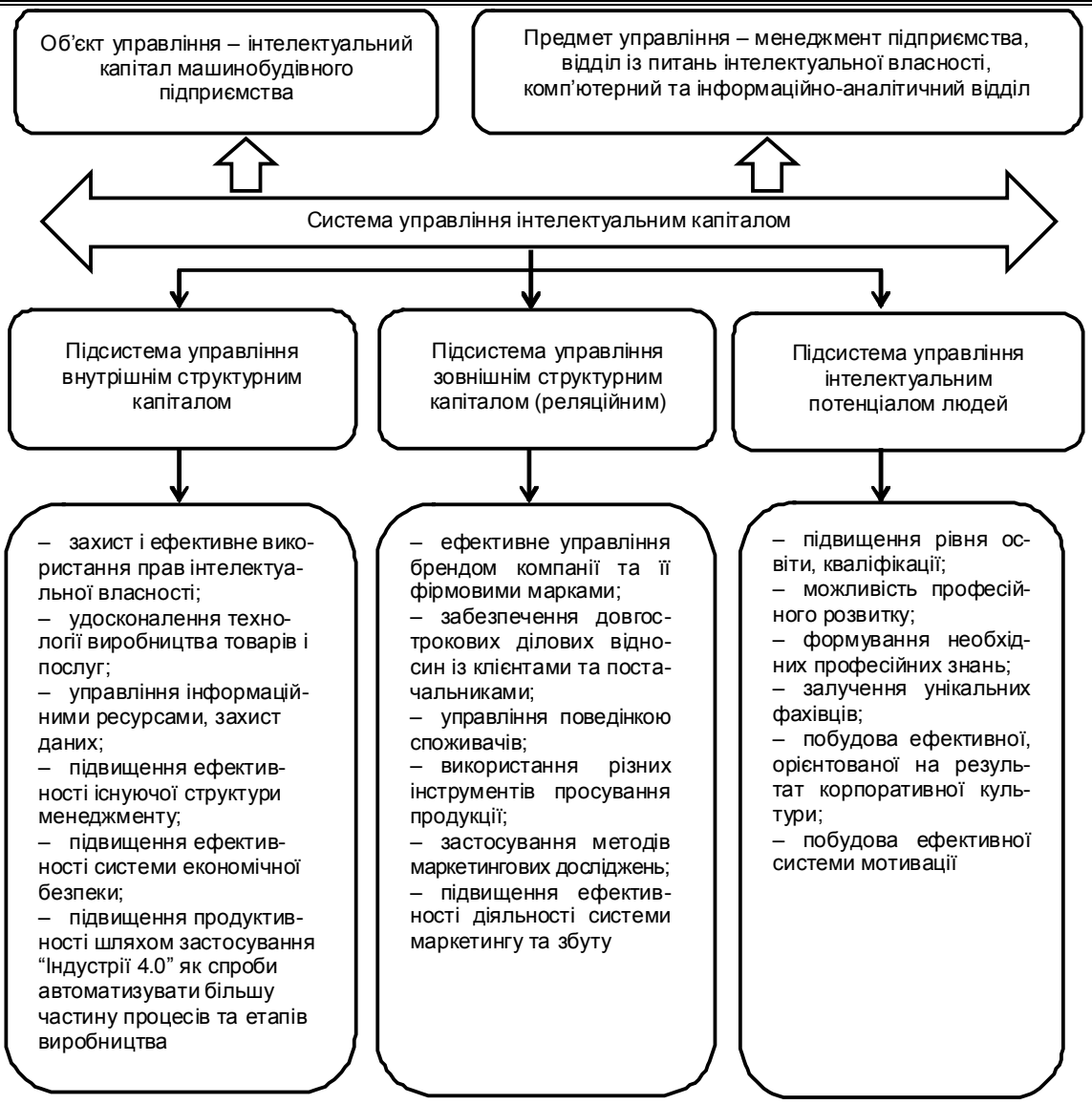

Рис. Система управління інтелектуальним капіталом машинобудівного підприємства

IV. Висновки

Управління інтелектуальним капіталом – це майстерність створювати цінність із нематеріальних активів; цілеспрямований алгоритм конвертації знань у вартість та інновації. Не зважаючи на велику кількість підходів до управління, необхідно їх удосконалення. Результативне керівництво інтелектуальним капіталом сприяє зміні способу мислення багатьох менеджерів, а також відступу від застарілих підходів і переходу до більш сучасних, спираючись на продуктивність машинобудівного підприємства й прагнення до збільшення економічних показників.

Використання "Індустрії 4.0" як структурної одиниці системи управління інтелектуальним капіталом може надати низку можливостей для підприємств, постачальників виробничих систем і цілих регіонів, які готові до впровадження інновацій. Однак "Індустрія 4.0" несе в собі загрозу для відсталих підприємств. Очевидно, що під час змін у бізнес-моделях, економіці та вимогах, що висувають до кваліфікації, можливі серйозні кадрові перестановки як на рівні підприємств, так і на регіональному рівні. Тому не можна виділяти одну зі складових і регулювати тільки її, а необхідно рівномірно акцентувати на всіх складових інтелектуального капіталу.

Список використаної літератури

1. Блинов А. О., Дресвянников В. А. Управленческое консультирование : учебник для магистров. Москва, 2013. 212 с.
2. Егоров В. В. Анализ зарубежного опыта организации системы управления интеллектуальным потенциалом. *Материалы научно-практической конференции.* Москва, 2004. 320 с.
3. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом : учеб. пособ. Москва, 2009. 551 с.
4. Рейтинг стран мира по уровню образования. URL: http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info.
5. Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления / пер. с англ. ; под ред. В. К. Дерманова. 2-е изд. Санкт-Петербург, 2008. 436 с.

6. Marr B., Schiuma G., Neely A. The dynamics of value creation: Mapping your intellectual performance drivers. *Journal of Intellectual Capital.* 2004. № 5 (2). P. 312–325.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2017.

Держевецкая М. А. Системы управления интеллектуальным капиталом машиностроительного предприятия

В статье указано, что в условиях стремительного прогресса информационного общества и экономики знаний ключевым фактором предприятия для инновационного развития и достижения конкурентных преимуществ становится интеллектуальный капитал и эффективное управление им. Рассмотрена новая модель управления предприятием. Проанализированы существующие подходы к регулированию интеллектуального капитала.

Предложена система управления интеллектуальным капиталом предприятия, объединяющая подсистему управления структурным внутренним и внешним (реляционным) капиталами и подсистему управления интеллектуальным потенциалом людей с учетом интеллектуализации и информатизации трудовой деятельности в условиях "новой экономики".

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал, эффективное управление, инновации, знания.*

Derzhevetska M. Intellectual Capital Management Systems of Machine-Building Enterprise

In the conditions of the rapid progress of the information society and knowledge economy, intellectual capital and its efficient management has become the key factor of the enterprise for innovative development and achievement of competitive advantages. A new model of enterprise management was considered at the article. The existing approaches to the regulation of intellectual capital were analyzed.

Despite the variety of management methods, there was not developed a unified structure that was taken into account all the requirements of the modern information society, was allowed early warning of all risks and, to the full, was realized all the opportunities arising in the context of the "new economy".

The intellectual capital management system of the enterprise was proposed. That system consist of the subsystem of managing the structural internal and external (relational) capital and the subsystem of managing the intellectual potential of people, taking into account the intellectualization and informatization of labor activity in the conditions of the "new economy".

Effective management of intellectual capital contributes to changing the way of thinking of many managers, and deviating from outdated approaches and moving to more modern ones, relying on the productivity of a machine-building enterprise and the desire to increase economic indicators.

Using "Industry 4.0" as a structural unit of the intellectual capital management system can provide a number of opportunities for enterprises, suppliers of production systems and entire regions that are ready to innovate. However, "Industry 4.0" carries a threat to backward enterprises. It is obvious that with a change in business models, the economy and the requirements for qualification, serious personnel reshuffles are possible, both at the enterprise level and at the regional level. Therefore, it is impossible to single out one of the components and regulate only it, but it is necessary to put even accents on all the components of intellectual capital.

Key words: *intellectual capital, effective management, innovations, knowledge.*

УДК 338.33:338.45:346.1(477)

В. І. Захарченко
доктор економічних наук, професор
Одеський національний політехнічний університет

О. В. Балахонова
доктор економічних наук, доцент
Вінницький соціально-економічний інститут Університету "Україна"

Ф. М. Аль-Шаргі
здобувач
Одеський національний університет ім. Іллі Мечникова

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті досліджено різні форми диверсифікованих промислових підприємств, найбільш широко вживаних у промислово розвинених країнах. Запропоновано класифікацію організаційно-правових форм диверсифікованих підприємств. Розглянуто варіанти організаційних структур. Проведено аналіз зарубіжного досвіду побудови диверсифікованих структур. Доведено, що формування організаційної структури є важливим стратегічним рішенням, що впливає на результати функціонування промислового підприємства. Зазначено, що адекватність організації структури потребам підприємства є необхідною умовою його керованості.

Ключові слова: *підприємство, диверсифікація, організаційна структура, бізнес-група, форма, процес.*

І. Вступ

Процес формування диверсифікованих підприємств у незалежній Україні відбувався за кількома напрямами. Учасниками цього процесу були підприємства, банки, інвестиційні фонди й держава. Освіта диверсифікованих підприємств в Україні в 1990-х рр., загалом, була спрямована на виділення виробничих підрозділів у самостійні виробничі одиниці. Кожен підрозділ намагався самотужки здійснювати діяльність із мінімальною залежністю від центру. Підрозділ самостійно закуповував необхідну сировину, здійснював виробничий процес, просував свою продукцію на ринку. Цими діями керівництво намагалося пристосувати до ринкових відносин великі підприємства з великою номенклатурою виробів, що виробляються. В умовах майже повної зупинки виробництва підрозділи використали існуючі виробничі потужності та кваліфіковані кадри для створення нових продуктів. У результаті виживали найбільш конкурентоздатні, відбувалася природна реструктуризація підприємства, з'явилися нові напрями діяльності. Ці напрями розвивалися, і в міру їх розвитку виникла потреба в координації діяльності підрозділу. Метою координації було зниження витрат і підвищення керованості й узгодженості діяльності підрозділів. Так, із колишніх державних підприємств, що виробляли як один, так і декілька продуктів, створювалися диферсифіковані підприємства, пристосовані до ринкових відносин. Іноді виробничі одиниці виділялися у відособлені юридичні особи, й тоді формувалося об'єднання підприємств. Підприємство, з якого вони виділялися, ставало головним, а підрозділи, що виділилися на правах юридичної особи, входили до складу об'єднання. Тобто диверсифікація – це процес, можливий як усередині одного підприємства, так і всередині об'єднання підприємств [7]. Розглянемо обидва варіанти.

Разом із процесом розділення відбувався процес створення нових підрозділів. Підприємства, отримавши достатній приплив оборотних активів від основної діяльності, усвідомили труднощі, пов'язані з розширенням цієї діяльності. Так, великі оптові структури, що працювали тільки на оптовому ринку, створювали свою мережу роздрібної торгівлі або виробничі підрозділи. Такі підрозділи могли організовуватися як у межах підприємства, так і у вигляді самостійних юридичних осіб [13, с. 303–306].

У 1990-х рр. таке відоме машинобудівне підприємство, як ПАТ "ОЗРСВ" (м. Одеса), в процесі диверсифікації ринків збуту організувало свої представництва в РФ і зробило спробу організувати там своє виробництво радіально-свердлильних верстатів [10].

Під час нашого дослідження було використано праці таких науковців: А. Аронова [1], Я. Даниліної [11], П. Забєліна [5], Р. Качалова [11], Г. Клейнера [11], М. Книша [12], А. Петрова [1], Й. Петровича [13], а також інформаційну базу даних виробництва "Економіка" (м. Київ). Невирішеним питанням функціону-

© Захарченко В. І., Балахонова О. В., Аль-Шаргі Ф. М., 2017

вання диверсифікованих підприємств в Україні є правове забезпечення ринкової діяльності цих підприємств.

II. Постановка завдання

Мета статті – провести класифікацію та аналіз функціонування організаційно-правових форм диверсифікованих підприємств в Україні.

III. Результати

Створення нового підприємства вимагає великих інвестицій, і мало які підприємства можуть їх передбачати. Навіть такі великі компанії, як НАК "Нафтогаз" і Науково-виробничий комплекс газотурбобудування "Заря-Машпроект", пішли шляхом придбання контрольних пакетів акцій і договірних стосунків із уже існуючими підприємствами. Створення нового підприємства характерне для невеликих підприємств харчової або легкої промисловості та інших нефондомістких виробництв. Створення нових підприємств у машинобудуванні, енергетиці, автомобілебудуванні вимагає вкладень, які можуть зробити тільки держава, об'єднання комерційних структур або транснаціональні корпорації [15; 19].

Таким чином, підтверджується класичне визначення поняття "диверсифікація" – розподіл грошових капіталів, таких, що інвестуються, або звужуваних, між різними об'єктами вкладень з метою зниження ризику можливих втрат капіталу або доходів від нього [2, с. 191].

Інший процес, який відбувся паралельно з двома вже перерахованими, – це процес об'єднань підприємств. Об'єднання відбувалося або шляхом поглинання більш сильними підприємствами слабких, або шляхом об'єднання на рівних правах однакових по силі підприємств.

Крім самих підприємств, учасником процесу диверсифікації були й фінансові структури, такі як банки та інвестиційні фонди. Диверсифікація в цьому випадку не мала продуманої економічної спрямованості. Це можна назвати диверсифікованим вкладенням фінансових ресурсів. Придбання пакетів акцій підприємств не завжди зумовлює утворення диверсифікованого об'єднання. До тих пір, поки не налагоджено процес координації дій підприємств і не створено єдиний управлінський центр, таке об'єднання не можна назвати об'єднанням у повному сенсі цього слова [16].

Банки, накопичивши достатні ресурси в результаті отримання надприбутку від операцій із валютою та фінансовими інструментами, в період високої інфляції стали купувати найбільш перспективні підприємства. Причому банки часто не дотримувалися ніяких стратегічних задумів. Цей процес відбувався стихійно. Тривала боротьба за перспективні, прибуткові, експортно орієнтовані виробництва.

Інвестиційні фонди купували на аукціонах акції підприємств. Цей процес був орієнтований на придбання підприємств однієї галузі або підприємств, які знаходяться в одному технологічному ланцюгу.

Держава брала участь у цьому процесі опосередковано – шляхом створення законодавчих установчих переваг для низки диверсифікованих об'єднань. Проте ця підтримка поширюється на дуже обмежене коло диверсифікованих об'єднань і зовсім не стосується диверсифікованих підприємств.

I. Залежно від принципів, покладених в основу класифікації, можна виділити такі її види:

1. За розміром: великі, середні дрібні. Умови функціонування підприємства залежно від його розміру істотно відрізняються. Надалі буде розглянуто умови функціонування об'єднань підприємства залежно від їх розміру. Можна констатувати той факт, що великі та дрібні підприємства мають переваги над середовищем, оскільки вони мають низку пільг економічного й неекономічного характеру. Серед показників, які дають змогу поділити підприємства на крупні, середні та дрібні, можна виділити такі: чисельність працюючих, розмір заходів виручки, суми сплачуваних податків.
2. За сферою діяльності: сфери матеріального виробництва, невиробничої сфери діяльності та змішані. До сфери матеріального виробництва належать усі види діяльності, що створюють матеріальні блага у формі продуктів, енергії, у формі переміщення вантажів, зберігання продуктів, сортування упаковки та інших функцій, які є продовженням виробництва у сфері обігу. Інші види діяльності, в процесі яких матеріальні блага не строюються, утворюють у своїй сукупності невиробничу сферу. До галузей сфери матеріального виробництва належать: промисловість, сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство, транспорт і зв'язок, будівництво, торгівля та громадське харчування.

До галузі невиробничої сфери діяльності належать: житлово-комунальне господарство, невиробнича сфера побутового обслуговування, охорона здоров'я, фізична культура й соціальне забезпечення, народна освіта, культура і мистецтво, наука та наукове обслуговування, фінанси та кредит, страхування, пенсійне забезпечення, управління.

Змішані підприємства або об'єднання є синтезом виробництв або підприємств як виробничої сфери, так і невиробничої.

3. За напрямами диверсифікації: вертикальна, горизонтальна, змішана. Такий поділ диверсифікованих підприємств і об'єднань показує, яке стратегічне завдання постає перед підприємством або об'єднанням. Кінцева мета будь-якої стратегії полягає в отриманні економічного ефекту у вигляді прибутку. Засобом досягнення є дії, спрямовані на збільшення ринку збуту, обсягів виробництва, частки додатної вартості, зниження комерційних ризиків, посилення позицій на ринку. Засоби досягнення мети визначають вибір

напряму диверсифікації. Так, горизонтальний напрям диверсифікації характерний при прагненні підприємства або об'єднань збільшити ринок збуту або обсяги виробництва. Вертикальний напрям диверсифікації характерний для підприємств або об'єднань, що бажають знизити витрати та збільшити частку прибутку через контроль над виробничим процесом, починаючи від видобутку сировини й закінчуючи збутом кінцевого продукту. Змішане спрямування диверсифікації характерно для підприємств або об'єднань, які намагаються посилити свої ринкові позиції через зниження комерційного ризику та взаємовпливу.

II. Після розгляду видів диверсифікованих підприємств та об'єднань варто розглянути їх організаційну структуру. Під організаційною структурою розуміють логічне відношення рівнів управління та функціонування галузей, які організовані таким чином, щоб забезпечити ефективне досягнення цілей [2, с. 1036]. Організаційна структура диверсифікованих підприємств (об'єднань), як правило, складніша, ніж структура недиверсифікованих підприємств (об'єднань). Це пов'язано з тим, що диверсифіковані підприємства та об'єднання підприємств займаються декількома видами діяльності, що вимагає наявності як мінімум двох різних виробництв із певними особливостями, притаманними кожному виду діяльності, та більш складного характеру зв'язків і відносин між підрозділами підприємств і учасниками об'єднань. Об'єднання підприємств умовно можна розглядати як господарську одиницю, якій притаманні особливі організаційні структури, що залежать від використовуваної форми об'єднання.

Організаційну структуру об'єднаних підприємств поділяють на: жорстко ієрархічну, умовно ієрархічну, демократичну. Кожній організаційній структурі властива визначена форма об'єднання. Так, жорстко ієрархічній структурі притаманне об'єднання у вигляді холдингу, умовно ієрархічній структурі – у вигляді асоціації та спілки, демократичній організаційній структурі – об'єднання у вигляді простого товариства. Бізнес-групи можуть використовувати будь-яку з трьох перерахованих вище організаційних структур.

Необхідно розглянути перераховані організаційні структури детальніше, виходячи із існуючих форм об'єднань підприємств.

1. Холдинг – це об'єднання підприємств, у якому холдингова компанія керує дочірніми компаніями й координує їх діяльність за допомогою їх акцій, якими вона володіє [2, с. 1206].

Холдинговою компанією визнають підприємство незалежно від його організаційно-правової форми, яке управляє дочірніми [18]. Товариство може бути визнано дочірнім за наявності хоча б однієї з трьох обставин: переважної порівняно з іншими учасниками участі в його статутному капіталі іншого товариства (що, зокрема, не вимагає тепер для акціонерних товариств знаходження свідомо контрольного пакету акцій одного товариства в руках іншого); договору між товариством та іншим товариством про управління справами першого (наприклад, договору з керуючою компанією); іншої можливості одного товариства визначити рішення, що приймає інше товариство, в тому числі фактичної можливості чинить такий плив на органи управління дочірнім суспільством (зрозуміло, при її доведеності в разі необхідності). Таким чином, наявність статусу дочірнього товариства не залежить від суворо формальних критеріїв і може бути доведено, наприклад, у судовому порядку з метою використання відповідних правових наслідків.

Основна новація Закону [14], прийнятого в 2008 р., – відмова від поділу на відкриті й закриті АТ. Натомість у ст. 5 було введено поділ АТ залежно від способу розміщення акції на публічні та приватні, де кількість акціонерів не може перевищувати 100 осіб.

Законом окреслено, що робота державних АТ і державних холдингових компаній, єдиними засновником та акціонером яких є держава в особі уповноважених державних органів, регулюється цим законодавчим актом з урахуванням особливостей, передбачених спеціальними законами.

Фахівці компаній з управляння активами визнають, що процедура голосування, закладена в законі, справді унеможливлює участь у цьому процесі рейдерів, а також спрощується процедура управління корпоративними правами. Посадові особи АТ не зможуть вимагати від акціонера – працівника АТ інформацію про те, як він голосував чи має намір це робити на загальних зборах, а також про відчуження своїх акцій чи плани щодо цього. Інакше порушнику світить адміністративна або майнова відповідальність і звільнення із займаної посади.

Відтепер (згідно зі ст. 2, 64, 65) менеджмент АТ може приймати самостійні рішення, якщо угода стосується не більше 10% активів, із відома наглядової ради – 25%, через загальні збори – 50%. У разі коли йдеться вже про проведення операції на суму в понад половину вартості активів, за це мають віддати ¾ голосів [14].

Вищим органом правління холдингом є загальні збори учасників (акціонерів) холдингової компанії. Формовані їм адміністративні органи керують як його власною діяльністю, так і дочірніми фірмами та підприємствами. На вищому рівні управління холдингової компанії визначають ключові питання її діяльності: інвестиційну стратегію, використовувані технології, перспективні проекти тощо. Управління холдингом поділяється на два напрями: управління галузевим напрямом та управління функціями. Під напрямом розуміють сукупність дочірніх підприємств і філіалів певного профілю. За лінією

галузевого управління здійснюється координація виробничо-збутового циклу кожної категорії товарів і послуг. Головне підприємство управляє діяльністю дочірніх підприємств через своїх представників у раді директорів. З метою реалізації загальнофірмової стратегії інтереси головного учасника представляє генеральний директор. Основне товариство, яке має право давати дочірньому підприємству обов'язкові для нього вказівки, є солідарним із дочірніми підприємствами щодо операцій, укладених останнім на виконання таких вказівок [12].

2. В українському законодавчому полі визначено дві основні організаційно-правові форми об'єднань підприємств – асоціацію та спілки. Немає підстави говорити про традиційно чітке правове розмежування понять "асоціація" та "союз". Для асоціації домінуючою ознакою є однотипний склад учасників, а для союзу – спільність цілей об'єднання. Однотипність складу учасників може визначатися спільністю їх правових форм, приналежністю до однієї або суміжних галузей економіки тощо. Спільність цілей учасників об'єднань може бути пов'язана, зокрема, з інтересами конкретного регіону, з розвитком певної сфери. Це наше тлумачення згідно з Цивільним кодексом України [3].

Асоціація або союз – це некомерційні організації, створені з метою координації господарської діяльності об'єднаних юридичних осіб, представлення та захисту загальних майнових інтересів учасників об'єднання [21]. За змістом такі об'єднання створюють для реалізації інтересів своїх членів управлінських функцій. Функція координації підприємницької діяльності чинить управлінський вплив на учасників об'єднання з боку органу, якому вони добровільно делегували свої повноваження. Принцип обов'язковості управлінських рішень встановлюється в установчих документах об'єднань [3].

Фінансування діяльності об'єднань із реалізації делегованих їм повноважень покладається на самих учасників. Учасники об'єднання зберігають усі права, передбачені в їх установчих документах. Учасники об'єднання несуть субсидіарну відповідальність за його зобов'язаннями в порядку і в розмірі, передбаченому в установчих документах. Особливе значення має перелік питань, за якими об'єднання має право приймати управлінські рішення, обов'язкові для його членів, а також рішення, які мають рекомендаційний характер, перелік правових наслідків невиконання таких рішень суб'єктами об'єднань, контрольні функції об'єднання з питань, що належать до його компетенції, допоміжні (наукові, постачальницькі тощо) функції об'єднання. Члени об'єднання вправі безоплатно користуватися послугами об'єднання, тобто учасники об'єднання отримують управлінські консультаційні та маркетингові послуги безкоштовно.

3. Просте товариство – об'єднання підприємств із метою здійснення спільної діяльності, але без організації нових юридичних осіб і без участі в статутних капіталах один одного або інших юридичних осіб. Дію договору простого товариства регулюють норми Цивільного кодексу. Договір простого товариства є багатосторонньою угодою. Саме ті обставини, що його учасники переслідують спільні цілі й зазвичай не виступають стосовно один одного в ролі боржників і кредиторів, як учасники інших договорів, становить головну особливість цієї угоди. Спільність цілей і спільний (скоординований) характер діяльності дають змогу характеризувати учасників цього договору як товаришів, а сам договір називати товариським [3]. Учасники цього договору юридично не відокремлюють майно, що використовують для спільної діяльності. Іншими словами, вони не створюють для цього новий суб'єкт права – юридичну особу – й тому відповідають за загальними боргами, хоча й у пайовому або солідарному порядку, але всім своїм особистим майном. За цією ознакою договір про спільну діяльність відрізняється від установчого договору. Таким чином, за договором простого товариства кілька учасників зобов'язуються поєднати свої вклади та спільно діяти для досягнення загальної законної мети. З цього випливає, що, згідно з таким договором, у його учасників виникають взаємні обов'язки щодо відповідних внесків і подальшого здійснення узгоджених (скоординованих) дій, переслідуючи загальну мету.

Спільною частковою власністю організаторів є майно у вигляді внесків, а також отримана в результаті спільної діяльності продукція, плоди та доходи, споруджені об'єкти тощо. Закон або договір може, однак, установлювати й інші положення, наприклад, надходження конкретних результатів спільної власності кожного з учасників. Таке положення діяльності може витікати із сутності цього зобов'язання, наприклад, спільного будівництва будинку або іншої споруди для одного з учасників. Юридичне відокремлення загального майна учасників від їх особистого майна зазвичай проводиться за допомогою його самостійного бухгалтерського обліку на окремому балансі.

Оскільки просте товариство не є юридичною особою, ведення спільних справ не може здійснюватися ні самим цим товариством, ні будь-яким його органом, незважаючи на те, що, загалом, кожен із учасників може тут діяти від імені всіх учасників, для цього необхідна або належним чином оформлена довіреність, або пряма вказівка на таку можливість, що міститься в письмовому договорі простого товариства. При цьому довіреність або копія письмового договору повинна перебувати в кожного учасника. Договір простого товариства може також передбачати, що ведення спільних справ здій-

снюється лише деякими певними учасниками. І в цьому випадку таким учасникам потрібне доручення або повноваження, яке безпосередньо випливає з письмового договору товариства. Можна, нарешті, домовитися й про те, що спільні справи товариства здійснюються його учасниками спільно. Тоді для кожної угоди потрібне загальне одноголосне рішення всіх без винятку учасників. У такій ситуації вони мають право або всі без винятку підписати, наприклад, текст відповідного договору з третьою особою, або видати для цього разову довіреність одному або декільком учасникам [9].

За загальним правилом, учасники товариства як часткові власники приймають рішення із загальних справ одноголосно (за погодженістю всіх учасників). Проте вони вправі передбачити в договорі інший порядок прийняття рішень – за більшістю голосів, у тому числі пропорційно зробленим вкладам або частками за правом спільної власності.

Загальний прибуток учасників зазвичай розподіляється пропорційно вартості їх вкладів або часток у праві спільної власності. Товариський договір або додаткову угоду учасників можуть ввести й інші, в тому числі допоміжні критерії розподілу прибутку.

4. Промислово-фінансовою групою визнають офіційно зареєстровані групи підприємств, установ та інвестиційних інститутів, об'єднань капіталу, які зроблені в порядку й на умовах договору про створення промислово-фінансової групи. Вона формується в цілях об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів її учасників для технологічної або економічної інтеграції, для реалізації інвестиційних та інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності й розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць [2, с. 165–166].

В Україні водночас був чинним Закон України "Про промислово-фінансові групи України", в якому наведено таке визначення: ПФГ – об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням Уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції [17, ст. 1].

Досвід останніх років показує, що ринкові реформи, не зміцнені активною структурною політикою, спроможні призвести до втрати країною своїх технологічних позицій у світі. Ці обставини зумовлюють переміщення промислової політики на перший план в економічних реформах.

На жаль, в Україні вкрай мало великих підприємств на взірець концерну – практично одиниці. У США "обличчям" промисловості є 400 найбільших корпорацій, що випускають близько половини промислової продукції. Саме з появою корпоративної ланки виникла необхідна для ринкової економіки стійкість.

Але, на відміну від нашої, західна економіка зробила своєю опорою середній рівень, не давши йому виходу як на верхній (макроекономічний), так і на нижній (мікроекономічний) рівень управління. У результаті утворилася досить ефективна конструкція. Корпорації, акумулюючи великий обсяг ресурсів і продукції, стали своєрідними ретрансляторами сигналів макросистеми в параметри ринкового регулювання на рівні окремих підприємств у сфері середнього й малого бізнесу.

Середня ланка в нашій промисловості тільки почала формуватися наприкінці 1980-х рр. Але цей процес припинили спонтанна лібералізація та приватизація. Реформатори нової хвилі так і не змогли правильно оцінити його роль і місце в загальному механізмі управління. У корпораціях вони побачили лише одну сторону, пов'язану з примітивним уявленням про монополізм, а тому випустили з уваги іншу – можливість створювати великі промислові структури, що спроможні взяти на себе вирішення завдань узгодження ринкових і планових механізмів управління в ринковій економіці.

У результаті прийнятий курс приватизації великої промисловості було спрямовано на створення внутрішньої конкуренції. Це призвело до роздробленості підприємств та об'єднань, через що було розірвано технологічні ланцюги, що в результаті призвело до зниження ефективності виробництва [4].

Не можна щоразу нехтувати світовим досвідом. Неприпустимо й далі промислову політику України базувати на уявленнях столітньої давнини. Треба створювати сучасну конкурентну економіку. А це означає, що акцент треба зробити на формуванні відсутньої сьогодні середньої ланки в структурі нашої економіки. Вона асоціюються з бізнес-групами/ПФГ (рис.). Саме в ділянці бізнес-груп промисловість України отримала б потужні виробничі комплекси, що могли б достойно витримати конкуренцію з боку Заходу та Сходу, забезпечити необхідні умови для переходу до економіки відкритого типу. Так ми вважали наприкінці 1990-х рр.

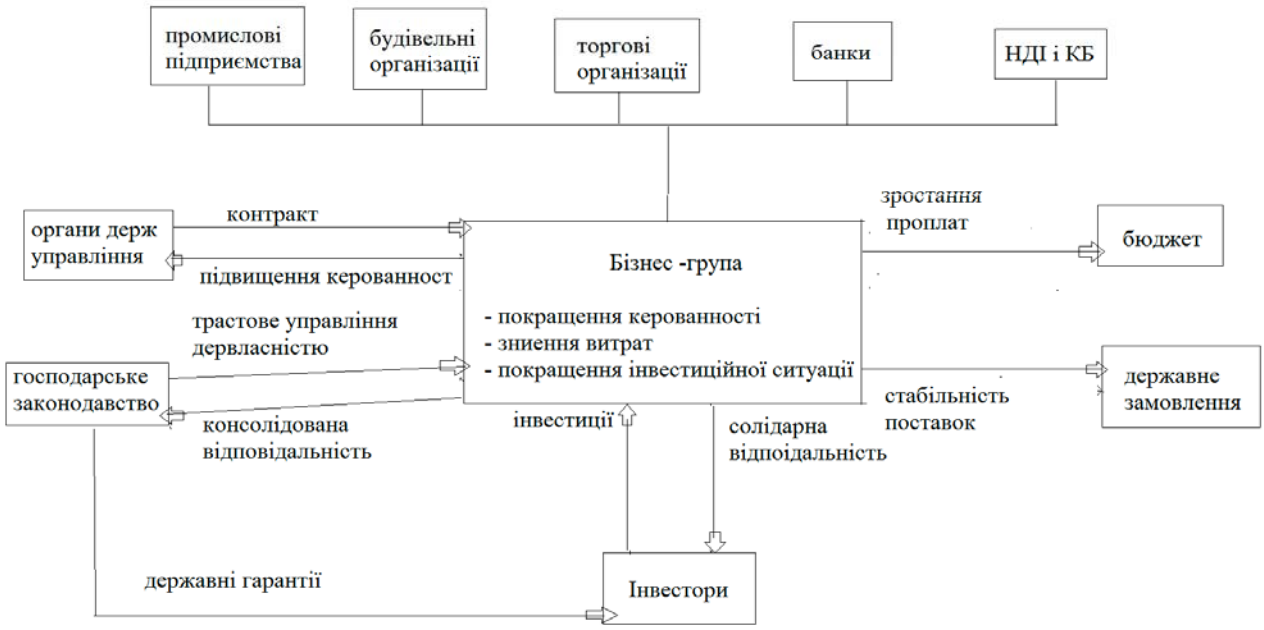

Рис. Стимулювання промислового виробництва в бізнес-групі [6, с. 528]

Представимо низку положень, які випливають із українського законодавства:

– учасниками бізнес-групи (ПФГ) можуть бути юридичні особи, що діють на основі договору про створення бізнес-групи, та установи або центральна компанія, що утворює ПФГ;
– серед учасників ПФГ обов'язкова наявність організацій, що діють у сфері виробництва товарів і послуг, а також банків або інших кредитних організацій;
– найвищим органом управління бізнес-групи є рада керівників ПФГ, що включає представників усіх її учасників;
– компетенція ради керівників бізнес-групи встановлюється договором про створення ПФГ;
– для здійснення діяльності учасники укладають договір про створення ПФГ, при цьому відбувається відособлення активів учасників;
– по зобов'язанням центральної компанії бізнес-групи, що виникли в результаті участі в діяльності ПФГ, учасники ПФГ несуть солідарну відповідальність, що встановлюється договором про створення ПФГ;
– бізнес-групи активно підтримує держава, яка надає їм низку пільг [6, с. 526–529].

У 2011 р. в Україні функціонували такі бізнес-групи з активами у відповідних галузях: Group DF (нафта й газ, хімпром, медіа, нерухомість), Смарт-холдинг (суднобудування, ГМК, АПК, будівництво, фінанси, машинобудування), СКМ (ГКМ, енергетика, телекомунікації, нерухомість, фінанси, медіа, торгівля, машинобудування), Приват (нафта, ГМК, хімпром, фінанси, АПК, транспорт, машинобудування), Донецьксталь (транспорт, ГМК, вуглепром, машинобудування, фінанси), ІСД (ГМК, вуглепром, АПК, медіа), Фінанси і кредит (металургія, енергетика, машинобудування, хімпром), Універсальна інвестиційна група (нафтопродукти, харчопром, фінанси, будівництво та нерухомість, транспорт, хімпром), ТАС (фінанси, машинобудування, нерухомість), Eastone (металургія, медіа, фінанси, рітейл) [20].

III. Після розгляду організаційних структур, властивих об'єднанням підприємств, варто розглянути організаційні структури, властиві диверсифікованим підприємствам. Формування організаційної структури є найважливішим стратегічним рішенням і впливає на результати функціонування підприємства. Адекватність організаційної структури потребам підприємства є необхідною умовою його керованості. Такий підхід до організаційної структури пов'язаний з укрупненням і ускладненням діяльності та зміною умов функціонування підприємства. Організаційна структура диверсифікованих підприємств може бути: функціональною, лінійною, лінійно-функціональною, штабною, на базі відділень, на базі стратегічних господарських центрів, матричною [8, с. 26–31].

1. Функціональна структура, зазвичай, переважає на підприємствах, що діють на одному або декількох продуктових ринках. На підприємстві створюють спеціальні підрозділи для виконання однієї або кількох близьких функцій управління (планування, маркетингу, вирішення фінансових питань, бухгалтерського обліку, досліджень і розробок тощо). Ця спеціалізація забезпечить ефективність і точність виконання окремих функцій.

Функціональна структура характерна для великих господарських одиниць.

2. Лінійна структура характеризується лінійним маршрутом інформації, відсутністю спеціалізації управлінських функцій і високою ієрархічністю. Така структура характерна для маленьких фірм із невеликим набором продуктів або послуг, що випускають.
3. Лінійно-функціональна структура є синтезом двох попередніх. Управління здійснюється лінійними керівниками через підлеглих їм функціональних керівників, кожен з яких керує підлеглими в межах доручених йому функцій. Ця структура ефективна при слабо змінних зовнішніх умовах. Є два недоліки цієї структури: протиріччя між лінійними йй функціональними підрозділами та суперечливі відносини між різними функціональними підрозділами, що заважають пристосуватися до мінливих умов.
4. Для штабної структури характерне утворення групи керівників, які заміняють одноосібного керівника. Кожен спеціаліст, що входить у цю групу, наділяється повноваженнями керівника підприємства. У зв'язку з цим одна людина не справляється з усіма обов'язками, тому підбирають фахівців із різних галузей діяльності, щоб вони доповнювали один одного.
5. Структура на базі відділень характерна для високодиверсифікованого підприємства, на якому функціональні менеджери не можуть упоратися зі своїми обов'язками, а вищі керівники не можуть упоратися з процесом координації діяльності. При цій структурі підприємство перетворюється в сукупність підрозділів, які функціонують із певною часткою самостійності. Відділення зазвичай формуються за продуктовими групами, географічним розподілом, різними каналами просування товару або споживчими групами. Ця структура передбачає делегування повноважень керівникам відділень, що дає змогу передати оперативне управління на рівень підрозділу. Керівництво підприємства зосереджено на спільних стратегічних проблемах. Ця структура досить демократична, тому застосування її за відсутності диференціації продукції, географії регіонів або споживчих груп є неефективним.
6. Структуру на базі стратегічних господарських центрів застосовують у разі збільшення розмірів або кількості суб'єктів, що виділилися в структурі підрозділів на підприємстві в процесі диверсифікації. В таких умовах необхідно більшою мірою контролювати процес диверсифікації підприємства. Досягти цього дає можливість система управління, яка спирається на стратегію та сприяє взаємодоповнюваності різних видів здійснюваної підприємством діяльності. Відділення або їх частини поєднуються в групи за ознакою спільності стратегічних елементів. До структури таких груп, які називаються стратегічними господарськими центрами, зазвичай входять кілька відділень, що відповідають за подібні або взаємодоповнюючі напрями діяльності підприємства.
7. Матрична структура поєднує переваги спеціалізації, характерні для функціональної структури, з гнучкістю реакції, властивій структурі на базі відділень, тобто підприємства, де кожен функціональний підрозділ разом із іншими підрозділами водночас бере участь у декількох проектах.

(а) Матрична структура встановлює подвійну підпорядкованість, виконавську відповідальність і контроль. Керівників робіт зазвичай призначають водночас на функціональну область і конкретний проект. Робоча група за матричною структурою займається певним проектом, зберігаючи зв'язки окремих членів групи з різними функціональними службами та відділами.

(б) При проектно-матричній організації управління співробітники існуючих функціональних відділів виділяються в підпорядкування керівнику на весь час його виконання. Керівник дає завдання, контролює його виконання й координує роботу. Використання цього методу передбачає створення спеціальної групи, яка стає самостійним учасником розробки проекту й після завершення робіт над ним розпускається. Ця група формується з фахівців функціональних відділів. Взаємодія керуючого проектами з функціональними підрозділами здійснюється по горизонталі. Ця структура дає змогу пов'язувати стратегічну необхідність розробки нового продукту або проекту з поточними завданнями в різних функціональних областях. При цьому потужність і ресурси розподіляють за принципом найкращого використання для підприємства загалом.

(в) При функціонально-матричній організації управління керівник проекту безпосередньо співпрацює з виконавцями, що працюють у функціональних підрозділах. Група діє в межах подвійного підпорядкування: по проекту вона підпорядковується керівнику проекту, по функціям – начальникам функціональних підрозділів. Недоліком цієї структури є подвійні цілі працюючих груп, які суперечать фундаментальним принципам ефективної організації.

IV. Вище було розглянуто організаційно-правові форми диверсифікованих підприємств, які мають нормативно-правовий базис у законодавстві. Розглянемо коротко також інші види диверсифікації, які знайшли своє відображення в світовій практиці підприємництва [5, с. 137].

На основі принципу кооперації серед диверсифікованих підприємств можна виділити картелі та консорціуми.

А.Картель є формою союзу підприємств на основі картельної згоди, в якій встановлюються

обов'язкові для всіх учасників умови господарювання. Кожен учасник самостійно закуповує сировину та проводить роботи з маркетингу й управління виробництвом, залишаючись при цьому юридично й господарсько самостійною одиницею, керуючись тільки картельними згодами. Довговічність картелю залежить від фінансового стану учасників, внутрішньогалузевої конкуренції та умов кон'юнктури ринку.

Б.Консорціум є формою інтеграції банків і підприємств на основі картельної угоди для спільної реалізації великих ресурсомістких проектів з метою отримання монопольно високого прибутку. При цьому учасники (як державні, так і приватні підприємства) повністю зберігають свою самостійність, але в межах поставленої мети консорціуму підкоряються єдиному керівнику. Як правило, консорціум – тимчасове об'єднання учасників на період досягнення поставленої мети.

На основі принципу концентрації серед диверсифікованих підприємств можна виділити синдикати, трести, концерни та конгломерати.

В.Синдикат є сукупністю підприємств, об'єднаних договірним відношенням з метою централізації функцій забезпечення ресурсами та маркетингу на договірних умовах. Учасники синдикату зберігають юридичну та господарську самостійність, але втрачають комерційну незалежність. При цьому централізація збуту дає змогу проводити єдину ринкову стратегію, а функції постачання – економити на витратах.

Г.Трест є формою об'єднання підприємств, при якому відбувається сильна централізація управління. Учасники повністю втрачають виробничо-комерційну самостійність, а управління групою здійснює один власник. Трести можуть бути як галузеві (класичні), так і міжгалузеві (комбінати).

Д.Концерн, по суті, є формою інтеграції науково-виробничих, торгово-збутових, організаційно-економічних і фінансових можливостей учасників для реалізації обраної стратегії розвитку. Учасники концерну зазвичай зберігають свою юридичну (але не господарську) самостійність [5, с. 166].

Е.Конгломерати є формою інтеграції господарюючих суб'єктів із яскраво вираженою диверсифікацією бізнесу й відсутністю синергетичного ефекту, об'єднаних однією метою зростання. Як і в концерні, учасники зберігають свою юридичну, але не господарську самостійність; в основі стратегії зазвичай лежить підвищення ефективності використання фінансового капіталу та зниження ринків.

Зазначимо, що поява організаційних форм диверсифікованих підприємств є об'єктивним процесом і тому в явній або неявній формі відбувається в сучасній українській економіці. Тому необхідна сучасна нормативно-правова база, яка дасть можливість спрямувати ці тенденції в цивілізоване русло, що відповідає загальним стратегічним орієнтирам економічного розвитку й не передбачає створення осередків соціальної напруги. Це стосується питань антимонопольного законодавства, злиття та поглинання підприємств, ліквідації збиткових виробництв, руху фінансових коштів усередині диверсифікованого підприємства й низки інших.

Необхідно також докладніше розглянути один із специфічних видів диверсифікації виробництва в Україні – створення малих диверсифікованих підприємств. При цьому малі підприємства, які здійснюють декілька видів діяльності (багатопрофільні), належать до таких критеріїв того виду діяльності, частка якого є найбільшою в річному обсязі обороту чи річному обсязі прибутку. Протягом року ці показники визначаються з наростаючим підсумком із початку року. Підприємство при цьому самостійно визначає, який із показників треба застосовувати – обсяг обороту (обсяг реалізації продукції, товарообіг тощо), обсяг прибутку, отримуваного від усіх видів діяльності підприємства. Обраний показник повинен бути незмінним протягом звітного року [1, с. 6].

Детально аналізуючи проблеми управління малими диверсифікованими підприємствами, автори [11] наголошують, що, дивлячись у майбутнє, можна передбачити, що вони не зберігаються довгий час у тому химерному вигляді, в якому існують зараз. Мабуть, у міру стабілізації та формування стійких груп споживачів за доходами багатопрофільні компанії чекають один із варіантів: або така компанія природним шляхом перестане бути малою й перетвориться в середню або крупну диверсифіковану корпорацію з серйозною часткою виробничих елементів, або їй доведеться спеціалізуватися на якомусь одному (або групі складних) ринків, для чого будуть потрібні серйозні конкурентні переваги й, відповідно, значні ресурси. Ще одним варіантом може бути перетворення в повністю оболонкову компанію, в якій основна частина бізнес-функцій – наприклад, виробництво – передається на контрактній основі стороннім підрядникам [11, с. 107].

IV. Висновки

У дослідженні було розглянуто різні форми диверсифікованих промислових підприємств, найбільш широко вживаних у промислово розвинених країнах.

На основі принципу кооперації серед диверсифікованих підприємств можна виділити картелі та консорціуми. На основі принципу концентрації серед диверсифікованих підприємств можна виділити синдикат, трест, концерн, конгломерати.

Акцентуємо, що виникнення цих організаційних форм диверсифікованих підприємств є ефективним процесом і тому в явній або неявній формі відбувається в сучасній українській економіці. Тому необхідно вдосконалювати нормативно-правову базу, яка давала б можливість переводити ці тенденції в керований напрям розвитку. Це стосується розвитку анти-

монопольного законодавства, злиття та поглинання підприємств, ліквідації збиткових виробництв, руху фінансових коштів усередині диверсифікованого підприємства й низку інших.

Дослідження виконано в межах НДР – "Новітні моделі та інструментарій передпланової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів" (№ ДР 0114U005506).

Список використаної літератури

1. Аронов А. М., Петров А. Н. Диверсификация производства: теория и стратегия развития. Санкт-Петербург, 2000. 387 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. Москва, 2002. 1280 с.
3. Гражданский кодекс Украины. Харьков, 2005. 400 с.
4. Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України. *Урядовий кур'єр.* 2015. № 20. URL: http://ukurier.gov.ua/uk/articles/ novij-rik-zustrinemo-z-derzhavnim-byudzhetom/.
5. Забелин П. В. Основы корпоративного управления концернами : учеб. пособ. Москва, 1998. 325 с.
6. Запоточний І. В., Захарченко В. І. Державне регулювання регіональної економіки : монографія. Харків, 2003. 592 с.
7. Захарченко В. І., Аль-Шаргі Ф. М. Розвиток промислового підприємства на основі моделювання процесу диверсифікації виробництва : монографія. Одеса, 2015. 124 с.
8. Захарченко В. І. Економіка виробництва : конспект лекцій. Одеса, 2002. 96 с.
9. Захарченко В. И. Организационные изменения в украинском бизнесе и новая экономика. *Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління.* 2009. Т. 12. Вип. 28. С. 6–16.
10. Захарченко В. И. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий. *Машиностроитель.* 1999. № 11. С. 13–17.
11. Клейнер Г. Б., Качалов Р. М., Данилина Я. А. Управление малыми многопрофильными корпорациями. *Проблемы теории и практики управления.* 1999. № 5. С. 16–23.
12. Кныш М. И., Тютинов Ю. П. Стратегическое управление корпорации : учеб. пособ. Санкт-Петербург, 1996. 420 с.
13. Петрович Й. М. Управління діяльністю організаційно-виробничих систем : навч. посіб. Київ, 2013. 510 с.
14. Про акціонерні товариства : Закон України. 2008. № 202. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17.
15. Програма діяльності КМ України. *Урядовий кур'єр.* 2014. № 231. URL: http://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-sichen-serpen-2014-roku/.
16. Про інститути спільного інвестування : Закон України. *Урядовий кур'єр.* 2012. № 174. URL: http://consultant.parus.ua/?doc=058R569E5Б.
17. Про промислово-фінансові групи України : Закон України. *Відомості ВР України*. 1996. № 23. Ст. 88.
18. Про холдингові компанії : Закон України. *Інвестгазета.* 2012. № 18. С. 4–8.
19. Стратегія сталого розвитку "Україна – 2020". *Урядовий кур'єр.* 2015. № 6. URL: http://ukurier.gov.ua/uk/news/yak-vikonuvatimetsya-uryadova-programa-strategiya.
20. ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины. Киев, 2012. № 4. 128 с.
21. Хозяйственный кодекс. Харьков, 2005. 256 с.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2017.

Захарченко В. И., Балахонова О. В., Аль-Шарги Ф. М. Организационно-правовое обеспечение диверсификации промышленных предприятий в Украине

В статье были исследованы различные формы диверсифицированных промышленных предприятий, которые наиболее широко применяются в промышленно развитых странах. Предложена классификация организационно-правовых форм диверсифицированных предприятий. Рассмотрены варианты организационных структур. Проведен анализ зарубежного опыта построения диверсифицированных структур. Определено, что формирование организационной структуры является важным стратегическим решением, влияющим на результаты функционирования промышленного предприятия. Указано, что адекватность организации структуры потребностям предприятия является необходимым условием его управляемости.

Ключевые слова: *предприятие, диверсификация, организационная структура, бизнес-группа, форма, процесс.*

Zakharchenko V., Balahonova O., Al-Sharghi F. Organizational and Legal Support for Diversification of Industrial Enterprises in Ukraine

The article explored the various forms of diversified industrial enterprises that are most widely used in industrialized countries. Creation of new businesses in engineering, energy, automotive requires investments that can make only the state association of business corporations or multinationals. Therefore, the classic definition of "diversification" is confirmed as the distribution of capital invested, which narrows (or) between different investment targets to reduce the risk of possible losses of capital or income from it. In the article enterprises classified according to the principles of their formation, considered their organizational structure and schematically shown in stimulating industrial business group discussed organizational structures inherent in diversified businesses. According to the authors, it is necessary to improve the regulatory – legal framework that would allow to translate these trends into driven development trend. This includes surveys of antimonopoly law, mergers and acquisitions, elimination of unprofitable production, movements of funds

within a diversified company and others. On the basis of the principle of cooperation among diversified enterprises, cartels and consortia can be singled out. Based on the principle of concentration among diversified enterprises, it is possible to single out a syndicate, a trust, a concern, conglomerates. The emergence of these organizational forms of diversified enterprises is an effective process. And, therefore, in an explicit or implicit form occurs in the modern Ukrainian economy. Proceeding from this, it is necessary to improve the regulatory and legal framework that would allow these trends to be translated into managed directions of development. This concerns the development of antimonopoly legislation, the mergers and acquisitions of enterprises, the liquidation of loss-making industries, the movement of financial assets within a diversified enterprise, and a number of others.

Key words: *enterprise, diversification, organizational structure, business group, form, process.*

УДК 658.589:621

І. В. Кулько-Лабинцева
старший викладач
Класичний приватний університет

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті надано декілька підходів до тлумачення поняття "інвестиції". Аргументовано необхідність розвитку інвестиційного потенціалу країни. Проаналізовано стан капітальних інвестицій країни. Обґрунтовано необхідність інвестування в основні засоби машинобудівних підприємств, а також необхідність і доцільність аналізу їх основних засобів. Зазначено, що це дасть змогу підприємству отримати достовірну та повну інформацію, необхідну для запровадження й розвитку капітального інвестування. Доведено, що аналіз основних засобів є необхідним у системі управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств.

Ключові слова: *основні фонди машинобудівних підприємств, інвестування, капітальне інвестування, інновації, аналіз.*

I. Вступ

На етапі розвитку національної економіки держави необхідною є розробка стратегії підвищення конкурентоздатності продукції машинобудування як однієї з провідних галузей економіки.

Для цього нагальною потребою є інвестування у високопродуктивні, інноваційні основні засоби підприємств машинобудування та їх ефективне використання. Реалізації цього завдання сприятиме інтенсифікація роботи машинобудівних підприємств, що сприятиме зростанню ВВП країни, зменшенню безробіття. Науковці виокремлюють декілька підходів до тлумачення поняття "інвестиції" на машинобудівних підприємствах [1, с. 5] (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття "інвестиції"

Джерело	Тлумачення
Економічна енциклопедія	Інвестиції здійснюються у вигляді цінних паперів, банківських вкладень, грошових коштів у фонди підприємства
В. А. Григорьєв	Довготермінове вкладення капіталу, що реалізується в підприємствах народного господарства
І. В. Головко	Вкладення капіталу для забезпечення майбутнього приросту доходу
В. В. Кулішов	Вкладення майнових, інтелектуальних цінностей, грошових коштів у фінансові активи підприємства

Інвестування в галузь машинобудування невід'ємно пов'язане з аналізом стану та структури основних засобів машинобудівних підприємств, які є об'єктом капітальних інвестицій. Однак це питання потребує більш глибокого аналізу та вдосконалення.

II. Постановка завдання

Метою статті є аргументування необхідності аналізу основних засобів у системі управління інвестиційною діяльністю підприємств машинобудування. Для цього в дослідженні:

– проаналізовано стан і структуру капітальних інвестицій країни за 2014–2016 рр.;
– обґрунтовано необхідність ефективного використання основних фондів підприємств машинобудування;
– виокремлено основні принципи аналізу основних засобів машинобудівних підприємств у складі програми інвестиційного розвитку галузі.

III. Результати

В межах стратегії сталого розвитку економіки держави необхідною є стратегія сталого розвитку інвестицій у машинобудування. В умовах багаторічної технологічної кризи така стратегія стала би підґрунтям для стрімкого розвитку продуктивних сил країни. В країні щороку збільшуються обсяги інвестицій. Наочно це можна побачити в табл. 2, рис.

Таблиця 2

Капітальні інвестиції України за джерелами фінансування 2014–2016 рр.

Джерела	2014 (млн грн)	2015 (млн грн)	2016 (млн грн)
1	2	3	4
Державний бюджет	2 738,7	6 919,5	9 264,1
Місцеві бюджети	5 918,2	14 260,0	26 817,1
Кошти підприємств	15 4629,5	184 351,3	248 769,4
Кредити, позики	21 739,3	20 740,1	27 106,0

© Кулько-Лабинцева І. В., 2017

Продовження табл. 2

1	2	3	4
Іноземні інвестори	5 639,8	8 185,4	9 831,4
Кошти населення	22 064,2	31 985,4	29 932,6
Інші	6 690,2	6 674,7	7 495,5
Загалом	219 419,9	273 116,4	359 216,1

Як видно з табл. 2, найбільшим джерелом фінансування капітальних інвестицій у країні є кошти підприємств. Це означає, що приватний сектор економіки найбільш активно дбає про свій розвиток.

Кошти населення є другим за кількістю джерелом фінансування капітальних інвестицій України. Населення вкладає свої кошти в будівництво нового житла.

Кредити й позики є третім за розміром джерелом фінансування капітальних інвестицій. Це означає, що державі не вистачає власних коштів для забезпечення потреб у капітальних інвестиціях як державного, так і приватного сектора економіки.

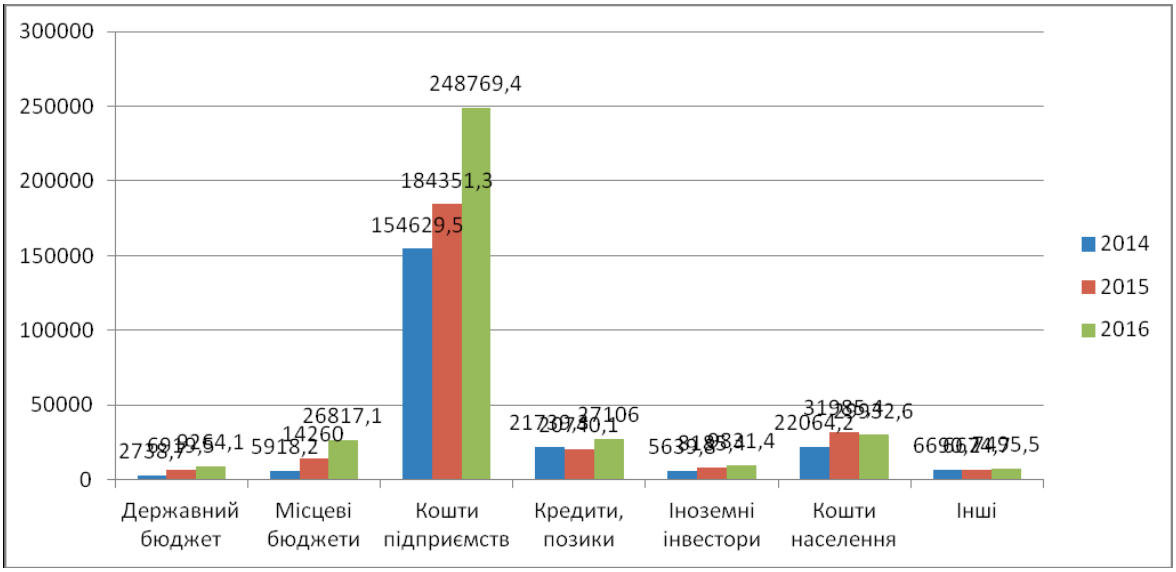

Рис. Капітальні інвестиції України за джерелами фінансування 2014–2016 рр. (млн грн)

Машинобудівний комплекс є однією з найважливіших складових у складній структурі економіки каїни. Тому аналіз капітальних інвестицій у машинобудування є необхідною складовою загальної оцінки ефективності державної діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Капітальні інвестиції в машинобудування за 2014–2016 рр.

Показники	2014 (млн грн)	2015 (млн грн)	2016 (млн грн)
Виробництво машин та устаткування	2 020,8	1 945,4	2 318,3
Виробництво автотранспортних засобів	2 627,7	3 332,1	3 388,1
Разом	4 648,5	5 277,5	5 706,4

Джерело: Статистичні збірки 2014–2016 рр.

Виходячи з табл. 3, у 2015 р. інвестиції у виробництво машин та устаткування скоротилися, порівняно з 2014 р. – з 2020,8 млн грн до 1945,4 млн грн відповідно. Цьому сприяла складна політична та економічна ситуації 2015 р. Але вже в 2016 р. цей показник значно збільшився, що зумовлює збільшення уваги держави до розвитку машинобудування. Треба зауважити, що капітальні інвестиції на підприємствах машинобудування спрямовують на розвиток їх основних фондів.

Сьогодні науковці сперечаються стосовно мети економічного аналізу основних фондів підприємств машинобудування та їх ролі в системі управління інвестиційною діяльністю. Так, Є. В. Мних вважає, що метою аналізу стану та структури основних фондів є визначення забезпеченості ними підприємства в тій ситуації, коли воно використовує їх найбільш інтенсивно. Крім цього, метою аналізу, на думку науковця, є пошук резервів для збільшення їх віддачі.

На думку Г. О. Король, метою аналізу основних засобів підприємства є пошук резервів покращення їх використання, оцінки, їх подальша мобілізація [2, с. 50].

Ефективне використання основних засобів на підприємствах машинобудування сприятиме:
– зростанню загальної вартості бізнесу;
– зростанню доданої вартості;

– отриманню додаткових конкурентних переваг підприємством;
– зменшенню обсягу браку;
– збільшенню обсягів виробництва на одиницю часу.

Саме тому будь-яке підприємство повинно чітко визначитися з економічною стратегією інвестиційної діяльності. Варто зауважити, що основні засоби підприємства є об'єктом його реального інвестування. Для повноцінного забезпечення інвестиційного процесу інформативною базою, насамперед, необхідно врахувати всі можливі та наявні ризики в діяльності підприємства.

Повноцінний аналіз ризиків інвестиційної діяльності дає можливість управлінцям усіх рівнів мінімізувати ризики, оперативно ними керувати. На передпроектній та проектній стадіях аналіз ризиків проводять повноцінно, але, коли йдеться про післяпроектний контроль, ситуація змінюється. А все тому, що аналіз інвестування проводять відокремлено від аналізу стану та структури основних засобів підприємства.

Для того, щоб удосконалити інформаційне забезпечення реального інвестування, його об'єктів – основних засобів, необхідним є системність в оцінюванні та аналізі стану й структури основних фондів підприємства та обсягів інвестування.

Насамперед, системний підхід – це методологія вивчення окремих елементів, об'єктів у тісній взаємодії. Це аналіз ступеня та тісноти їх зв'язків. Тому є необхідним саме узгодження цілей аналізу реальних інвестицій та основних фондів підприємства, його завдань і принципів.

Реальне інвестування є одним із видів інвестиційної діяльності підприємства. Реальні інвестиції беруть безпосередню участь у створенні, розширенні, оновленні основних засобів підприємства. Р. О. Костирко у своїх працях зазначає, що до основних напрямів інвестиційної діяльності належать оновлення та розвиток матеріально-технічної бази підприємства або розширене виробництво його основних засобів [6, с. 18].

За умови якісного аналізу інвестиційної діяльності керівництво підприємства приймає більш ефективні рішення з питань:
– розширення;
– відтворення основних фондів виробничого й невиробничого складу;
– розвитку матеріально-технічної бази підприємства.

Аналіз стану, структури, руху основних засобів підприємства є інформаційним підґрунтям для розвитку та контролю за його інвестиційною діяльністю. Основними принципами аналізу основних засобів підприємства є:
– системність (враховуючи вплив внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства);
– комплексність (аналіз структури, наявності, використання основних фондів та їх вплив на фінансовий результат діяльності підприємства);
– оперативність (вчасність);
– адаптивність (до всіх змін у діяльності підприємства);
– робота на випередження (прогнозний аналіз стану, руху та структури основних засобів).

IV. Висновки

Реалізуючи наведені принципи, підприємство машинобудування забезпечить адаптивність аналізу основних засобів до запитів інвесторів, керівної ланки підприємства.

Для того, щоб удосконалити інформаційне забезпечення реального інвестування, його об'єктів – основних засобів, необхідним є системність в оцінюванні та аналізі стану й структури основних фондів підприємства та обсягів інвестування.

Насамперед, системний підхід – це методологія вивчення окремих елементів, об'єктів у тісній взаємодії. Це аналіз ступеня та тісноти їх зв'язків. Тому є необхідним саме узгодження цілей аналізу реальних інвестицій та основних фондів підприємства, його завдань і принципів.

Список використаної літератури

1. Валіулліна З. В. Забезпечення технологічного оновлення пасажирських автотранспортних підприємств в умовах інноваційного розвитку : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04. Рівне, 2014. 20 с.
2. Геєць І. О., Головчук А. В., Непочатенко О. О. Фінансово-економічні проблеми стабільного розвитку економіки України : колективна монографія. Умань, 2010. Ч. 2. 272 с.
3. Державна служба статистики України : статистич. зб. за 2014 р. Київ, 2015.
4. Державна служба статистики України : статистич. зб. за 2015 р. Київ, 2016.
5. Державна служба статистики України : статистич. зб. за 2016 р. Київ, 2017.
6. Чабанюк О. М., Козел Т. В. Економічний зміст основних засобів як об'єкту обліку та контролю. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2013. Вип. 23. С. 292–296.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2017.

Кулько-Лабынцева И. В. Анализ основных средств в системе управления инвестиционной деятельностью предприятий машиностроения

В статье приведено несколько подходов к определению понятия "инвестиции". Аргументирована необходимость развития инвестиционного потенциала страны. Проанализировано состояние капитальных инвестиций в стране. Обоснованы необходимость инвестирования в основные средства машиностроительных предприятий, а также необходимость и целесообразность анализа их основных средств. Указано, что это позволит предприятию получить достоверную и полную информацию, необходимую для внедрения и развития капитального инвестирования. Доказано, что

анализ основных средств необходим в системе управления инвестиционной деятельностью машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: *основные фонды машиностроительных предприятий, инвестиции, капитальные инвестиции, инновации, анализ.*

Kulko-Labyntseva I. Analysis of Fixed Assets in the Management System of Investment Activities of Machine-Building Enterprises

At the stage of development of the national economy of the state, it is necessary to develop a strategy for increasing the competitiveness of machine building products as one of the leading sectors of the economy.

As part of the sustainable development strategy of the state, a strategy for the sustainable development of investment in mechanical engineering is needed. In a multi-year technological crisis, such a strategy would be the basis for the rapid development of the productive forces of the country.

In order to improve the information provision of real investment, its objects – fixed assets, it is necessary to systematically evaluate and analyze the state and structure of the company's capital assets and the volume of investment.

Real investment is one of the types of investment activity of the enterprise. Real investments take direct part in the creation, expansion, renewal of the company's fixed assets.

The article presents several approaches to the definition of the concept of "investment". The need to develop the country's investment potential is argued. The state of capital investments in the country is analyzed.

The necessity of investing in fixed assets of machine-building enterprises is substantiated. The necessity and expediency of analysis of fixed assets of machine-building enterprises is substantiated.

This will allow the enterprise to obtain reliable and complete information necessary for the introduction and development of capital investment. It is proved that the analysis of fixed assets is necessary in the management system of investment activities of machine-building enterprises.

Key words: *the basic funds of machine-building enterprises, investments, capital investments, innovations, analysis.*

УДК 658:3

Т. В. Лівошко
кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний технічний університет

ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті розкрито сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства. Зазначено, що особливість сучасної ситуації полягає в тому, що розвиток ресторанної справи відбувається в комплексі з розвитком ринку різноманітних послуг сфери споживання. Наголошено, що обсяг інвестицій у цей сектор економіки збільшується з кожним роком. Розглянуто проблеми, пов'язані з використанням цих інвестицій.

Ключові слова: *ресторанне господарство, інвестиції, бізнес, ресторанна справа.*

I. Вступ

Розвинене ресторанне господарство є прибутковим сектором економіки кожної країни, який, крім обслуговування різних контингентів споживачів та надання їм послуг у сфері харчування, вигідно позиціонує таку країну на міжнародному ринку. Розвинена сфера послуг, складовою якої є ресторанне господарство, є ознакою належного соціально-економічного рівня країни, прогресивної структури її господарства.

Сьогодні ресторанний бізнес перебуває лише на стадії зародження. Такий вид бізнесу залишається привабливим як довгострокова інвестиція з імовірною прибутковістю в 15–20% або незалежно від збитковості як іміджевий інструмент його власника. За інформацією Асоціації ресторанного бізнесу України, темпи розвитку ринку ресторанних послуг коливаються в межах 60–100% на рік.

Важливим сегментом економіки держави та активним суб'єктом ринкового середовища є підприємництво. Розвиток підприємництва дає змогу розкрити людську сутність і допомагає розвинути професійні здібності, особливо коли справа започаткована у сфері споживання. Науковці досить часто присвячують свої праці ринку послуг у сфері споживання. Так, результати аналізу різноманітних аспектів розвитку ресторанного господарства висвітлено в дослідженнях українських (О. Кочерги, М. Пересічного, Н. П'ятницької, Н. Смірнової, І. Скавронської, О. Тімченко, О. Ткаченко, Г. Чернової та ін.) і зарубіжних науковців (E. Gheribi, E. Kwiatkowska, G. Levytska). Крім цього, фундаментальні та прикладні аспекти розвитку громадського харчування, зокрема сфери ресторанного бізнесу, розглянуто в працях таких дослідників: А. Аветисової, В. Антонової, В. Архіпова, В. Варфоломеєвої, К. Егертон-Томас, В. Найдюк, Л. Нечаюк, В. Пивоварова, Г. П'ятницької, О. Сватюк, Н. Телеш, Т. Шталь та ін.

Однак, незважаючи на значні наукові напрацювання з цієї проблематики, окремі її аспекти, зокрема сучасний стан і тенденції розвитку ресторанного господарства України, потребують подальшого наукового аналізу.

Актуальність цієї теми полягає в динамічному розвитку ресторанного ринку України, який зумовлено посиленням конкурентної боротьби між закладами харчування, появою нових форм організації закладів і використанням інноваційних підходів у діяльності підприємств ресторанного господарства країни.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити економіко-організаційні аспекти розвитку ресторанного бізнесу в Україні.

III. Результати

Заклад ресторанного господарства – це організаційно-структурна одиниця у сфері ресторанного господарства, яка провадить виробничо-торговельну діяльність. Заклад виробляє та (або) доготовує, продає та організовує споживання продукції власного виробництва та куповаих товарів. Також він може організувати дозвілля споживачів (п. 1.3 Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства, затверджених наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції від 24.07.02 р. № 219).

Сучасний ресторанний бізнес пропонує широку номенклатуру послуг. Стандартні вимоги до здійснення послуг задекларовано в ДСТУ 3279-95 "Стандарти послуг. Основні положення", ГОСТ 30335-95 "Услуги населению. Термины и определения", ГОСТ 30523-97 "Услуги общественного питания. Общие требования" (останні два є міждержавними стандартами, визнаними Україною як національні).

У цих нормативно-технічних документах наведено стандартний перелік послуг для населення, що користується продукцією та послугами закладів (підприємств) громадського харчування. Але в ресторанній справі немає меж досконалості, види та обсяг послуг залежать від платоспроможності споживача, тому й з'являються нові їх види: години фортуни та щасливі години для гостей; гастрономічні шоу;

© Лівошко Т. В., 2017

урочиста презентація страв; бар-шоу; послуги сомельє, рибалка та кулінарне приготування в присутності гостя; караоке; кімнати для паління; знижки постійним клієнтам; виїзний кейтерінг з організацією дозвілля та широким спектром різноманітних послуг; відпочинок і розваги на воді, землі та в повітрі тощо.

Зараз практично кожен заклад громадського харчування прагне здивувати клієнтів своїми фірмовими стравами. Завважимо, що Правилами № 219 дозволено самостійно розробляти й затверджувати фірмові страви та вироби. Але при цьому необхідно дотримуватися вимог Порядку, затвердженого наказом Мінекономіки від 25.09.2000 р. № 210 (далі – Порядок № 210).

Фірмова страва – це страва (кулінарний, борошняний кондитерський виріб), що виготовляється в конкретному закладі ресторанного господарства за оригінальною авторською рецептурою із присвоєнням їй фірмової назви, на яку поширюється право захисту інтелектуальної власності.

На фірмові страви, кулінарні та борошняні кондитерські та булочні вироби, напої ресторан повинен підготувати технологічну документацію. Це сукупність документів, що визначають технологічний процес виготовлення виробів. До документації належать: збірники рецептур страв, кулінарних, борошняних кондитерських і булочних виробів, технологічні інструкції та технологічні карти.

Фірмові страви й вироби повинні відповідати вимогам ГОСТ 30390-95 "Громадське харчування. Кулінарна продукція, що реалізовується населенню. Загальні технічні умови" та іншим нормативним документам на зазначені вироби. Оформленню такої документації треба приділяти багато часу.

Протягом років незалежності в Україні розвивається культура їжі на вулицях. Цей ринок щороку зростає в середньому на 20–30%. Експерти оцінюють його ємність у понад 2 млрд дол. США. Так званий стріт-фуд в Україні представляють близько 20 крупних мережевих і сотні дрібних локальних компаній. Попит задоволено далеко не повністю – близько 65% у Києві та на 30–40% в інших регіонах країни.

Цей сектор ринку демонструє різноманітність закладів (кіоски, мобільні кав'ярні та піцерії тощо), нові тематичні концепції, кулінарне різноманіття, різні цінові рівні, а також стремління до якісної, здорової, збалансованої їжі та постійне збільшення асортименту продукції (свіжі соки, натуральна кава, млинці, салати, сендвічі, піцца, солодощі). Гравці ринку намагаються створювати власні ніші й ставати там першими, ніж залишатися на другорядних позиціях у чужих [1, с. 15].

Сьогодні ресторанний бізнес має розвинену систему організації діяльності та різноманітне оформлення таких закладів під тематичне оздоблення.

Основним критерієм вибору закладу споживачами все частіше стає якість кухні, а тенденція "демократизації" зумовила появу ресторанів із красивим інтер'єром, меблями та посудом, але з досить доступними цінами.

Найбільш затребуваними є заклади в середньому та низькому ціновому сегменті, які пропонують страви української кухні. Активно розвиваються також заклади з італійською (піццерії) та японською кухнею, які є особливо популярними серед молоді, кав'ярні, кондитерські, булочні, паби (з власними міні-пивоварнями), фаст-фуди й стріт-фуди.

Останнім часом в Україні з'явилися так звані вільні або креативні простори, які часто називають себе "коворкінгами", "некафе" або "smart cafe". Вони можуть розташовуватися в центрі міста або в офісних центрах. Основна концепція таких закладів – безкоштовно все, крім часу. Ці заклади працюють за системою "все включено" (відвідувач платить не за їжу та напої, а за час) і являють собою нерухомість нового формату, яка спеціально пристосована для фрілансерів, стартаперів, ІТ-підприємців і маркетологів.

Коворкінг – це модель роботи, коли працівники залишаються вільними й незалежними та використовують вільний простір для своєї діяльності. Займатися своїми справами вони можуть у коворкінг-центрах або в креативних просторах, винайнявши робоче місце на місяць, день або декілька хвилин.

Саме побудова такої мережі є запорукою розвитку в майбутньому. Незалежним закладам стає все важче конкурувати з маркетинговими стратегіями крупних операторів ринку, оскільки вони не мають переговорної сили з постачальниками сировини, продуктів і напоїв, а тому змушені купувати дорожче, що відображається на рентабельності їх бізнесу.

Для утримання постійних відвідувачів і залучення нових в умовах жорсткої конкуренції використовують інноваційні підходи як в організації обслуговування клієнтів, приготуванні їжі, так і в маркетингу. Саме сервіс, оперативний зв'язок, оптимізація відвідуваності, онлайн-замовлення, доставка додому, бізнес-інструменти лояльності, розвиток у соціальних мережах та адаптація мобільних гаджетів є сьогодні основним фактором успішних концепцій розвитку сфери послуг і споживання товарів.

Серед найбільш поширених інновацій у ресторанному бізнесі варто відзначити такі:

1. Безкоштовний Wi-Fi в закладі.
2. Приготування кухарем фірмової страви закладу перед публікою (поряд із робочим місцем кухаря на кухні встановлюють камери, а по монітору на столику за його діями спостерігають лише ті відвідувачі, кому це цікаво).
3. Інтерактивне електронне меню, яке позбавляє клієнта великої кількості паперових сторінок і окремих винно-коктейльних карт. Електронне меню є каналом зв'язку між ад-

міністрацією та відвідувачами й дає змогу рестораторам швидко редагувати меню та вносити до нього нові страви. Клієнт може підібрати з карти вин закладу вино за ціною, регіоном, роком врожаю та букетом, а потім до нього – страву з меню, підрахувати калорійність страв і одразу ж побачити остаточний чек замовлення. В очікуванні замовлення він може пограти в ігри, почитати новини, "побродити" по Інтернету.

4. Використання QR-кодів. Їх можна розміщувати на будь-яких носіях, починаючи від касових чеків і меню та закінчуючи вивісками й столиками. Сканувати QR-код можна мобільним телефоном або відеокамерою ноутбука й зберегти в закладках свого гаджета. У QR-коді можна закодувати безліч інформації – історію закладу, авторство унікальних деталей інтер'єру, меню з детальною інформацією про страви. За допомогою QR-кодів ресторан може сповіщати своїх клієнтів про акції, реалізовувати програми лояльності, влаштовувати інтерактивні опитування та голосування, отримувати відгуки про ресторан від клієнтів. Можна познайомити відвідувачів ресторану із сайтом закладу, запросити приєднатися до груп у соціальних мережах і підписатися на інформаційну розсилку. Використання QR-кодів відкриває нові необмежені можливості для on-line взаємодії компаній із своїми споживачами [4, с. 12].
5. Інтерактивний стіл – сучасне мультимедійне рішення, яке дає можливість клієнту обрати страву, прочитати про неї всю необхідну інформацію, зробити замовлення, яке одразу ж відправляється на кухню, включити онлайн-трансляцію приготування страви. Інтерактивні столи також є своєрідними посередниками між відвідувачами – можна знайомитися, обмінюватися цікавою інформацією, грати в шахи з відвідувачами за сусідніми столиками.
6. Інтерактивний бар – це інформаційно-розважальна система, вбудована в барну стійку. По суті, це інтерактивний екран, який відображає відеоефекти, характер та інтенсивність яких зумовлені наявністю предметів на стійці та поведінкою людини (склянка, ключі, мобільний телефон – усе, що залишить відвідувач на поверхні барної стійки, влаштує світлову виставу). Призначення такої технології – розважати клієнта та утримувати його в барі якомога довше [6, с. 46].

IV. Висновки

Отже, можна сказати, що з кожним роком в Україні з'являються все нові види громадського харчування, починаючи від фастфудів і закінчуючи високоелітними ресторанами, тому необхідно значну увагу приділяти особливостям напрямів розвитку цієї сфери, а особливо темпам і динаміці інвестиційного розвитку, слідкувати за тим, як реагують на той чи інший тип ресторанного господарства споживачі, розглядати цей бізнес у контексті їх уподобань і напрямів упровадження інвестиційних вкладень в організацію цього бізнесу. Сучасний стан економіки та розвиток туристичного бізнесу дають змогу розширити сферу застосування інвестицій у ресторанне господарство.

Список використаної літератури

1. Васютинська Р., Тарасова О. Ресторан – це коли або пан, або пропав. *Галицькі контракти.* 2013. № 6. С. 236–242.
2. Гаркуша Н. М., Цуканова О. В., Горошанська О. О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. Київ, 2011. 591 с.
3. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
4. Дзюба Н. Особливості обліку в закладах ресторанного господарства. Податки та бухгалтерський облік. 2007. № 71. С. 10–18.
5. Научные конференции, научные журналы. URL: http://www.rusnauka.com.
6. Ніколаєнко В. Громадське харчування: організація роботи, документальне оформлення, облік. *Бухгалтерія торговельного підприємства: від А до Я.* 2005. № 16.
7. Про власність : Закон України від 07.02.1991 № 697-XII. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/697-12.
8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 17.06.2003 № 157.
9. Про правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 24.07.2002 № 219 (редакція від 09.10.2006 № 309).
10. Шинкаренко І. Ножі та виделки ресторанного бізнесу. Україна, що жує, – очима француза. *Контракти.* 2004. № 24.
11. Restoran.ua – лучшие рестораны Украины. URL: http://www.restoran.ua.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2017.

Ливошко Т. В. Экономико-организационные аспекты развития ресторанного бизнеса в Украине

В статье раскрыты современные тенденции развития ресторанного хозяйства. Указано, что особенность современной ситуации состоит в том, что развитие ресторанного дела происходит в комплексе с развитием рынка разнообразных услуг сферы потребления. Подчеркнуто, что объем инвестиций в этот сектор экономики увеличивается с каждым годом. Рассмотрены проблемы, связанные с использованием этих инвестиций.

Ключевые слова: *ресторанное хозяйство, инвестиции, бизнес, ресторанное дело.*

Livoshko T. Economic and Organizational Aspects of Development of Restaurant Business are in Ukraine

The article reveals the modern tendencies of restaurant industry development. The peculiarity of today's situation is that the development of restaurant business takes place in conjunction with the development of the market for a variety of services in the sphere of consumption. The volume of investment in this sector of the economy increases with each passing year, the problems associated with the use of these investments are dedicated to this study.

However, despite significant scientific developments on this issue, some of its aspects, in particular the current state and trends of the restaurant industry in Ukraine, require further scientific study. The urgency of this topic is the dynamic development of the restaurant market in Ukraine, which is conditioned by the intensification of competition between food establishments, the emergence of new forms of organization of institutions and the use of innovative approaches in the restaurant industry enterprises.

Innovative approaches in the organization of customer service, cooking, and marketing are used to keep the regular visitors and attract new ones in a tough competition. It is the service, online communication, traffic optimization, online ordering, home delivery, business loyalty tools, social networking and adaptation of mobile gadgets are today the main factor in successful concepts of service and product development

Every year in Ukraine new types of catering are beginning, ranging from fast food and ending with high-end restaurants, so much attention needs to be paid to the peculiarities of the areas of development of this sphere, and especially the pace and dynamics of investment development.

Key words: *restaurant business, investment, business, catering industry.*

УДК 338.33

Д. М. Потьомкін
кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет" (м. Дніпро)

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГОСТИННО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті обґрунтовано напрями інноваційного розвитку підприємств гостинно-ресторанного господарства. Визначено, що напрями інноваційного розвитку підприємств необхідно формувати, базуючись на складових оцінки конкурентоспроможності продукції (послуг). Запропоновано використовувати поняття конкурентоспроможності продукції підприємства, що базується на аспектах виробництва, реалізації та споживання, а також елементи стратегії підприємства й сучасні тенденції в гостинно-ресторанному бізнесі.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, конкурентоспроможність послуг, готельно-ресторанне господарство.*

І. Вступ

Інноваційний шлях розвитку економіки України передбачає використання нововведень як основи переходу на новий, більш прогресивний рівень функціонування суспільства. Від рівня розвитку закладів сфери готельно-ресторанного господарства залежить як матеріальний, так і духовний та культурний розвиток суспільства, добробут громадян. Характерними ознаками розвитку сфери готельно-ресторанного господарства є підвищений рівень конкуренції, висока швидкість змін якості продукції та послуг, виникнення нових видів послуг та швидке освоєння нових ринків, що потребує від підприємств формування інноваційних напрямів розвитку інструментів забезпечення конкурентоспроможності та зміцнення конкурентних позицій.

Проблема інноваційного розвитку як на рівні підприємств, так і на рівні економіки загалом набула особливої актуальності серед українських і зарубіжних учених-економістів. Інноваційний розвиток досліджували відомі зарубіжні науковці: Р. Уотермен, Р. Фостер, К. Фрімен, Й. Шумпетер та ін. Вагомий внесок у дослідження інновацій та інноваційного розвитку зробили О. Амоша, Д. Воронков, В. Геєць, С. Ілляшенко, Л. Федулова, Ю. Шипуліна.

Тенденції, перспективи, концептуальні фактори та організаційно-економічні засади розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства досліджено в працях [1; 3; 5; 6; 10], оцінку конкурентоспроможності послуг у готельно-ресторанних комплексах представлено в дослідженні [15]. Необхідність забезпечення конкурентоспроможності продукції в процесі інноваційного розвитку підприємств доведено в наукових розробках [7, с. 21; 8; 13].

Незважаючи на велику кількість праць учених щодо вирішення проблеми інноваційного розвитку підприємств, відчувається дефіцит досліджень у сфері формування напрямів інноваційного розвитку з урахуванням у якості методичного підґрунтя складових конкурентоспроможності послуг підприємств готельно-ресторанного господарства.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств гостинно-ресторанного господарства на основі складових оцінки конкурентоспроможності послуг. Досягнення зазначеної мети базується на вирішенні таких завдань: дослідження сучасних підходів до тлумачення поняття "інноваційний розвиток" як теоретичного підґрунтя при забезпеченні конкурентоспроможності підприємства; визначення елементів інноваційного розвитку підприємства; формування методичного підходу до обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств гостинно-ресторанного господарства.

ІІІ. Результати

Інноваційний розвиток як поняття розглядають у зв'язку з поняттями "інновації", "інноваційний потенціал" та "інноваційний процес". О. Полінкевич, узагальнюючи існуючі підходи авторів до тлумачення поняття "інновація" залежно від об'єкта та предмета дослідження, пропонує розглядати інновації як: зміни, процес, результат, нову комбінацію (підхід, думку, можливість), комерціалізацію, перевагу [11, с. 31]. О. Дідченко та А. Ткачук наголошують на існуванні статичного й динамічного підходів до визначення поняття "інновація" та виділяють його характерні ознаки: процес створення чи впровадження нових споживчих вартостей; зміна системи в процесі розвитку; результат виробничої чи інтелектуальної діяльності; ком-

© Потьомкін Д. М., 2017

плекс заходів зі створення нових речей; нові думки, способи, предмети [4, с. 37–38].

Основні підходи до визначення поняття "інноваційний розвиток" систематизовано та охарактеризовано в праці [4, с. 39] так: макроекономічний підхід (ототожнює інноваційний розвиток із науково-технічним прогресом і надає йому рис загальності, всебічності та глобальності протікання); підхід із позицій реалізації внутрішнього потенціалу (інноваційний розвиток залежить від ресурсозабезпеченості); підхід, що характеризує інноваційний розвиток як процес систематичних реалізацій нововведень.

К. Поляковська групує дефініції поняття "інноваційний розвиток", які представлені в публікаціях українських і зарубіжних науковців, згідно з макро- та мікроекономічним підходами та виокремлює їх відмінні ознаки [12, с. 95]. Згідно з макроекономічним підходом, інноваційний розвиток характеризується як розвиток, що підвищує науково-технічний рівень виробництва, забезпечує ефективне використання ресурсів; процес структурного вдосконалення завдяки новим знанням; стратегія, базовою основою якої є впровадження новацій; результат реалізації нововведень у всіх сферах економіки та системі управління інстуціональної структури (В. Головатюк, Ю. Драчук, А. Кабанов, М. Колесник, Г. Кореняко, Д. Мержоєва, І. Нікітенко, В. Соловйов, А. Тофанчук, О. Яременко). Згідно з мікроекономічним підходом, інноваційний розвиток має такі відмінні ознаки: процес створення та комерціалізації інновацій; пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу, пов'язані з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту; розвиток, основою забезпечення якого є унікальні знання; процес спрямованої закономірної зміни стану об'єкта управління, що залежить від його інноваційного потенціалу та джерелом якого є інновації; досягнення досконалого стану завдяки науково-технічному прогресу; процес розробки нових рішень; процес цілеспрямованого руху підприємства до збалансованого інноваційного стану (І. Амоєва, П. Долей, С. Ілляшенко, В. Кравченко, В. Найдюк, В. Никифоренко, Н. Семенова).

О. Мороз виділяє інноваційний процес та інноваційний потенціал як взаємодоповнюючі складові інноваційного розвитку підприємства, єдність яких створює синергетичний ефект, необхідний для переходу від одного якісного стану до іншого [9, с. 150].

Д. Воронков серед елементів інноваційного розвитку виділяє такі: сутність (економічне зростання), основа (постійні та системні нововведення в усіх функціональних підсистемах підприємства), мета (формування та збереження конкурентних переваг), передумови (зміни чинників внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства) [2, с. 32].

О. Полінкевич зазначає, що, визначаючи поняття "інноваційний розвиток", потрібно враховувати положення загальної теорії розвитку, оскільки інноваційний розвиток як складова економічної еволюції повинен містити риси цієї категорії: кількісно-якісні зміни (біфуркаційність, закономірність, адаптивність, циклічність); джерело перетворень (невизначеність, ризикованість, динамічність); зміни в часі (нерівномірність, дискретність, періодичність); цілеспрямований процес (умотивована спрямованість, незворотність, реорганізація) [11, с. 31–32].

У праці [11, с. 33] запропоновано розмежовувати поняття "інновація", "інноваційний процес" та "інноваційний розвиток підприємств" за критеріями: об'єкт дослідження, дії з об'єктом дослідження, результат упровадження та ціль використання. При цьому, на відміну від інших понять, інноваційний розвиток є єдиним, що за метою використання передбачає підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, отримання конкурентних переваг.

Аналіз існуючих підходів до тлумачення понять "інновація" та "інноваційний розвиток", а також урахування наявних елементів інноваційного розвитку дають змогу стверджувати, що в основу формування напрямів інноваційного розвитку повинні бути покладені складові конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємства як елемента, що визначає конкурентоспроможність систем більш високого порядку (підприємств, галузей, регіонів, кластерів, країн тощо).

У дослідженні [14, с. 5–6] на основі традиційних і новітніх підходів до тлумачення конкуренції вдосконалено сутність поняття "конкурентоспроможність продукції підприємства", яке запропоновано визначати як сукупність якісних і вартісних властивостей продукції, що забезпечуються в процесі виробництва, реалізації та споживання, а також яке характеризує здатність підприємства досягати й утримувати конкурентні переваги над аналогічною продукцією та забезпечувати сталий розвиток при потенційному задоволенні сформованих на інноваційних засадах потреб споживачів. Використання цього поняття дасть можливість врахувати аспекти виробництва, реалізації та споживання продукції, а також сутність поняття "інновації"; надасть змогу з більшою аргументованістю сформувати напрями інноваційного розвитку підприємства.

Таким чином, на методичному рівні напрями інноваційного розвитку підприємства повинні бути обґрунтовані за допомогою елементів оцінки конкурентоспроможності продукції (послуг), що забезпечить структурно-логічний зв'язок між метою інноваційно-

го розвитку та управлінськими рішеннями щодо її досягнення.

У праці [14, с. 14] обґрунтовано напрями розвитку підприємства за допомогою елементів стратегії, а в дослідженні [16, с. 147–148] запропоновано визначати напрями конкурентоспроможного розвитку підприємства, базуючись на елементах географічного вектора зростання та показниках оцінювання конкурентоспроможності продукції, а саме: ринковий, маркетинговий, виробничий та ресурсний. Групування сучасних тенденцій розвитку готельно-ресторанного та туристичного бізнесу навколо складових оцінки конкурентоспроможності послуг дає змогу визначити зміст напрямів інноваційного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства (рис.). Зазначимо, що запропоновані складові напрямів інноваційного розвитку є джерелом конкурентних переваг підприємств і можуть бути використані в якості параметрів оцінки конкурентоспроможності послуг підприємств гостинно-ресторанного господарства.

Рис. Методичний підхід до обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства

Джерело: сформовано автором на підставі [6, с. 251; 10, с. 151–153; 16, с. 147–148].

IV. Висновки

Отже, було сформовано методичний підхід до обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства на основі складових оцінки конкурентоспроможності послуг. Запропоновано використовувати поняття конкурентоспроможності продукції, яке враховує аспекти виробництва, реалізації та споживання, а також елементи стратегії підприємства й тенденції розвитку готельно-ресторанного та туристичного бізнесу.

Напрямом подальших досліджень має бути розробка методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємств готельно-ресторанного господарства з урахуванням умов конкуренції на кожному ринку.

Список використаної літератури

1. Волковська Я. В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. *Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 12. С. 82–85.
2. Воронков Д. К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти : монографія. Харків, 2010. 340 с.
3. Давидова О. Ю., Ліннік В. Ю. Концептуальні фактори розвитку готельно-ресторанної галузі України. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2015. Т. 20. Вип. 5. С. 93–96.
4. Дідченко О. І., Ткачук А. В. Сутність поняття “інноваційний розвиток” підприємства. *Економічний вісник ДВНЗ “Український державний хіміко-технологічний університет”*. 2015. № 2 (2). С. 36–41.
5. Коваленко Н. О. Перспективи розвитку готельно-ресторанної справи в Україні. *Наука й економіка*. 2015. Вип. 4. С. 106–112.
6. Краснокутська Н. С., Ткаченко О. П., Верменик А. С. Стан та перспективи розвит-

ку ресторанного господарства України. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. Вип. 2 (2). С. 245–252.
7. Мелень О. В. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2013. № 20. С. 18–21.
8. Михайліченко Г. І. Інноваційний розвиток туристичних підприємств: напрями змін та фактори впливу. *Економіка. Управління. Інновації*. 2012. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_34.
9. Мороз О. С. Інноваційний розвиток підприємства: сутність та проблема визначення складових частин. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія: Економіка*. 2012. Вип. 20. С. 148–150.
10. Нагорняк Г. С., Малюта Л. Я., Мельник Л. Я., Шерстюк Р. П. Організаційно-економічні засади розвитку інноваційного процесу вітчизняних закладів готельно-ресторанної сфери в туристичному контексті. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2017. Вип. 1. С. 149–158.
11. Полінкевич О. Критерії розмежування понять "інновації", "інноваційний процес" та "інноваційний розвиток підприємства" в новій економіці. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 4. С. 31–36.
12. Поляковська К. В. Інноваційний розвиток підприємств: сутність та особливості у сфері торгівлі. *Економіка розвитку*. 2014. № 3 (71). С. 93–99.
13. Ткаченко А. М., Дробецька Т. О. Формування інноваційних підходів до управління металургійним підприємством : монографія. Дніпропетровськ, 2015. 262 с.
14. Чернишева О. М. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємств шинного виробництва : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2016. 20 с.
15. Чуйко А. М., Чуйко М. М., Асауленко Є. І. Розробка нових конкурентоспроможних послуг у готельно-ресторанних комплексах. *Молодий вчений*. 2015. № 10 (1). С. 23–28.
16. Chernysheva O. M. Tire enterprises strategy: applied aspects. *Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ*. 2016. № 2 (4). С. 146–152.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2017.

Потёмкин Д. Н. Формирование направлений инновационного развития предприятий гостинично-ресторанного хозяйства

В статье обоснованы направления инновационного развития предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Определено, что направления инновационного развития предприятий необходимо формировать, основываясь на составляющих оценки конкурентоспособности продукции (услуг). Предложено использовать понятие конкурентоспособности продукции предприятия, которое основано на аспектах производства, реализации и потребления, а также элементы стратегии предприятия и современные тенденции в гостинично-ресторанном бизнесе.

Ключевые слова: *инновационное развитие, конкурентоспособность услуг, гостинично-ресторанное хозяйство.*

Potiomkin D. Formation the Directions of Innovative Development of the Hotel and Restaurant Enterprises

The article is devoted to the foundation of the directions of innovative development of the hotel and restaurant enterprises. The necessity of the innovative development as an instrument of the providing the hotel and restaurant enterprises competitiveness has been proved. The shortage of researches in the formation of the directions of innovative development with connection of components of the hotel and restaurant enterprises services competitiveness as a methodic base has been revealed. The tasks for the foundation of the directions of innovative development of the hotel and restaurant enterprises are: to research the modern approaches to the determination of definition "innovative development" as a theoretic base in the providing of the enterprise competitiveness; to determine the elements of the innovative development of enterprise; to form the methodic approach to the foundation of the directions of innovative development of the hotel and restaurant enterprises.

The definition "innovation" is determined as changes, process, result, new combination, commercialization and advantage. Also it is determined by static and dynamic approaches. The main approaches to the determination of definition "innovative development" are: macro- and microeconomic. The distinctive hallmarks of these approaches have been described. The elements of innovative development have been allocated. It was proved that around of definitions "innovation", "innovative process" and "innovative development of enterprise" only the last provides the increasing of competitiveness and getting the competitive advantages.

The definition of "enterprise product competitiveness" which includes the aspects of production, selling and consumption and the components of product competitiveness estimation have been offered as a base for the formation of the directions of innovative development of the enterprises.

The directions of innovative development of the enterprises were grounded by elements of the enterprise strategy. These directions are: tradable, marketing, production and resource. Modern trends in the hotel-restaurant and tourist business were grouped around of the components of the services competitiveness estimation and allowed to determine the content of the directions of innovative development of the enterprises.

Key words: *innovative development, services competitiveness, hotel and restaurant business.*

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 658.14

Н. М. Шмиголь
доктор економічних наук, професор
Запорізький національний університет

А. А. Антонюк
кандидат економічних наук, докторант
Класичний приватний університет

С. Є. Згуровський
Запорізький національний університет

АЛГОРИТМ ІНДИКАТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ РУХУ МАЙБУТНІХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ СОНЯЧНОЇ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ

У статті побудовано модель руху майбутніх грошових потоків, яку можна назвати найбільш придатною для прийняття управлінського рішення. Надано проект побудови сонячної електростанції потужністю 10 МВт із розрахунком основних витрат на його реалізацію та графіком повернення інвестицій. Наведено вихідні дані для побудови індикативної моделі руху грошових коштів сонячної електростанції на 5 років. Розглянуто відмінності індикативної моделі від більш точної моделі майбутніх грошових потоків проекту. Розраховано показник IRR в динаміці за проектом сонячної електростанції. Запропоновано детальний механізм виконання індикативного розрахунку.

Ключові слова: *інвестиційний проект, індикативна модель, грошовий потік, рух грошових коштів, ефективність, внутрішня ставка віддачі, прибутковість, витрати, інвестиції.*

I. Вступ

Енергетична галузь промисловості є однією з базових та найважливіших в економіці України і потребує значних інвестицій у свій розвиток, тому на сьогодні дуже актуальними є питання впровадження та широкого застосування альтернативних джерел енергії. Українська практика фінансового моделювання проектів сонячних електростанцій продемонструвала низьку якість моделей руху майбутніх грошових потоків проектів, на підставі яких не можна прийняти аргументоване управлінське рішення про інвестування у проект або відмову від участі в ньому. Саме тому деякі проекти сонячних електростанцій, переходячи до етапу підготовки до будівництва, починали перевищувати закладені бюджетні норми з інвестицій і не відповідали фінансовим показникам, на підставі яких приймалися рішення про початок зазначеного етапу, що призводило до значних непередбачених витрат інвесторів.

Питання управління грошовими потоками та їх моделювання на підприємстві розглядалися багатьма українськими та зарубіжними вченими, серед яких варто назвати таких, як: В. Баумоль, І. Бланк, В. Вареник, Ю. Єрешко, В. Ковальов, К. Крічевець, М. Міллер, Д. Орр, В. Томчук, П. Фомін та ін.

Однак в літературі відсутнє детальне пояснення алгоритму виконання індикативного моделювання руху грошових коштів інвестиційних проектів. Крім того, особливості індикативного моделювання на прикладі сонячної електростанції науковцями раніше не розглядалися. Отже, обрана тема є надзвичайно актуальною.

II. Постановка завдання

Завданнями статті є побудова моделі руху майбутніх грошових потоків, яка може бути найбільш придатною для прийняття управлінського рішення; надання проекту побудови сонячної електростанції з розрахунком основних витрат на його реалізацію та графіком повернення інвестицій; розрахунок показників ефективності проекту, статей витрат та очікуваних значень головних показників індикативної моделі; наведення рекомендацій щодо побудови детального алгоритму виконання індикативного розрахунку.

© Шмиголь Н. М., Антонюк А. А., Згуровський С. Є., 2017

ІІІ. Результати

Розглянемо проект побудови сонячної електростанції потужністю 10 МВт, для створення ТЕО та робочої версії якого потрібні значні витрати інвестора – близько 30–50 тис. євро.

Оскільки при підборі оптимального місця розташування для проекту, обладнання, генерального підрядника, моделі будівництва, варіантів зовнішнього підключення та інших аспектів потрібно створити десятки варіантів моделей руху майбутніх грошових потоків, то виконувати для кожного варіанта дорогу точну фінансову модель буде економічно недоцільно, адже в результаті це зробить проект дорожчим.

Тому пропонуємо створити індикативну модель руху майбутніх грошових коштів сонячної електростанції з урахуванням невідомості і припущень, але запобігаючи ймовірному перевищенню бюджету проекту і зниженню показників прибутковості.

Перш ніж перейти до поетапного аналізу створення індикативної моделі, розглянемо, яка саме вихідна інформація необхідна для створення дорогої і точної моделі майбутніх грошових потоків проекту, і порівняємо з тією, яка потрібна для створення індикативної моделі.

Часткові дані щодо руху грошових коштів для проекту сонячної електростанції, з урахуванням початку її роботи 1 січня 2018 р., містяться в табл. 1.

Ця таблиця є індикативною моделлю руху грошових коштів сонячної електростанції на наступні 5 років. Відмінності індикативної таблиці від точної і дорогої полягають у такому:

1) виробництво електроенергії, МВт*год. – точна модель використовує дані досліджень на кожній конкретній ділянці, з урахуванням характеристик підібраного комплекту обладнання і втрат, які відбуваються в цьому обладнанні, кута нахилу панелей, погоди на цій ділянці та інших інженерних шукань, а індикативна модель використовує дані про генерацію з інших сонячних електростанцій, розташованих у цьому регіоні, без урахування особливостей обладнання і ділянки;

Таблиця 1

Індикативна модель руху грошових коштів сонячної електростанції на 5 років

Дохід і витрати TEUR	2018	2019	2020	2021	2022
Вир-во ел., МВт*год.	11301,1	11210,7	11121	11032,1	10943,8
ЗТ, EUR/ МВт*год.	150	150	150	150	150
Дохід, без ПДВ	1695,2	1681,6	1668,2	1654,8	1641,6
ПДВ	339	336,3	333,6	331	328,3
Дохід, включаючи ПДВ	2034,2	2017,9	2001,8	1985,8	1969,9
Операційні витрати	-130	-130	-130	-130	-130
EBITDA	1904,2	1887,9	1871,8	1855,8	1839,9
Амортизація	-719,4	-719,4	-719,4	-719,4	-719,4
EBIT	1184,8	1168,6	1152,4	1136,4	1120,5
% за кредит	0	0	0	0	0
EBT	1184,8	1168,6	1152,4	1136,4	1120,5
	Повернення ПДВ				
ПДВ	963	-65,4	-333,6	-331	-328,3
Податок на прибуток	-152,2	-149,8	-147,4	-145	-142,6
Чистий прибуток	1032,6	953,4	671,4	660,5	649,6
Загальний потік	2715	1672,8	1390,8	1379,8	1369
Повернення кредиту	0	0	0	0	0
Потік загальний	2715	1672,8	1390,8	1379,8	1369
Потік наростаючим підсумком	2715	4387,7	5778,5	7158,3	8527,3

Джерело: розроблено автором.

2) зелений тариф, EUR/МВт*год. – ціна однакова для обох варіантів і закріплена на законодавчому рівні;
3) операційні витрати – точна модель використовує дані, які можна отримати тільки після підписання договору оренди землі, проведення тендеру на сервісне обслуговування сонячної електростанції й уточнення інших витрат, зокрема зарплати працівників, вартості оренди офісу, кількості електроенергії на власні потреби, а індикативна модель використовує дані про операційні витрати для сонячних електростанцій, які отримано на вже побудованих сонячних електростанціях підприємства;
4) амортизація – точна модель вимагає побудови графіків амортизаційних відрахувань для кожного виду обладнання, оскільки сонячні панелі, інвертори, кабельне обладнання, трансформатори тощо мають абсолютно різний термін допустимої законом амортизації (від 5 до 20 років), тому дуже логічно використовувати амортизаційні відрахування як можливість зниження бази оподаткування з податку на прибуток.

Крім того, кожен вид панелей, інверторів, трансформаторів та іншого обладнання мають свій термін допустимої амортизації, що визначається робочим проектом. В умовах невідомості при побудові індикативної моделі доцільно використовувати дозволе-

ний законом мінімальний термін амортизації для обладнання сонячної електростанції і вказати суму амортизаційних відрахувань як середньозважену для всього проекту на 12 років з метою мінімізації бази оподаткування з податку на прибуток. Отже, 3 змінні відрізняють між собою точну й індикативну моделі майбутніх грошових потоків сонячної електростанції. Індикативна модель є досить наближеною до реальності і достатня для прийняття інвестиційного рішення [1].

Однак одного лише моделювання руху грошових потоків недостатньо для прийняття якісного й аргументованого управлінського рішення щодо інвестування в проект. Потрібно також розрахувати основні показники ефективності інвестиційного проекту: ROI, IRR, NPV тощо. Для розрахунку цих показників необхідно знати початкову суму інвестицій.

Суму витрат на створення проекту потужністю 10 МВт можна побачити з табл. 2.

Використовуючи функції Excel, розрахуємо показники ефективності проекту для періоду 10 років: ROI – 17%; IRR – 9,05%; NPV – 5 006 900 EUR (при ставці дисконтування 0% відповідно до постанови Європейського центрального банку).

Таблиця 2

Розрахунок витрат на реалізацію проекту сонячної електростанції потужністю 10 МВт

Частина проекту	Ціна, євро	ПДВ, євро	Мито, євро	Разом
Проект	500	0	0	500
Генеральний підряд	2300	460	0	2760
Панелі	3600	720	180	4500
Інвертори	550	110	27,5	687,5
Мережеве підключення	750	150	0	900
Проектний менеджмент	665	133	0	798
Інші операційні витрати	60	0	0	60
Разом	8425	1573	207,5	10205,5

Джерело: розроблено автором.

На наступному етапі пропонуємо розрахувати кумулятивне повернення інвестицій. Для цього необхідно побудувати низку грошових потоків з наростаючим підсумком.

Графічне відображення повернення інвестицій можна побачити на рис. 1.

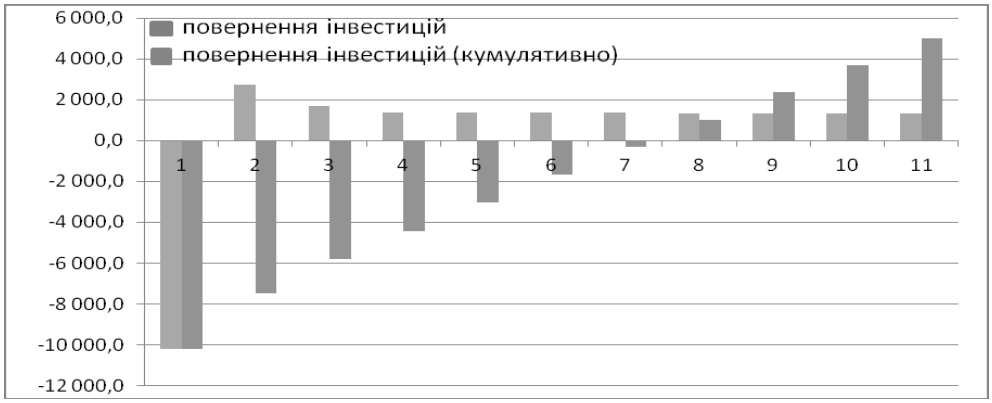

Рис. 1. Динаміка повернення інвестицій за проектом сонячної електростанції потужністю 10 МВт
Джерело: розроблено автором.

Так само вважаємо за необхідне створювати динамічні таблиці IRR, де інвестор зможе побачити внутрішню ставку віддачі IRR для кожного періоду роботи СЕС. Для цього спочатку потрібно розрахувати динамічний IRR, тобто IRR для 1 року, 2 років, 3 років тощо. Оскільки більшість сонячних електростанцій починають генерацію електроенергії в будь-яку пору року, будь-якого числа місяця, крім 1 січня, то виникає питання про коректність розрахунку IRR. Адже цей показник для СЕС повинен розраховуватися за рівні проміжки часу, наприклад, за кожний календарний рік. Для цього в Excel передбачена спеціальна функція, в якій IRR можна обчислювати з урахуванням дати надходження коштів, однак вважаємо це некоректним, оскільки воно буде занижувати показник IRR і спотворювати суть розрахунку, тому що IRR для СЕС має обчислюватись з урахуванням однакових інтервалів часу, що дорівнюють одному року, з дня запуску СЕС в роботу [1].

На основі отриманих даних побудуємо графічне відображення динамічної внутрішньої ставки віддачі (рис. 2).

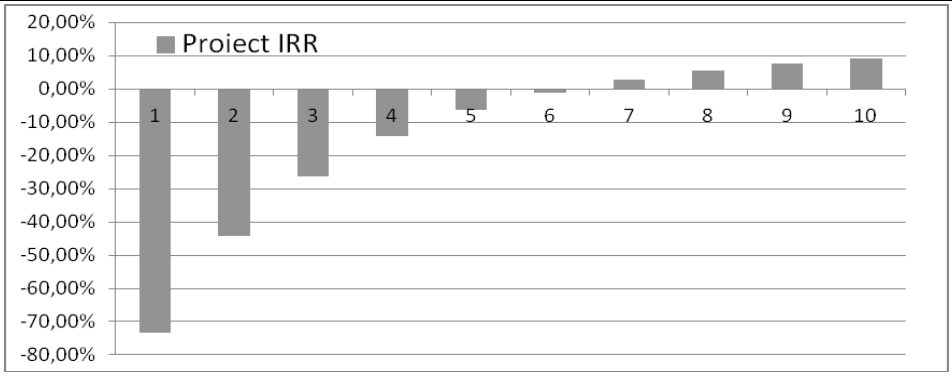

Рис. 2. Динаміка IRR за проектом сонячної електростанції потужністю 10 МВт
Джерело: розроблено автором.

У цьому випадку можна абстрагуватися від конкретної дати початку генерації вхідного грошового потоку і перейти до розрахунку IRR на підставі рівних періодів роботи СЕС тривалістю 1 рік. В результаті буде отримано таку ж таблицю руху грошових потоків, якби СЕС почала роботу точно 1 січня і всі періоди генерації були абсолютно однакові. А можна припустити, що початок генерації припадає на 1 липня, тобто середину року, отже, залишається лише половина періоду. Фрагмент результатів розрахунків за двома можливими варіантами міститься в табл. 3.

Таблиця 3

Модель руху грошових потоків для проекту СЕС

Дохід і витрати TEUR	2018	2019	2020	2021	2022
У випадку рівних періодів в роботі СЕС					
Вир-во ел., МВт*год.	11301,1	11210,7	11121	11032,1	10943,8
У випадку нерівних періодів в роботі СЕС					
Вир-во ел., МВт*год.	5391,2	11210,7	11121	11032,1	10943,8
ЗТ, EUR/ МВт*год.	150	150	150	150	150
Дохід, без ПДВ	808,7	1681,6	1668,2	1654,8	1641,6
ПДВ	161,7	336,3	333,6	331	328,3
Дохід, включаючи ПДВ	970,4	2017,9	2001,8	1985,8	1969,9
Операційні витрати	-65	-130	-130	-130	-130
EBITDA	905,4	1887,9	1871,8	1855,8	1839,9
Амортизація	-359,7	-719,4	-719,4	-719,4	-719,4
EBIT	545,7	1168,6	1152,4	1136,4	1120,5
% за кредит	0	0	0	0	0
EBT	545,7	1168,6	1152,4	1136,4	1120,5
	VAT refund				
ПДВ	963	0	-221,7	-331	-328,3
Податок на прибуток	-69,1	-149,8	-147,4	-145	-142,6
Чистий прибуток	476,6	1018,8	783,3	660,5	649,6
Загальний потік	1799,3	1738,1	1502,7	1379,8	1369
Повернення кредиту	0	0	0	0	0
Потік загальний	1799,3	1738,1	1502,7	1379,8	1369
Потік наростаючий	1799,3	3537,4	5040,1	6420	7789

Джерело: розроблено автором.

Модель руху грошових потоків в табл. 3 відображена абсолютно правильно, але на підставі цього розрахунку 10-річний IRR дорівнює всього лише 7,37%, що є некоректним відображенням реальності [1].

Отже, можна побачити, як для одного і того ж проекту можна суттєво змінювати показники, які впливають на прийняття управлінського рішення про його інвестування.

Механізм виконання індикативного розрахунку включає два основних етапи: підготовку коректних вихідних даних за проектом; обробку та аналіз отриманих результатів.

На першому етапі необхідно здійснити певний перелік кроків. Спочатку в Microsoft Excel потрібно заповнити діаграму Ганта згідно з очікуваними термінами реалізації кожного етапу робіт і проекту в цілому (табл. 4). Особливу увагу необхідно звернути на дату запуску проекту, тобто місяць початку генерації електроенергії, оскільки ця інформація знадобиться пізніше – при розрахунку грошових потоків роботи СЕС [1].

Таблиця 4

Макет діаграми Ганта для заповнення вихідних даних за проектом

Stage	Items of work	2017												2018					
		7		8		9		10		11		12		1		2		3	
Project preparat.	Engineering of the grid connection and power plant																		
	Site preparation																		
	EPC and Grid connection contracts signing																		
	Supply agreements signing																		
Power Plant Construction																			
Grid connection construction																			
Commissioning																			
License, Fit and PPA obtaining																			
Generation of electricity																			

Вважається, що якщо підготовка проекту займає 4–5 місяців, то це оптимальний термін для нього, якщо більше, то цей проект може бути проблемним. У нашому випадку цей термін дорівнює трьом місяцям.

На наступному кроці першого етапу необхідно в Microsoft Excel заповнити аркуш “структура вартості” згідно з цінами, отриманими від постачальників і підрядників (табл. 5).

Таблиця 5

Вихідні дані проекту щодо структури вартості

Part of project	Sum
Ready-to-build project	€ 250 000,00
Tax to RTB project	€ 0,00
EPC (not incl. panels&inverter)	1 125 000 €
VAT for EPC	225 000 €
PV panels	1 700 000 €
VAT on the PV panels	340 000 €
Duty	85 000 €
Inverters	275 000 €
VAT on the Invertors	55 000 €
Duty	13 750 €
Grid connection	108 000 €
VAT for grid connection	21 600 €
J&S Service	55 000 €
VAT for J&S Service	11 000 €
Other operational costs	100 000 €
Costs of the project (TOTAL)	4 364 350 €
Coeficient Euro/KWatt	873 €

При цьому треба враховувати такі нюанси: ПДВ на імпортоване обладнання повинен бути повернений, цю суму потрібно розрахувати окремо і внести до графи “Повернення ПДВ”; податковий кредит з ПДВ – це ПДВ на місцеве обладнання та послуги українського підрядника, завдяки чому перші 2 роки реалізації проекту немає необхідності сплачувати ПДВ з продажу електроенергії, тому що відбувається взаємозалік. Також необхідно враховувати 5% мита на імпортоване обладнання – панелі та інвертори. Все інше обладнання виготовляється в Україні.

Наступний крок полягає в тому, що в Microsoft Excel потрібно внести всі операційні витрати проекту, спираючись на дані бухгалтерського обліку, які отримані з уже працюючих СЕС, але з поправкою на плановані ціни оренди землі, технічного обслуговування та інші дрібні витрати. Решта витрат, наприклад витрати електроенергії, оренда офісу, пожежна безпека, зарплата, страховка, вже відомі і майже не підлягають коригуванню, тому що вони є обов’язковими і їх неможливо буде змінювати в переговорному процесі. Сума цих витрат встановлюється майже однаковою для всіх СЕС в Україні.

Регулярному коригуванню підлягає рядок “зелений тариф”, оскільки щоквартально ціна змінюється, відповідно до обмінного курсу євро/гривня.

Особливу увагу потрібно звернути на рядок “рентабельність”: вважається, що якщо вона більше 600%, то проект ефективний, а договори на обслуговування та оренда землі досить дешеві. Еталонним показником для галузі за умови якісного обслуговування вважається рентабельність на рівні 1000–1100%.

Оскільки проекти зеленої енергетики вимагають великих сум інвестицій і бажаного поділу ризиків, інвестори зазвичай використовують позикове фінансування. Тому наступним кроком є заповнення умов за позиковим фінансуванням.

Далі потрібно розрахувати грошові потоки проекту. Насамперед, треба звернути увагу на розрахунок суми взаємозаліку з податкового кредиту – він завжди повинен бути зі знаком “-”. Якщо отримано знак “+”,

то варто продовжити взаємозалік і наступного року. Останнє означає, що в поточному році до сплати буде 0 грн.

Потім потрібно безпосередньо розраховувати суми доходів від реалізації електроенергії і показники, отримані на попередньому кроці, потрібно помножити на вартість електроенергії. Отже, далі отримуємо двоваріантний розрахунок в моделі проекту. На цьому кроці всі ручні заповнення таблиці розрахунку закінчуються, адже далі програма автоматично перераховує всі показники.

Для коректного розуміння суті проекту потрібно подивитися на його фінансові показники без використання позикового фінансування, а саме на показник IRR. У нашому розрахунку обчислюємо IRR за 10 та 25 років.

Для розрахунку внутрішньої ставки віддачі без кредиту потрібно в графі "повернення кредиту" тимчасово помножити на 0 суму позики. Після цього програма самостійно проведе перерахунок усіх показників проекту. Далі потрібно вручну переписати показники IRR в стовпчику без позикового фінансування. Після цього необхідно повернутися до "погашення кредиту" і вручну видалити множення на нуль. В результаті таких дій буде отримано триваріантний розрахунок IRR (табл. 6).

Таблиця 6

Результати розрахунку внутрішньої норми прибутковості для проекту

VAT refund	TEUR		406
Tax credit for VAT	TEUR		246,6
Equity IRR	Scenario:	#1	#2
10 years		15,37%	15,37%
25 years		21,12%	19,26%
Project IRR with Debt financing			
10 years		-4,51%	-4,51%
25 years		6,01%	2,42%
Project IRR without Debt financing			
10 years		9,94%	9,94%
25 years		14,36%	12,68%
Equity NPV 25 years		7290,4	3997,13
7 yr average debt coverage ratio			1,70963

Джерело: розроблено автором на основі [1].

Отже, отримано три значення IRR: для частки, яку інвестує інвестор; IRR для всього проекту з урахуванням позикового фінансування; IRR для всього проекту без використання позикового фінансування [1].

Отже, в результаті всіх зазначених вище розрахунків інвестор матиме повне і коректне відображення показників, які відіграють ключову роль в ухваленні рішення про інвестування.

На другому етапі виконання індикативного розрахунку здійснюють аналіз отриманих даних.

Моделювання грошових потоків повинне здійснюватися за певними принципами: достатність використовуваної інформації; інваріантність використовуваної інформації; спадкоємність моделей; ефективна реалізація комплексу економіко-математичних моделей у межах комп'ютерних технологій; відповідність системи моделей цілям оцінки грошових потоків; достовірність та порівняність використовуваної інформації; дослідження моделювання [2, с. 191].

IV. Висновки

Якісною і достатньою моделлю руху майбутніх грошових потоків для прийняття управлінського рішення може бути лише така, що заснована на підготовленому фахівцями техніко-економічному обґрунтуванні і робочому проекті. Саме такою є наведена індикативна модель для майбутньої сонячної електростанції.

Основною перевагою запропонованого індикативного розрахунку є те, що без високих витрат на виконання техніко-економічного обґрунтування можна з високою точністю побудувати фінансову модель проекту, якої достатньо для прийняття зваженого рішення про інвестування.

Запропонована модель є універсальною та може бути використана для інвестиційних проектів будь-якої галузі промисловості.

Список використаної літератури

1. The official site of the Chartered Institute of Management Accountants. URL: http:// www.cimaglobal.com.
2. Томчук В. В. Моделювання як інструмент контролю грошових потоків сільськогосподарських підприємств. *Финансы, учет, банки*. 2016. № 1 (21). С. 187–195.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2017.

Шмыголь Н. Н., Антонюк А. А., Згуровский С. Е. Алгоритм индикативного моделирования движения будущих денежных потоков инвестиционного проекта солнечной электростанции

В статье построена модель движения будущих денежных потоков, которую можно назвать наиболее подходящей для принятия управленческого решения. Предоставлен проект строительства солнечной электростанции мощностью 10 МВт с расчетом

основных расходов на его реализацию и графиком возврата инвестиций. Приведены исходные данные для построения индикативной модели движения денежных средств солнечной электростанции на 5 лет. Рассмотрены различия индикативной модели от более точной модели будущих денежных потоков проекта. Рассчитан показатель IRR в динамике по проекту солнечной электростанции. Предложен детальный механизм выполнения индикативного расчета.

Ключевые слова: *инвестиционный проект, индикативная модель, денежный поток, движение денежных средств, эффективность, внутренняя ставка отдачи, доходность, расходы, инвестиции.*

Shmyhol N., Antoniuk A., Zgurovsky S. The Indicative Modeling Algorithm of the Movement of Future Cash Flows of an Investment Project of a Solar Power Station

The model of the movement of future cash flows, which can be called the most suitable for making managerial decisions, revealed. Output data for constructing an indicative model of cash flow of a solar power plant for 5 years is given. The project of building a solar power plant with a capacity of 10 MW with the calculation of the main expenses for its implementation and the schedule of return on investment is provided. Cost items related to general contractor, panels, inverters, network connections, project management, are calculated. Expected values of the main indicators of the indicative model for the next 5 years, such as: the volume of electricity production, the volume of income and net profit, the size of operating expenses and depreciation, the amount of VAT refund, is provided. The value of project performance indicators for the next 10 years, such as: ROI, IRR, NIP, is given. Differences in the indicative model from a more precise model of future cash flows of the project relating to electricity generation, green tariffs, operating costs and depreciation are considered. Indicator of the internal rate of return in dynamics according to the project of the solar power plant is calculated. The emphasis on the need to pay special attention to the launch date, that is, the month of the beginning of the generation of electricity, is made. Two models of cash flow for the case of equal and unequal periods in the work of the solar power plant are provided for comparison. A detailed mechanism for performing the indicative calculation, which includes two main stages: the preparation of the correct output data for the project and the processing and analysis of the results, is proposed. Detailed algorithm of the preparation of raw data for the solar electrospinning project, which includes the construction of the Gantt chart in accordance with the expected timing of each stage of the project and the project as a whole, the calculation of the structure of cost, project cash flows, the amount of revenue from electricity sales, the internal rate of return, is given. The main principles under which the cash flows of the investment project should be simulated are listed.

Key words: *investment project, indicative model, cash flow, flow of funds, efficiency, internal rate of return, profitability, expenses, investments.*

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 332.1:65.011.1

Є. М. Ахромкін
доктор економічних наук, професор
Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА ЦІЛЯМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕГІОНУ НА ШЛЯХУ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено проблематику сталого розвитку регіону. Встановлено, що для трансформації регіону на шляху до сталого розвитку необхідними є постановка й досягнення відповідних цілей будь-яких підприємств. Зазначено, що стратегія розвитку кожного підприємства повинна бути пов'язана з пріоритетами соціально-економічно-екологічного розвитку регіону, офіційно визнаними державою та суспільством. Наголошено, що для врахування цих потреб необхідно змінювати тип управління кожного підприємства. Встановлено, що таким типом управління є управління за цілями. Зауважено, що використання відповідного інструментарію сприятиме трансформації регіону на шляху до сталого розвитку.

Ключові слова: *регіон, підприємство, сталий розвиток, управління за цілями.*

І. Вступ

Проблема сталого розвитку регіонів України є нагальною в сучасних умовах, коли країна переживає затяжну кризу. Крім конфлікту, який, безумовно, впливає на соціальну й економічну складові сталого розвитку, загострюється проблема раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища, що зачіпає екологічну складову. Не викликає сумніву той факт, що саме сталий розвиток є головним орієнтиром для світового співтовариства. У 2015 р. Указом Президента України було ухвалено Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" [9]. Тому актуальним стає пошук інструментів, які сприятимуть трансформації на шляху до сталого розвитку як країни загалом, так і її окремих регіонів.

Сталий розвиток регіону є актуальною тематикою наукових досліджень в Україні. Питанням сталого розвитку регіону присвячено праці багатьох провідних українських дослідників, у тому числі О. Алимова, Б. Андрушківа, М. Вишиванюк [4], Є. Котова [5], В. Микитенко [1], Л. Мельник, О. Новікової [6], О. Погайдак [2], І. Пушкарь [8] та ін. Кожен із них приділяє увагу певному аспекту сталого розвитку й виокремлює проблематику, яку необхідно вирішити. Орієнтація регіонів на сталий розвиток вимагає певного типу управління, який сприятиме швидшому подоланню проблем і отриманню сталих результатів. Очевидно, що для переходу регіону на шлях до сталого розвитку необхідними є постановка й досягнення відповідних цілей будь-яких суб'єктів регіону.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є дослідження концепції або типу управління підприємством в умовах трансформації регіону на шляху до сталого розвитку.

ІІІ. Результати

Сталий розвиток країни є головним стратегічним орієнтиром економічної, соціальної та екологічної політики держави. Вирішенню цієї проблеми присвячено різні галузеві та регіональні програми, Закони України, стратегії та концепції розвитку, міжнародні договори тощо. Виявлення загальних труднощів, перспектив і напрямів розвитку сталого розвитку є найактуальнішим завданням держави сучасного періоду. Проблема трансформації регіонів на шляху до сталого розвитку набуває принципового значення для підвищення ефективності промисловості, активізації економічних і соціальних процесів. Водночас кризовий стан більшості промислових підприємств України й врахування факту обмеженості ресурсів дають змогу стверджувати про складності такої трансформації. Всередині країни збільшується економічна диференціація регіонів і населення, продовжує деформуватися структура економіки через переважний розвиток сировинних галузей. Україна перестає бути самостійним полюсом у світі.

Стратегія сталого розвитку "Україна – 2020" була ухвалена Указом Президента України вже в 2015 р. після початку конфлікту на Сході України. Ця Стратегія визначає "мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних

© Ахромкін Є. М., 2017

оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України". В Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" зазначено про чотири вектори, які сприятимуть цьому руху: вектор розвитку, вектор безпеки, вектор відповідальності, вектор гордості. Стратегія передбачає в межах названих чотирьох векторів руху реалізацію 62 реформ і програм розвитку держави, які співпадають з принципами сталого розвитку, а також визначають напрями розвитку України, її регіонів, громадянського суспільства. Головною передумовою реалізації Стратегії є суспільний договір між владою, бізнесом і громадянським суспільством, де кожна сторона має свою зону відповідальності [9]. Тобто зазначені суб'єкти – влада, підприємства, громадянське суспільство – мають встановлювати такі цілі та визначати свою стратегію таким чином, щоб вони були узгоджені зі стратегією сталого розвитку держави загалом і стратегією розвитку регіону, де вони функціонують.

Стратегія розвитку кожного підприємства повинна бути пов'язана з пріоритетами соціально-економічно-екологічного розвитку регіону, офіційно визнаними державою та суспільством. Виходячи з довгострокових цілей розвитку економіки й соціальної сфери, необхідно сформулювати основні цілі та завдання розвитку підприємства в регіоні.

На думку Б. Андрушківа, підприємства "відповідно до Європейських вимог є основним чинником соціально-економічного розвитку як окремого регіону, так і галузі та національної економіки загалом, адже вони забезпечують зайнятість населення, виробництво товарів повсякденного вжитку, розвиток знань та навичок суспільства. Водночас соціально-економічні наслідки оточуючого середовища є основним параметром успіху в бізнесі, особливо в довготривалій перспективі. Враховуючи вибір України щодо основних Євроінтеграційних напрямів реалізації концепції сталого розвитку (автор вважає), що роль окремого підприємства у цьому процесі є ключовою" [2, с. 9]. Тому кожне підприємство має використовувати таку концепцію управління, яка максимально повно враховуватиме як його власні цілі, так і цілі регіону в процесі трансформації на шляху до сталого розвитку.

Проте, як зазначає О. Новікова, окремі фрагменти застосування міжнародних стандартів щодо реалізації засад сталого розвитку на підприємствах "не сприяють комплексному запровадженню сталого розвитку в Україні, що поглиблює розрив у його кінцевих цілях із реальним станом у цій сфері, який склався в державі. Незмінність ситуації призведе до значного відставання України до досягнення цільових орієнтирів, людський потенціал буде кількісно зменшуватись, якісно погіршуватись, природні ресурси будуть знищуватись більш інтенсивними темпами, навколишнє середовище буде погіршуватись, відходи виробництва та побуту зростатимуть, економічні можливості економічного розвитку більш інтенсивно будуть зменшуватись, соціальні ресурси будуть втрачати свої властивості" [6, с. 210].

Говорячи про економічний розвиток, варто вжити заходів із підвищення конкурентоздатності продукції до світового рівня через упровадження сучасних технологій і створення господарського комплексу, що стабільно й динамічно розвивається в нових економічних відносинах. Виходячи з цього, основною метою та засобом активізації діяльності для сталого розвитку є залучення інтелектуального потенціалу, технологічної модернізації виробництва, екологічної відповідальності тощо. Важливим напрямом також є ефективне використання регіональних ресурсів, забезпечення їх концентрації на пріоритетних напрямах, створення умов для міжрегіональної кооперації та стратегічного партнерства влади, бізнесу й суспільних інститутів у межах моделі сталого розвитку держави. Підвищення ефективності економіки, соціальної та екологічної сфер будь-якого регіону необхідно зробити одним із найважливіших регіональних пріоритетів. Ці пріоритети розповсюджуються на всіх без обмежень суб'єктів регіону, які здійснюють свою діяльність у регіоні, а отже, впливають на його сталий розвиток. Замість традиційних підходів, що значною мірою вичерпали себе, в управлінні підприємствами треба використовувати інноваційні. Тому актуальним є обґрунтування нової концепції або типу управління підприємствами, яка має оптимально поєднувати переваги ринкового механізму з формами й методами цілеспрямованого державного, регіонального та місцевого управління й регулювання соціально-економічними відносинами між усіма складовими системи "суспільство-природа-економіка".

У праці Є. Котова [5] зазначено про доцільність використання програмно-цільового методу планування в регіонах, що "дозволить спрямувати обмежені ресурси на виконання пріоритетних напрямів сталого розвитку регіону, посилити координацію діяльності місцевих органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, наукових установ і підприємств у досягненні цілей соціально- економічного розвитку регіону, забезпечити ефективність міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків". "Впровадження програмно-цільового методу планування на регіональному рівні мало засвідчити перехід від стратегії виживання до стратегії розвитку. Однак спостерігається занадто надмірне

захоплення перспективним регіональним плануванням, яке нещодавно вважалося лише інструментом планової економіки, але аж ніяк не ринкової" [5, с. 42–43]. Очевидно, що подібний тип управління – управління за цілями – може бути використаний і для підприємств.

Цільове управління є ключовим і для стратегічного державного управління. Цільове програмування виконує в ринковій економіці такі функції, як виявлення та/або визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку країни, що дають можливість вирішувати великі стратегічні завдання, концентрація сил і засобів на вирішенні обмеженої кількості стратегічних завдань, взаємне поєднання програм між собою та з економікою. Взаємне узгодження програм є необхідним для забезпечення стабільного економічного зростання, підвищення рівня та якості життя населення, покращення екологічної ситуації, зближення рівнів територіального розвитку. Т. Тухтарова справедливо зазначає, що для забезпечення ефективної реалізації будь-якої цільової програми та прийняття відповідних управлінських рішень органам державної влади доцільно було б використовувати в процесі своєї діяльності інструментарій цільового програмування, раціональне використання якого підсилюватиме соціальну орієнтацію державного управління, додаватиме останньому велику гнучкість, мобільність [10, с. 116]. Варто лише додати, що соціальна орієнтація, економічне зростання, покращення екологічної ситуації становлять основні аспекти концепції сталого розвитку. Тому управління за цілями є доцільним на будь-якому рівні.

Використання програмно-цільового методу на регіональному рівні передбачає отримання більш високого рівня конкретності та кількісної визначеності програмних цілей, ніж на державному. Водночас цей метод передбачає постановку цільових орієнтирів у якісному вираженні без числового визначення, але достатньо чітких. Факторами, які визначають необхідність програмної розробки проблеми на регіональному рівні, є стратегічна значущість проблеми для соціально-економічного розвитку регіону, неможливість вирішення проблеми без концентрації різних видів ресурсів і цільової підтримки місцевих органів державної влади, необхідність координації міжгалузевих зв'язків для вирішення проблеми [5, с. 40]. Погоджуємося з автором щодо доцільності використання програмно-цільового методу на регіональному рівні. На рівні підприємства варто також упроваджувати управління за цілями, яке передбачатиме врахування зазначених чинників.

Управління за цілями – це досить поширена концепція управління. Її суть полягає в такому: менеджмент як цілісна система управління орієнтується на досягнення всієї сукупності цілей і завдань, що постають перед підприємством. Тому кожен керівник, від вищого до нижчого, повинен мати чіткі цілі в межах покладених на нього обов'язків. Відповідну цільову орієнтацію роботи свого підрозділу він повинен забезпечувати протягом планового періоду часу. Цілі та завдання менеджменту не лише доводяться, а й погоджуються (шляхом попереднього обговорення) з менеджерами всіх рівнів, що спрямовують свої зусилля, ресурси й енергію на їх досягнення. Складання цільових моделей знаходиться на початку процесу такого управління, а продовженням є визначення видів робіт, що потрібні для досягнення цілей [7].

Важливими складовими такого управління повинні стати: система стимулювання раціонального ресурсоспоживання, методи запобігання втратам ресурсів, програмно-цільове планування й прогнозування розвитку регіонального господарського комплексу. Основними напрямами раціонального ресурсоспоживання визначено такі: вдосконалення структури споживаних ресурсів шляхом зменшення частки експорту сировинних ресурсів, збільшення частки екологічно чистих і ефективних видів ресурсів; підвищення коефіцієнту видобутку корисних копалин; розвиток методів аналізу, прогнозування, оптимізації та стимулювання покращення використання ресурсів; перехід до матеріало- й енергозберігаючих технологій; концентрація ресурсів і засобів для модернізації й технічного переозброєння ефективних виробництв із високими наукомісткими та ресурсозберігаючими технологіями; застосування при розробці проблем ресурсозбереження наукових підходів менеджменту; розробка регіональних схем використання ресурсів залежно від природних, економічних і соціальних особливостей території [3].

IV. Висновки

Таким чином, концепція сталого розвитку має принципово важливий характер для розвитку країни та її регіонів. Сталий розвиток є головним орієнтиром для світового співтовариства, а отже, стратегічним орієнтиром економічної, соціальної та екологічної політики держави й окремого регіону. Для трансформації регіону на шляху до сталого розвитку необхідно змінювати тип управління кожного підприємства (як суб'єкта регіону), який враховуватиме всю множину потреб і проблем, які необхідно вирішити. Таким типом управління є управління за цілями. Воно вже є популярною концепцією управління, яка сприяє вирішенню сукупності цілей і завдань, що постають перед підприємством, узгоджених із концепцією сталого розвитку.

Список використаної літератури

1. Алимов О., Микитенко В. Інваріантні виміри теорії політичної економії та практики управління в контексті реалізації технології цілеорієнтованого формування потенціалу сталого розвитку України. *Економіст.* 2014. № 4. С. 6–11.
2. Андрушків Б. М., Мельник Л. М., Погайдак О. Б. Інноваційні засоби формування концепції оцінювання сталого розвитку у системі: підприємство – галузь – регіон – держава (євроінтеграційні аспекти). *Український журнал прикладної економіки.* 2016. Т. 1. № 2. С. 6–17.
3. Ахромкін Є. М. Концепт інноваційної моделі забезпечення ефективного використання регіональних ресурсів. *Ефективна економіка.* 2011. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_2_4.
4. Вишиванюк М. В. Формування стратегічних цілей розвитку регіону в контексті сталого розвитку. *Інвестиції: практика та досвід.* 2012. № 24. С. 132–134.
5. Котов Є. В. Програмно-цільове планування як інструмент забезпечення сталого розвитку промислового регіону. *Економіка промисловості.* 2010. № 1. С. 40–47.
6. Новікова О. Ф. Формування та використання соціального потенціалу сталого розвитку: концептуальні підходи. *Управління економікою: теорія та практика* : зб. наук. пр. Донецьк, 2013. С. 209–235.
7. Осовська Г. В., Осовський О. А. Основи менеджменту : навч. посіб. Київ, 2006. 664 с.
8. Пушкарь І. В. Цільові орієнтири сталого регіонального розвитку в сучасних умовах. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка.* 2011. Вип. 10. С. 168–176.
9. Стратегія сталого розвитку "Україна – 2020", ухвалена Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
10. Тухтарова Т. К. Концептуальні засади цільового програмування в державному управлінні. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили комплексу "Києво-Могилянська академія". Серія: Державне управління.* 2014. Т. 235. Вип. 223. С. 113–116.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2017.

Ахромкин Е. М. Управление предприятием по целям в условиях трансформации региона на пути к устойчивому развитию

В статье исследована проблематика устойчивого развития региона. Установлено, что для трансформации региона на пути к устойчивому развитию необходимы постановка и достижение соответствующих целей любых предприятий. Указано, что стратегия развития каждого предприятия должна быть связана с приоритетами социально-экономическо-экологического развития региона, официально признанными государством и обществом. Подчеркнуто, что для учета этих потребностей необходимо менять тип управления каждого предприятия. Установлено, что таким типом управления является управление по целям. Отмечено, что использование соответствующего инструментария будет способствовать трансформации региона на пути к устойчивому развитию.

Ключевые слова: *регион, предприятие, устойчивое развитие, управление по целям.*

Ahromkin I. Enterprise Management by Objectives in Conditions of Region's Transformation to the Sustainable Development Path

The article is devoted to research of the problems of sustainable development of a region. Sustainable development is the main strategic goal for the country's economic, social and environmental policies. Sustainable Development Strategy of Ukraine till 2020 was adopted in 2015 after the start of the conflict in the East of Ukraine. This Strategy defines the goals, vectors of the movement, road map, priorities and indicators of the appropriate defence, socio-economic, organizational, political and legal conditions for the development of Ukraine.

The problem of transformation of regions to sustainable development path is of fundamental importance for improving the efficiency of industry, revitalization of economic and social processes. It was set that for the transformation of the region to the sustainable development path it is necessary to formulate and achieve the corresponding goals of any of its subjects (enterprises). At the same time, goal-management is crucial to any system of any level: state-region-enterprise. The development strategy of each enterprise should be linked to the priorities of socio-economic-ecological development of a region, officially recognized by the state and society. Mutual coordination of programs is necessary for ensuring sustainable economic growth, raising the level and quality of life of the population, improving the ecological situation. Therefore, in order to take into account these needs, it is necessary to change the type of management of each enterprise. It was determined that management by objectives is such type of management.

Management by objectives is a wide spread concept of management. It stipulates that management as a holistic administrative system is guided by the achievement of the whole set of goals and objectives of an enterprise. Important components of such management should include the system for stimulating rational resource consumption, methods for preventing loss of resources, program-targeted planning and forecasting the development of a regional economic complex. The use of appropriate tools will contribute to region's transformation to the sustainable development path.

Key words: *region, enterprise, sustainable development, management by objectives.*

УДК 331.5

В. О. Зикіна
кандидат економічних наук
Енергодарський інститут державного та муніципального управлінн ім. Р. Г. Хеноха

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ФАКТОРА ВПЛИВУ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

У статті проведено аналіз використання трудового потенціалу як фактора впливу на продуктивність праці. Оцінено економічно активне населення трудового потенціалу Запорізької області показниками рівня активності, зайнятості та безробіття, а також трудовий потенціал регіону коефіцієнтною методикою, що передбачає аналіз трьох груп показників: кількісних та якісних показників використання трудового потенціалу регіону та показників формування й розвитку потенціалу регіону. За результатом проведеного аналізу здійснено оцінку ТРП інтегральним показником, який розраховується, об'єднуючи групи показників коефіцієнтної методики. Зазначено, що проведений аналіз дає змогу оцінити трудовий потенціал вартісно.

Ключові слова: *трудовий потенціал, економічно активне населення, зайняте населення, рівень зайнятості, працездатне населення, продуктивність праці, індекс продуктивності, витрати на оплату праці, коефіцієнт вищої освіти, вартість трудового потенціалу, валовий регіональний продукт.*

I. Вступ

Раціональне використання трудового потенціалу відіграє важливу роль у підвищенні ефективності суспільного виробництва та рівня життя населення. Тому від того, наскільки раціонально він сформований, багато в чому залежить економічний потенціал кожного виду економічної діяльності, темпи його розвитку, зростання соціального та культурного рівня життя найманих працівників і роботодавців, становлення повноцінних взаємин соціального партнерства.

Актуальність теми, зумовлена раціональним використанням трудового потенціалу, визначається ще й тим, що в умовах перевищення пропозиції робочої сили над попитом, низької вартості робочої сили, її невідповідності реальній вартості, наявності значних масштабів нерегламентованої зайнятості важливого значення набуває виявлення резервів підвищення ефективності використання зайнятих у всіх видах економічної діяльності.

Суттєві праці та публікації в дослідженні цього питання мають такі українські вчені, як: А. О. Заїнчковський, І. В. Новойтенко [3], Л. М. Черчик [4].

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження ефективності використання трудового потенціалу як фактора впливу на продуктивність праці на підприємстві.

Для досягнення зазначеної мети поставлено такі завдання: проаналізувати трудовий потенціал як фактор підвищення конкурентоспроможності регіону; оцінити трудовий потенціал регіону, застосувавши коефіцієнтну методику; застосувати вартісний підхід до оцінки використання трудового потенціалу регіону.

III. Результати

Розвиток трудового потенціалу регіону (ТПР) являє собою процес переходу економічно активного населення в стадію досконалості, тобто якісне та кількісне використання праці цього населення. Подальші перспективи успішного розвитку ТПР неможливі без виявлення причин, які негативно впливають на його теперішній стан. Для того, щоб визначити теперішній стан трудового потенціалу в регіоні, потрібно провести його оцінювання за відповідною методикою.

Оцінювання економічної активності трудового потенціалу Запорізької області доцільно буде провести на основі аналізу основних показників ринку праці цього регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка економічної активності населення трудового потенціалу Запорізької області за 2012–2016 рр.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	2	3	4	5	6
Чисельність наявного населення, тис. осіб	1 785,9	1 777,0	1 766,9	1 754,7	1 741,7
Економічно активне населення працездатного віку, тис. осіб	882,6	879,6	844,8	825,5	817,1
у тому числі					
– зайняте населення, тис. осіб;	821,2	821,9	773,5	745,1	740,6
– безробітне населення, тис. осіб	61,4	57,7	71,3	80,4	76,5

© Зикіна В. О., 2017

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
Економічно неактивне населення, тис. осіб	903,3	897,4	922,1	929,2	924,6
Рівень економічної активності, %	49,4	49,5	47,8	47,0	46,9
Рівень зайнятості, %	93,0	93,4	91,6	90,3	90,6
Рівень безробіття, %	7,0	6,6	8,4	9,7	9,4

Джерело: [1].

За даними табл. 1, можна зробити висновок, що по Запорізькій області рівень економічної активності дуже низький – 46,9%, тобто кількість економічно активного населення менша за кількість неактивного населення порівняно із загальною чисельністю населення по Запорізькому регіоні. Треба зауважити, що цей показник порівняно з базисним роком має тенденцію до зменшення – з 49,4% до 46,9% (на 2,5%), що є погіршенням для цього регіону. Рівень зайнятості регіону також має тенденцію до зменшення – з 93% до 90,6% (на 2,4%), хоча сам показник досить високий: 90,6% працевлаштовані й лише 9,4% безробітні (показник рівня безробіття, який, до речі, також збільшився порівняно з базисним роком на 2,4%) серед економічно активного населення.

Оцінювання ТПР можна проводити на основі коефіцієнтної методики, запропонованої Л. М. Черчик [4, с. 78–84]. Ця методика передбачає аналіз трьох груп показників: кількісних показників використання ТПР (ступінь залучення трудового потенціалу, індекс продуктивності суспільної праці, коефіцієнт інноваційної праці), якісних показників використання ТПР (частка працівників, які виконують наукові та науково-технічні роботи, продуктивність суспільної праці, використання фонду робочого часу) й показників формування та розвитку потенціалу регіону (статева структура населення, частка населення працездатного віку, освітній потенціал населення, коефіцієнт загальної захворюваності, аналіз травматизму).

Перша група показників. Рівень використання трудового потенціалу може бути розкритий системою показників, що відображають: ступінь зайнятості працездатного населення в суспільному виробництві (питома вага зайнятих у суспільному виробництві), структуру зайнятості (співвідношення зайнятих у різних видах економічної діяльності), продуктивність суспільної праці. У процесі відтворення трудового потенціалу кінцевою фазою є його використання, ефективність якого значною мірою – результат формування та розподілу. Під використанням трудового потенціалу розуміють ступінь (питому вагу) його залучення до суспільно корисної діяльності й ефективності застосування в економіці, тобто реалізовану трудову активність. Залучення трудового потенціалу до суспільно корисної праці значною мірою залежить від того, наскільки раціонально він розміщений і розподілений [2].

Ступінь залучення ($З_{тп}$) можна оцінити питомою вагою в загальній чисельності трудового потенціалу у відсотках. Результати розрахунків цього показника в динаміці з 2012 по 2016 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Ступінь залучення трудового потенціалу по Запорізькій області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Кількість зайнятих працівників на підприємствах, осіб	312 621	293 014	278 522	263 010	258 431
Зайняте населення працездатного віку, осіб	762 100	764 000	736 100	709 500	708 000
Ступінь залучення трудового потенціалу до суспільно корисної роботи, %	41,02	38,35	37,83	37,07	36,5

Як бачимо, чисельність зайнятих суспільно корисною працею та чисельність працездатного населення змінювалася несуттєво, тому цей показник досить стабільний, проте за значенням міг би бути вищим.

Показником використання трудового потенціалу є зайнятість, продуктивність якої визначається її якістю, тобто станом людського капіталу та ступенем утілення досягнень науково-технічного прогресу (НТП). Порівняти зміну рівня використання якості трудового потенціалу регіону можна за допомогою індексу продуктивності суспільної праці ($І_{псп}$). Результати розрахунків наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Індекс продуктивності суспільної праці по Запорізькій області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Валовий регіональний продукт, млн грн	54 828	54 352	65 968	62 999	57 959
Чисельність зайнятого населення, осіб	821,2	821,9	773,5	745,1	740,6
Продуктивність суспільної праці, млн грн/особу	66,77	66,13	85,29	84,55	78,26
Індекс продуктивності суспільної праці, %	–	99,04	128,97	99,13	92,56

Індекс продуктивності суспільної праці спадає (крім 2014 р.), що свідчить про зниження ефективності використання трудового потенціалу регіону.

Наступним етапом використання трудового потенціалу є визначення показника інноваційності праці, який пропонуємо визначити як відношення обсягу інноваційної продукції (ОІП) до регіонального валового продукту (РВП). Результати розрахунків коефіцієнта інноваційності праці відображено в табл. 4.

Таблиця 4

Коефіцієнт інноваційності праці по Запорізькій області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Валовий регіональний продукт, млн грн	54 828	54 352	65 968	62 999	57 959
Обсяг інноваційної продукції, млн грн	1 815,1	1 813,6	1 662,8	3 518,2	3 515,9
Індекс інноваційної діяльності, %	3,3	3,3	2,5	5,6	6,1

Аналіз цього показника свідчить про дуже низький рівень інноваційності регіону, незважаючи на те, що він зростає (з 3,3% до 6,1%). На значення цього показника може впливати кількість задіяного науково-технічного персоналу в освоєнні інноваційної продукції. Результати дослідження наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Науковий потенціал по Запорізькій області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чисельність зайнятого населення, тис. осіб	821,2	821,9	773,5	745,1	740,6
Кількість працівників, задіяних у наукових дослідженнях і розробках, осіб	6 013	4 880	4 428	4 116	4 203
Індекс науково-технічного потенціалу, %	0,73	0,59	0,57	0,55	0,57

Результати цього показника, який зменшується з року в рік, приголомшують: навіть немає 1% населення, яке б займалося інноваційним дослідженням. Науковий потенціал регіону дуже низький, оскільки мала кількість науковців, які займаються розробкою інноваційної продукції.

Розрахуємо інтегральний кількісний показник використання трудового потенціалу Запорізької області:

$$I_{кыл.} = \sqrt[4]{I_1 \times I_2 \times I_3 \times I_4}\,, \qquad (1)$$

де $I_{кіл.}$ – інтегральний кількісний показник використання трудового потенціалу;

I_1, I_2, I_3, I_4 – інтегральний показник використання потенціалу, відповідно, ступінь залучення трудового потенціалу до суспільно-корисної роботи; індекс продуктивності суспільної праці; індекс інноваційної діяльності; індекс науково-технічного потенціалу.

$$I = \sqrt[4]{0{,}365 \times 0{,}9256 \times 0{,}061 \times 0{,}0057} = 0{,}1041.$$

Отже, інтегральний кількісний показник використання трудового потенціалу за 2016 р. Запорізької області становить 0,1041. Це означає, що кількісно потенціал регіону використаний на 10,41%.

Друга група показників. Ефективність використання трудового потенціалу характеризується сукупністю показників, що відображають динаміку чинників, які впливають на зростання національного доходу. В практиці державного менеджменту для оцінки ефективності використання трудового потенціалу використовують, насамперед, показники ефективності використання праці.

Темп зростання продуктивності праці визначають відношенням рівня продуктивності праці в плановому (прогнозованому) або ж у звітному періоді (році) у відсотках до базового минулого року чи періоду (ланцюговий індекс). Продуктивність суспільної праці (ПСП) у регіоні розраховують за формулою. Показники продуктивності суспільної праці в регіоні відображено в табл. 6.

Таблиця 6

Продуктивність суспільної праці по Запорізькій області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чисельність зайнятого населення, тис. осіб	821,2	821,9	773,5	745,1	740,6
Валовий регіональний продукт, млн грн	54 828	54 352	65 968	62 999	57 959
Продуктивність суспільної праці, тис. грн/осіб	66,77	66,13	85,29	84,55	78,26
Темп зростання продуктивності праці, %	–	99,04	1,29	99,13	92,56

Показник продуктивності праці має тенденцію до спадання, оскільки показник менше 100%, порівняно з базисним роком, що негативно позначається на вартості валового регіонального продукту. Це пов'язано з тим, що в регіоні спадає чисельність населення, зайнятого суспільно корисною роботою.

Ефективність використання трудового потенціалу на певному рівні можна визначити за допомогою показників інтенсивності виробництва – індексу продуктивності праці ($I_{ПП}$), який показує його зміну за досліджуваний період під впливом зміни чисельності зайнятого населення та обсягу валового регіонального продукту.

Наступним кроком буде розрахунок ефективності використання трудового потенціалу, яка буде показувати, який ефект чинять

підприємства Запорізької області на одиницю витрат оплати праці за видами економічної діяльності, а саме – ефективність використання трудового потенціалу. Розрахунки ефективності використання трудового потенціалу регіону відобразимо в табл. 7.

Таблиця 7

Ефективність використання трудового потенціалу Запорізької області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Витрати на оплату праці підприємств за видами економічної діяльності, млн грн	*	*	10 796,6	12 805,4	15 185,9
Чисельність зайнятого населення, тис. осіб	821,2	821,9	773,5	745,1	740,6
Приріст чисельності працівників за відповідний період, тис. осіб, %	–	0,7 0,09	-48,4 -5,9	-28,4 -3,7	-4,5 -0,6
Індекс зайнятого населення суспільно корисною роботою, %	–	100,09	94,1	96,3	99,4
Валовий регіональний продукт, млн грн	54 828	54 352	65 968	62 999	57 959
Приріст обсягу ВРП за період млн грн, %	–	-476 -0,9	11 616 21,4	-2 969 -4,5	-5 040 -8,0
Індекс валового регіонального продукту, %	–	*99,1*	*121,4*	*95,5*	*92,0*
Індекс продуктивності праці	–	*99,01*	*129,01*	*99,17*	*92,55*
Ефективність використання трудового потенціалу	–	–	*6,11*	*4,92*	*3,82*

Розрахувавши індекс продуктивності праці, ми бачимо, яка питома вага валового регіонального продукту через зміну зайнятого населення суспільно корисною роботою. Отже, через зменшення чисельності працівників на 0,6%, а також зменшення обсягу валового регіонального продукту на 8% продуктивність праці знизилася на 7,45% (100–92,55) за звітний період.

Також ефективність використання трудового потенціалу регіону можна оцінити показником ефективності, який по Запорізькій області знижується – з 6,11 до 3,82 од. (на 37,5%).

Розрахуємо інтегральний якісний показник використання трудового потенціалу Запорізької області:

$$I_{як.} = \sqrt[5]{I_1 \times I_2 \times I_3 \times I_4 \times I_5}\,, \qquad (2)$$

де $I_{як.}$ – інтегральний якісний показник використання трудового потенціалу;

I_1, I_2, I_3, I_4, I_5 – інтегральний показник використання потенціалу, який складається, відповідно, з темпу зростання продуктивності праці; індексу зайнятого населення суспільно корисною роботою; індексу валового регіонального продукту; індексу продуктивності праці; ефективності використання трудового потенціалу.

$$I = \sqrt[5]{0{,}9256 \times 0{,}994 \times 0{,}92 \times 0{,}9255 \times 0{,}0382} = 0{,}4557\,.$$

Отже, інтегральний якісний показник використання трудового потенціалу за 2016 р. Запорізької області становить 0,4557. Це означає, що якісно потенціал регіону використаний на 45,57%.

Третя група показників. На практиці кількісну оцінку формування трудового потенціалу вимірюють, як правило, лише в контексті таких складових, як стать, вік, рівень освіти, стан здоров'я. Тенденції зміни цих показників дають можливість спрогнозувати перспективи формування трудового потенціалу регіону.

Результатне значення мають показники, що характеризують рівень освіченості, динаміки підвищення кваліфікації, освоєння нових професій, наукового потенціалу регіону.

Усі групи показників представлені великою кількістю аналітичних коефіцієнтів. Статеву структуру визначаємо як відношення чисельності жінок і чоловіків працездатного віку до чисельності населення працездатного віку.

Результати розрахунків статевої структури відображено в табл. 8.

Таблиця 8

Статева структура населення працездатного віку Запорізької області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чисельність населення працездатного віку, тис. осіб	1 098,7	1 098,9	1 096,1	1 091,8	1 089,4
Чисельність жінок працездатного віку, тис. осіб	542,0	548,3	553,1	557,5	562,0
Чисельність чоловіків працездатного віку, тис. осіб	556,7	550,6	543,0	534,3	527,4
Питома вага жінок працездатного віку в загальній чисельності, %	49,33	49,9	50,46	51,06	51,59
Питома вага чоловіків працездатного віку в загальній чисельності, %	50,67	50,1	49,54	48,94	48,41
Коефіцієнт співвідношення жінок до чоловіків	0,97	0,99	1,02	1,04	1,07

За даними табл. 8 видно, що питома вага жінок і чоловіків працездатного віку коливається в межах 50%, проте співвідношення жінок до чоловіків за 5 років змінилося – зросло на 10%, тобто жінок працездатного віку стало більше порівняно з чоловіками.

Вікова структура суттєво впливає на кількісні характеристики трудового потенціалу й у коефіцієнтній методиці може визначатися як частка населення працездатного віку (табл. 9).

Таблиця 9

Частка населення працездатного віку

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чисельність наявного населення, тис. осіб	1 785,9	1 777,0	1 766,9	1 754,7	1 741,7
Чисельність населення працездатного віку, тис. осіб	1 098,7	1 098,9	1 096,1	1 091,8	1 089,4
Питома вага працездатного населення в загальній чисельності наявного населення, %	61,52	61,84	62,04	62,22	62,55

Частка населення працездатного віку зросла, але не набагато – 1,03%, цей показник показує, скільки на 100 осіб припадає населення працездатного віку: в нашому випадку за 2016 р. на 10 000 осіб наявного населення припадає 6255 осіб працездатного віку.

Нарощування трудового потенціалу забезпечується функціонуванням системи професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації, тому однією з найважливіших груп показників і чинників, які визначають рівень трудового потенціалу, є показники освітнього потенціалу населення. Пропонуємо визначити такі показники: коефіцієнт охоплення населення професійно-технічною освітою, коефіцієнт охоплення населення з вищою освітою; коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу; коефіцієнт вищої освіти. Результати розрахунків показників цієї групи зведено в табл. 10.

Таблиця 10

Результати розрахунків освітнього потенціалу населення Запорізької області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чисельність наявного населення, тис. осіб	1 785,9	1 777,0	1 766,9	1 754,7	1 741,7
Чисельність населення працездатного віку, тис. осіб	1 098,7	1 098,9	1 096,1	1 091,8	1 089,4
Чисельність населення, що отримало професійно-технічну освіту у відповідних навчальних закладах, тис. осіб	3,0	3,1	2,8	2,5	2,4
Кількість осіб, які отримали вищу освіту, тис. осіб	23,2	21,2	19,8	17,4	15,1
Кількість осіб, які пройшли підвищення кваліфікації, тис. осіб	10,0	10,8	10,3	8,4	7,4
Коефіцієнт охоплення населення професійно-технічною освітою, %	0,27	0,28	0,26	0,23	0,22
Коефіцієнт охоплення населення з вищою освітою, %	2,11	1,93	1,81	1,59	1,39
Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу, %	0,91	0,98	0,94	0,77	0,68
Коефіцієнт вищої освіти, %	1,3	1,19	1,12	0,99	0,87

З табл. 10 видно, що показники освітнього потенціалу стрімко знижуються: чисельність населення, яке отримало професійно-технічну освіту, зменшилася на 18,5%; вищу освіту – на 34,3%; підвищення кваліфікації – на 25,3%. Можна сказати, що населення не бажає навчатися через визначені причини.

Важливою складовою трудового потенціалу регіону є стан здоров'я населення та працівників підприємств. До коефіцієнтів, які характеризують стан здоров'я населення, належить коефіцієнт загальної захворюваності – показує відношення кількості всіх захворювань, зареєстрованих за звітний рік, до середньорічної чисельності населення; нерідко погіршення здоров'я відбувається безпосередньо на робочому місці, тому доцільно визначити коефіцієнт виробничого травматизму. Результати розрахунків показників цієї групи зведено в табл. 11.

Таблиця 11

Коефіцієнт загальної захворюваності населення Запорізької області

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чисельність наявного населення, тис. осіб	1 785,9	1 777,0	1 766,9	1 754,7	1 741,7
Кількість захворюваності, зареєстрованої за рік, тис. осіб	1 003,0	1 010,3	1 024,2	1 034,0	1 087,0
Кількість захворювань на травм, отруєнь та деяких інших наслідків дії зовнішніх причин, тис. осіб	74,0	67,2	66,4	63,1	62,7
Коефіцієнт захворюваності, %	56,16	56,85	57,97	58,93	62,41
Коефіцієнт травматизму, %	4,14	3,78	3,76	3,6	3,6

За даними табл. 11 видно, що захворюваність регіону збільшується з року в рік – порівняно з 2012 р. коефіцієнт збільшився на 11%; коефіцієнт травматизму, отруєнь та деяких інших наслідків дії зовнішніх причин по Запорізькій області становить близько 3,6%, і цей показник зменшується: з 4,1 до 3,6 (на 12%). Сам показник травматизму, отруєнь та інших захворювань через зовнішні дії показує рівень трудового потенціалу: загалом по Запорізькій області показник травматизму низький – за 2016 р.

він становить 3,6%, через що можна сміливо сказати про досить високий рівень трудового потенціалу.

Розрахуємо інтегральний показник формування та розвитку потенціалу регіону використання трудового потенціалу Запорізької області:

$$I_{як.} = \sqrt[10]{I_1 \times I_2 \times I_3 \times I_4 \times I_5 \times I_6 \times I_7 \times I_8 \times I_9 \times I_{10}}\ , \quad (3)$$

де $I_{форм., розвит.}$ – інтегральний показник формування та розвитку потенціалу регіону використання трудового потенціалу;

$I_1, I_2, I_3, I_4, I_5, I_6, I_7, I_8, I_9, I_{10}$ – інтегральний показник використання потенціалу, який складається, відповідно, з питомої ваги жінок працездатного віку в загальній чисельності; питомої ваги чоловіків працездатного віку в загальній чисельності; коефіцієнта співвідношення жінок до чоловіків; питомої ваги працездатного населення в загальній чисельності наявного населення; коефіцієнта охоплення населення професійно-технічною освітою; коефіцієнта охоплення населення з вищою освітою; коефіцієнта підвищення кваліфікації персоналу; коефіцієнта вищої освіти; коефіцієнта захворюваності; коефіцієнта захворюваності на травматизм.

$$I = \sqrt[10]{0{,}5159 \times 0{,}4841 \times 1{,}07 \times 0{,}6255 \times 0{,}0022 \times 0{,}0139 \times 0{,}0068 \times 0{,}0087 \times 0{,}6241 \times 0{,}036} = 0{,}96208\ .$$

Отже, інтегральний показник формування та розвитку потенціалу регіону використання трудового потенціалу за 2016 р. Запорізької області становить 0,96208. Це означає, що формування та розвиток потенціалу регіону використаний на 96,21%.

Проблему оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства необхідно розглядати як трикутник, в одному куті якого покладено завдання об'єктивно оцінити ефективність використання трудового потенціалу, в другому – напрями його розвитку в межах стратегії розвитку регіону, в третьому – розробка системи мотивації працівників для досягнення запланованих цілей діяльності підприємства через підвищення ефективності використання трудового потенціалу.

Застосуємо ринковий підхід до визначення вартості трудового потенціалу регіону, який будується на використанні вартості регіонального продукту, інтегральних коефіцієнтів кількісного, якісного показників і формування та розвитку.

$$ВТП = \frac{1}{3} ВРП \times (К_{кіл} \times К_{як.} \times К_{форм._розвитку})\ , \quad (4)$$

де $ВТП$ – вартість трудового потенціалу, тис. грн;

$ВРП$ – валовий регіональний продукт, тис. грн;

$К_{кіл.}$ – інтегральний кількісний показник використання трудового потенціалу;

$К_{як.}$ – інтегральний якісний показник використання трудового потенціалу;

$К_{форм._розвитку}$ – інтегральний показник формування та розвитку трудового потенціалу.

$$ВТП = \frac{1}{3} \times 57959 \times (0{,}1041 \times 0{,}4557 \times 0{,}9621) = 19319{,}7 \times 0{,}0456 = 881{,}76\ .$$

Отже, можна сказати, що вартість трудового потенціалу Запорізької області становить 881,76 млн грн при вартості випуску регіонального продукту 57 959 млн грн. Цей показник використовується по регіону на 36%, тобто наш регіон потенційно використовує лише третину своїх можливостей з урахуванням якості освіти, стану здоров'я, статевої структури, інноваційності ідей діяльності, зайнятості населення, виробітку продукції.

IV. Висновки

Отже, визначення ефективності використання трудового потенціалу підприємства за допомогою системи загальновизнаних показників ефективності використання трудових ресурсів дає змогу об'єктивно визначити ефективність використання переважної частини трудового потенціалу регіону. Оцінка ТПР із застосуванням коефіцієнтної методики дає змогу визначити вартість трудових ресурсів і показати, на якому рівні для регіону себе реалізовують трудові ресурси й наскільки вони вмотивовані викладатися у своїй праці.

Вищий рівень освіти та кваліфікації працівників, тривалий досвід роботи передбачає наявність більш глибоких і різноманітних знань, навичок у працівників. Чим більша чисельність промислово-виробничого персоналу з вищою освітою, робітників V–VI розрядів, фахівців I категорії, працівників із тривалим досвідом роботи (понад 5 років), тим більше потенційних знань, навиків у працівників, що можуть бути використані в майбутньому для підвищення ринкової вартості підприємства.

Список використаної літератури

1. Головне управління статистики в Запорізькій області. URL: http://www.zp.ukrstat.gov.ua.
2. Данюк В. М. Шляхи підвищення ефективності використання трудового потенціалу. *Економіка та держава.* 2009. № 2. С. 43–45.
3. Заїнчковський А. О., Новойтенко І. В. Вартісний підхід до оцінки використання трудового потенціалу підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2012. № 3 (46). Ч. 2. С. 166–170.
4. Черчик Л. М. Коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу регіону. *Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки.* С. 77–84. URL: http://www.nbuv.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2017.

Зыкина В. А. Анализ использования трудового потенциала как фактор влияния на производительность труда

В статье проведен анализ использования трудового потенциала как фактора влияния на производительность труда. Оценено экономически активное население трудового потенциала Запорожской области показателям уровня активности, занятости и безработицы, а также трудовой потенциал региона коэффициентной методикой, которая предусматривает анализ трех групп показателей: количественных и качественных показателей использования трудового потенциала региона и показателей формирования и развития потенциала региона. По результатам проведенного анализа осуществлена оценка ТРП интегральным показателем, который рассчитывается, объединяя группы показателей коэффициентный методики. Указано, что проведенный анализ позволяет оценить трудовой потенциал в стоимостном значении.

Ключевые слова: *трудовой потенциал, экономически активное население, занятое население, уровень занятости, трудоспособное население, производительность труда, индекс производительности, расходы на оплату труда, коэффициент высшего образования, стоимость трудового потенциала, валовой региональный продукт.*

Zykina V. Analysis of Use of Labor Potential as Factor Influence on Labor Productivity

The article analyzes the use of labor potential as a factor of influence on labor productivity, where the economically active population of labor potential of Zaporizhzhya region was estimated by indicators of level of activity, employment and unemployment; as well as evaluated the labor potential of the region by a coefficient method, which involves the analysis of three groups of indicators: quantitative and qualitative indicators of the labor potential of the region and indicators of the formation and development of the potential of the region. As a result of the analysis, the estimation of the TRP by the integral index is estimated, which is calculated by combining the groups of indicators of the coefficient method. The analysis made allows to estimate labor potential in value.

The rational use of labor potential plays an important role in increasing the efficiency of social production and living standards. Therefore, the economic potential of each type of economic activity, the pace of its development, the growth of the social and cultural level of life of hired workers and employers, and the formation of full-fledged relationships of social partnership depends in large part on how rational it is formed.

The urgency of the topic due to the rational use of labor potential is also determined by the fact that in the conditions of exceeding the supply of labor over demand, low labor costs, its discrepancy with the real value, the presence of significant scales of unregulated employment, the importance of finding reserves increases the efficiency of employment employed in all types of economic activities.

Key words: *labor potential, economically active population, occupied population, employment rate, able-bodied population labor productivity, productivity index, labor costs, higher education, labor potential, gross regional product.*

УДК 637.3(075)

О. Г. Лищенко
кандидат економічних наук, доцент

І. М. Самарська
Запорізький національний технічний університет

ГАРМОНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

У статті проведено аналіз та порівняння національного та міжнародного стандарту бухгалтерського обліку доходів підприємства, розроблено схему обліку доходів за центрами відповідальності для вирішення питань, що виникають у керівництва, яка створює умови для формування необхідної звітності, а також збільшує обґрунтованість управлінських рішень, що стосується саме отримання доходів.

Ключові слова: *дохід, фінансово-економічний стан, облік відповідальності, центр відповідальності, управлінське рішення.*

І. Вступ

В умовах сучасної ринкової економіки питання щодо обліку доходів є досить актуальним і вимагає детального дослідження. Підприємства, здійснюючи господарську діяльність, переважно керуються національними стандартами, що зумовлено різними факторами, одними з яких є необізнаність і небажання використовувати нове. Проблеми методології й організації бухгалтерського обліку в сучасних умовах залишаються невирішеними. Це стосується гармонізації ведення бухгалтерського обліку доходів за національними та міжнародними стандартами.

У ринкових умовах господарювання система бухгалтерського обліку та звітності повинна трансформуватися так, щоб реально відповідати потребам зовнішніх і внутрішніх користувачів інформації. Глобалізація та структурні перетворення в економіці України змінили погляди на фінансову звітність, надаючи їй зовсім інші орієнтири. Так, на відміну від методів і принципів формування бухгалтерської звітності, що застосовувалися до впровадження міжнародних стандартів, в основу яких було покладено окреме підприємство, сучасний підхід до фінансової звітності лежить у площині інформаційного поля, пов'язаного із вкладанням капіталу для отримання економічних вигод у майбутньому [6].

Отже, основна мета МСБО полягає в отриманні максимально достовірної інформації про фінансово-економічний стан підприємства для прийняття відповідних рішень інвесторами. Міжнародні стандарти мають рекомендаційний характер і є орієнтиром гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку доходів у всьому світі.

Проблеми та перспективи удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі МСБО досліджували такі науковці, як: Ф. Бутинець, С. Голов, О. Губачова, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Пархоменко, В. Сопко, В. Швець та ін.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є визначення сутності поняття "доходи" в розрізі аналізу й порівняння українського та міжнародного стандартів обліку.

ІІІ. Результати

Дохід є важливою складовою діяльності всіх підприємств, які прагнуть отримати прибуток, визначення якого потребує досконалого ведення обліку. Від повноти та достовірності інформації, зазначеної у фінансовій звітності стосовно доходів і витрат, залежить правильне визначення фінансового результату та прийняття ефективних управлінських рішень. Саме тому облік доходів для підприємства набуває стратегічного значення.

Актуальність цієї теми посилюється впровадженням і застосуванням МСБО в Україні, коли вимагають здійснення "…вивчення методик аналізу процесів застосування МСБО в інших країнах" [4, с. 79]; а також інтелектуалізації – "виробництва" інформації та її стандартизації [1, с. 77; 2, с. 21] і критичний огляд методологічних, організаційних, кадрових, етичних проблем цих процесів. [5, с. 99].

У зв'язку з прийняттям бухгалтерської Директиви ЄС відбулися значні зміни в критеріях, за якими підприємства відносять до тієї або іншої групи, а одним із трьох головних критеріїв стали доходи від будь-якої діяльності за рік [3, с. 76].

Сучасне підприємство в процесі провадження власної діяльності має право обирати систему відображення та подання фінансової звітності: національну або міжнародну. Від цього вибору залежать деталі відображення доходів і витрат у бухгалтерському обліку, що впливають на формування фінансового результату діяльності.

© Лищенко О. Г., Самарська І. М., 2017

В Україні основними нормативними документами, що регламентують розкриття бухгалтерської інформації, є національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

У міжнародній практиці так само існує система стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що за своєю сутністю є набором рекомендацій щодо ведення обліку та складання звітності.

Міжнародні стандарти допускають можливість вибору різного способу ведення бухгалтерського обліку та подання звітності, що дають можливість керівнику самостійно обрати найбільш оптимальний варіант [12].

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" визначає доходи як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників [9; 10].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 "Дохід" трактує дохід дещо інакше, а саме як валове надходження економічних вигод протягом періоду, що виникає під час господарської діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження [7].

Отже, бачимо, що визначення поняття "дохід" за МСБО не враховує збільшення активу та зменшення зобов'язань, а лише розглядає зростання власного капіталу, а це впливає на методику облікового відображення господарських операцій.

Порівняння основних положень П(С)БО та МСБО свідчить про наявність спільних моментів. Насамперед, це стосується критеріїв визнання доходів, класифікації доходів за видами діяльності, оцінки доходів, порядку відображення у звітності тощо. Разом з тим, між цими стандартами існують і деякі відмінності.

Згідно з П(С)БО 15, доходи класифікуються за такими групами:

1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
2) інші операційні доходи;
3) фінансові доходи;
4) інші доходи [10].

У МСБО 18 "Дохід" класифікація доходів не наводиться, однак визначені такі її види:

1) дохід від реалізації;
2) дохід від надання послуг;
3) відсотки, роялті, дивіденди [7].

Відмінність у класифікації доходів впливає на організацію синтетичного й аналітичного обліку доходів діяльності, а також зумовлює розбіжності в складанні Звіту про фінансові результати та відображенні в ньому інформації про доходи.

Не визнаються доходами: суми податків та обов'язкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; суми надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітету, принципала тощо (зазначено у МСБО 18 "Дохід" і П(С)БО 15 "Дохід"). У П(С)БО 15 "Дохід" не визначаються також суми попередньої оплати праці, авансів у рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження від первинного розміщення цінних паперів [7; 10].

У П(С)БО 15 якщо дохід може бути достовірно визначений, то він відображається в бухгалтерському обліку в розмірі визначених витрат, які підлягають відшкодуванню. Визнаний дохід не коригується на величину пов'язаної з ним сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. А в МСБО 18 доходи та витрати, які пов'язані з тією самою операцією або іншою подією, визнаються одночасно; цей процес, як правило, називають відповідністю доходів і витрат. Дохід не може бути визнаний, якщо витрати неможливо достовірно оцінити: за таких обставин будь-яка вже отримана за товарів компенсація визнається як зобов'язання.

Передача ризику в П(С)БО 15 "Дохід" не розглядається, а в МСБО 18 зазначається, що оцінка моменту, на який підприємство передає покупцеві суттєві ризики й винагороди від володіння, вимагає вивчення обставин операції. Якщо підприємство залишає за собою суттєвий ризик володіння, операція не розглядається як реалізація і дохід не визнається [11].

Як і в П(С)БО 15, так і в МСБО 18 у фінансовій звітності наводиться (розкривається) така інформація:

– облікова політика щодо визнання доходу, включаючи спосіб визначення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від виконання й надання яких визнається за ступенем завершеності;
– розподіл доходу за кожною групою доходів.

Також у П(С)БО 15 за необхідності вказується розкриття суми доходу за бартерними контрактами в розподілі за групами доходів і частки доходу за бартерними контрактами з пов'язаними сторонами.

Порівняння міжнародних і національних положень з обліку доходів і відображення їх у звітності дають змогу зробити висновок, що в МСБО більш конкретизовано певні положення, але П(С)БО містить моменти, які, зокрема, зумовлені національними особливостями обліку.

Методологічні засади формування та відображення інформації про фінансові результати у звітності визначає в Україні НП(С)БО 1. У міжнародній практиці окремого стандарту немає. Склад фінансової звітності визначає МСБО 1 "Подання фінансових звітів".

Отже, в сучасних умовах варто з обережністю підходити до порядку визнання доходу, тому що невиконання однієї з умов не дає права підприємству збільшувати свої доходи. В разі виникнення проблем з тлумачення того чи іншого питання необхідно звертатися до міжнародних стандартів обліку. Тобто П(С)БО 15 "Дохід" потребує доопрацювання в частині уточнення критеріїв визнання доходу шляхом надання практичних рекомендацій щодо їх застосування.

Тому можна зробити висновок, що незважаючи на те, що національні П(С)БО ґрунтуються на міжнародних стандартах фінансової звітності, вони не тотожні.

Сьогодні на підприємствах часто постає питання щодо обліку доходів для правильності прийняття управлінських рішень. Керуючись лише принципами обліку доходів за національними та міжнародними стандартами, це питання не вирішується, тому пропонуємо вести систему обліку доходів за центрами відповідальності відповідно до організаційної структури підприємства.

Облік відповідальності – система обліку, що забезпечує контроль та оцінку діяльності кожного центру відповідальності (СОЦВ).

Ведення обліку за центрами відповідальності на прикладі комунального підприємства "Міжнародний аеропорт Запоріжжя" дає можливість забезпечити:

– підвищення продуктивності роботи керівництва;
– організацію самоконтролю центрів;
– впровадження гнучкої системи стимулювання працівників;
– удосконалення управління як загалом, так і центрами зокрема.

Для правильного прийняття управлінського рішення щодо обліку доходів аналітична служба підприємства повинна бути забезпечена відповідно підготовленою інформацією, яку надає система обліку витрат і доходів за центрами відповідальності.

Проблему розподілу витрат і доходів між окремими підрозділами (центрами відповідальності) вирішують шляхом встановлення взаємозв'язку витрат і доходів з роботою конкретних відповідальних осіб. Інструментом для цього буде система управлінського обліку, яка спрямована на забезпечення інформацією та об'єднує всю послідовність операцій щодо прийняття управлінських рішень – планування і прогнозування [8, с. 573].

Згідно з організаційною структурою управління комунальним підприємством "Міжнародний аеропорт Запоріжжя", складаємо схему центрів відповідальності доходів і витрат (рис. 1).

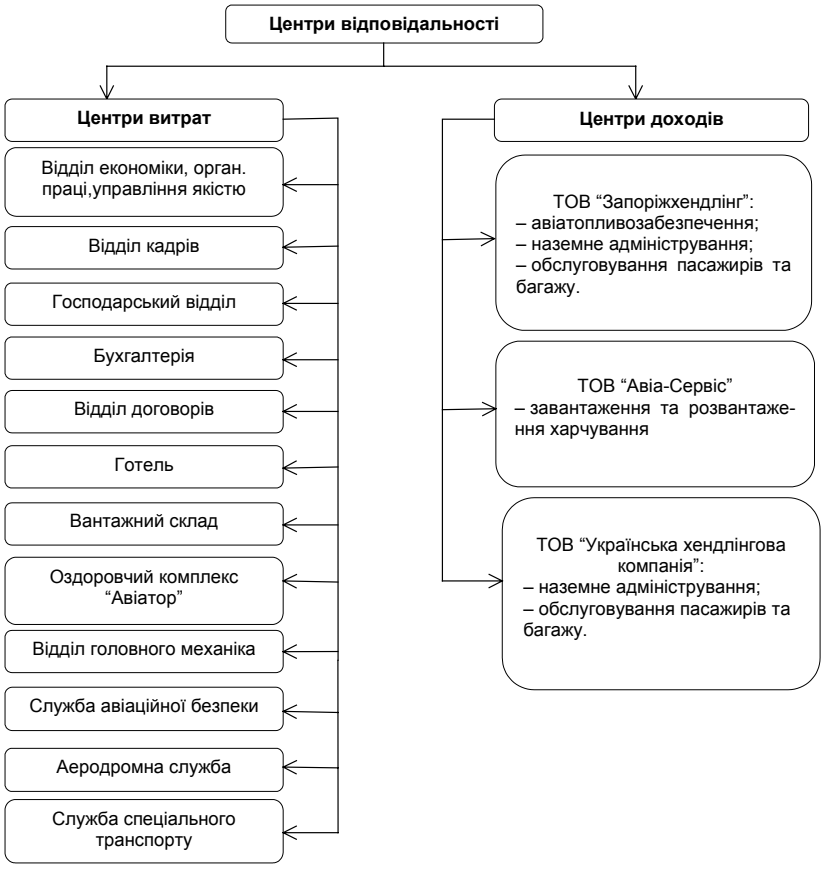

Рис. 1. Центри відповідальності доходів і витрат КП "Міжнародний аеропорт Запоріжжя"
Джерело: розроблено автором.

Проаналізувавши склад доходів і витрат, можемо скласти схему класифікації доходів комунального підприємства, виходячи з його структури та основних видів діяльності (рис. 2).

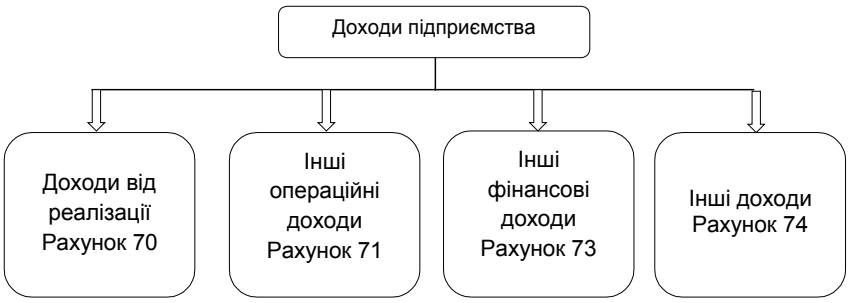

Рис. 2. Класифікація доходів комунального підприємства "Міжнародний аеропорт Запоріжжя"
Джерело: розроблено автором.

Підхід до групування доходів є єдиним для всіх підприємств, але при переході на систему обліку доходів за центрами відповідальності буде потрібна інформація саме про власні доходи конкретного підприємства.

IV. Висновки

Порівняння підходів до бухгалтерського обліку доходів дає можливість зробити висновок, що ширшою є структура МСБО 18, ніж П(С)БО 15. Але стандарти мають також і значну кількість спільних рис, які подібно трактуються. В сучасній ринковій економіці, яка має тенденцію змінюватися, необхідний постійний аналіз та вдосконалення національних стандартів з обліку доходів відповідно до цих змін, а також міжнародних стандартів.

Впровадження системи обліку доходів за центрами відповідальності дає змогу вирішити значну кількість питань, що виникають у керівництва підприємства, а саме створює умови для формування необхідної звітності менеджерами всіх рівнів управління, а також збільшує обґрунтованість управлінських рішень, що стосуються саме отримання доходів.

Список використаної літератури

1. Буняк В. Л. Обліково-аналітичне забезпечення підготовки економістів для сфери бізнесу. *Научные труды SWorld.* 2016. Т. 7. № 45. С. 76–80.
2. Голубнича Г. П. Науково-дослідна компонента у підготовці фахівців з обліку та аудиту в класичних університетах. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка.* 2008. № 101. С. 21–26.
3. Голубнича Г. П., Піть А. Ю. Особливості організації обліку та облікової політики на малих підприємствах. *Крымский экономический вестник.* 2015. № 1 (14). С. 75–78.
4. Голубничая Г. П. Категории "знание бизнеса" и "бизнес-модель" предприятия: содержание и практическое значение. *Научный взгляд в будущее.* Одесса, 2016. Т. 6. Вип. 4. С. 78–82.
5. Голубничая Г. П. Опыт внедрения МСФО в Украине. *Научные труды Sworld.* Одесса, 2011. Вип. 3. Т. 10. С. 99–102.
6. Картузова Т. В. Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2010. № 20.9. С. 176–179.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 "Дохід". URL: http://vobu.ua/rus/documents/item/mizhnarodnij-standart-bukhgalterskogo-obliku-18-dokhid?app_id=23.
8. Навпадовська Л. В. Управлінський облік : підручник. Київ, 2010. 623 с.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE22868.html.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" від 29.11.1999 р. № 290. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.
11. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ, 2000. 578 с.
12. Шипіна С. Б. Облікове відображення доходу від реалізації: відмінності МСФЗ (IAS) 18 "Виручка" та П(С)БО 15 "Дохід". *Вісник ЖДТУ.* 2012. Вип. 2 (60). С. 165–170.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2017.

Лыщенко Е. Г., Самарская И. Н. Гармонизация учета доходов по национальным и международным стандартам

В статье проведен анализ и сравнение национального и международного стандарта бухгалтерского учета доходов предприятия, разработана схема учета доходов по центрам ответственности для решения вопросов, возникающих у руководства, а именно создает

условия для формирования необходимой отчетности, а также увеличивает обоснованность управленческих решений, что касается именно получения доходов.

Ключевые слова: *доход, финансово-экономическое состояние, учет ответственности, центр ответственности, управленческое решение.*

Lischenko O., Samarska I. Harmonization of Income Accounting According to National and International Standards

The aim of the article is to define the "income" concept essence in the context of analysis and national and international accounting standards comparison.

The method of theoretical generalization and national and international income accounting standards comparison became the basis for the development of a scheme for income accounting from responsibility centers.

The study results consist in the analysis and comparison of national and international enterprise income accounting standards, the development and improvement of organizational and methodological support for the business entity management, as well as in the income accounting schemes construction at the responsibility centers.

The scientific novelty of investigation results consist in provisions justification of the national and international accounting income standards, the accounting system review for the income enterprise responsibility centers.

The practical study significance lies in the fact that the main provisions of this research in the comparisons and suggestions form can be used in enterprises to problem solution arising from the management, namely it creates conditions for the formation of the necessary reporting according to the managers at all management levels needs and also increases the management decisions validity that require income generation.

Accounting by responsibility centers provides opportunity to increase the manager productivity, improving the organization of enterprises structural subdivisions control, the flexible incentives system introduction and improving the management as a whole and for individual structural units.

Key words: *income, financial and economic status, responsibility accounting, responsibility center, managerial decision.*

УДК 316.6

В. В. Остапенко
кандидат технічних наук, доцент
Запорізький національний технічний університет

ВПЛИВ ВИКОРИСТАННЯ ПОНЯТЬ “КАДРИ” ТА “ПЕРСОНАЛ” НА РЕЗУЛЬТАТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ОРГАНІЗАЦІЮ ВИРОБНИЦТВА Й НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

У статті розглянуто рекомендації щодо вживання термінів “кадри” та “персонал”. Показано вплив підходів до людей як до кадрів і як до персоналу на динаміку виробничо-господарської та наукової діяльності. Надано рекомендації щодо використання відносно людини термінології залежно від цілей вищого керівництва.

Ключові слова: *кадри, персонал, людський інтелектуальний капітал, культура, конкурентоспроможність, ефективність виробництва.*

І. Вступ

Людина відрізняться від тварин наявністю інтелекту. Крім інстинктів, притаманних усім живим організмам (первинна сигнальна система Павлова), у людей розвинене словесно-образне мислення – вторинна сигнальна система. Звідси випливає, що слова вкрай важливі в людському суспільстві, адже вони часто визначають той чи інший тип поведінки й варіант розвитку подій, оскільки залежно від використовуваних слів моделюється різна реальність. Слова формують пророцтва, в яких можна помітити приховане нейролінгвістичне програмування. Іноді одні люди або зацікавлені групи людей змінюють слова або їх зміст для решти суспільства. Наприклад, слово “аристократ” за часів зародження Еллади означало кращого з рівних. Але в подальшому його сенс змінили на народженого від батьків – колишніх аристократів. Відбулася підміна понять – кращі з рівних, або, точніше, егоїстичні кращі з рівних, обдурили суспільство, примусивши його вважати, що якщо кращі вони, то, без сумніву, кращими будуть і їх діти. Це стало однією з головних причин занепаду Стародавньої Греції.

Поняття “раб” у законах Римської держави від зародження Рима до його занепаду зазнало докорінних змін. Інформаційне наповнення слів здатне як створювати, так і руйнувати. Людям властиво розрізняти добро та зло, хоча багато наших сучасників вважають усе єдиним – це пов’язано з особливістю схеми їх мислення й перехідним етапом розвитку суспільства.

Однією з найпопулярніших біблійних цитат є фраз, з якої починається “Євангеліє від Іоанна”: “На початку було Слово”. В оригінальному тексті Нового Завіту на місці “Слово” стоїть давньогрецьке – Λόγος (logos), яке можна перекладати не тільки як “слово”, а ще й як “розум”, “основа”, “твердження”, “розуміння”, “значення”, “доказ”, “пропорція” тощо. На жаль, розуміння важливості “слова” та самого “розуміння” після того, як люди входять у процес створеної цим словом моделі соціально-суспільного розвитку, часто стає “табу”. Просто не зовсім чесні послідовники, ставши гуру, слідують чотирьом постулатам (менше треба думати самим і легше возвеличувати себе, легше вербувати й утримувати учнів), діють за принципами “тільки так і ніяк інакше”, “нічого іншого й не може бути”, “так було завжди ”,“хто не з нами, той проти нас”. Одне слово дасть початок Евгеніке й буде стосуватися вже людей, а не тварин, інше – зовсім іншої реальності.

Візьмемо для прикладу такі слова, як “шанс” і “ризик” або “кадри” й “персонал”. Слова в цих парах близькі словесно-образно, але призводять до різних моделей поведінки й створення реальності. Дрібниці насправді дуже важливі! Навіть усього лише прийменники, наприклад “до” та “від”, що використовують при описі однієї й тієї ж ситуації, змінять смислові відтінки: “до” – це активність, “від” – це пасивність. Крім того, слова можуть бути схильні до інфляції – вони неначе аналог грошей, і як і гроші стають нічим, так і слова можуть знецінюватися. Слова – це символи, і вони не мають неповторного невід’ємного значення, що дає змогу як ефективно оперувати, так і маніпулювати ними аж до повної зміни первинного сенсу.

З появою мислення розвиток людського суспільства все менше залежить від стихійних природних сил і все більше від того, що і в чиїх інтересах думає “суспільство” або особистість, яка веде це “суспільство”. Пізнання людиною своєї істинної сутності вважають найбільшим досягненням, а незнання своєї природи – бідою. Теорія про те, як мислить “суспільство”, з’явилася тільки в кінці

© Остапенко В. В., 2017

XX ст. [8]. Спробуємо застосувати цю теорію до результату використання двох слів – "кадри" і "персонал", щоб зрозуміти, які будуть наслідки від їх використання й кому вигідно замінювати поняття "кадри" в економіці, організації виробництва та науці на поняття "персонал".

Крім того, вважаємо, що зазвичай люди не бачать цілісної картини світу, а послідовно вибирають із неї певні елементи, вважаючи щось фігурою, а щось тлом (гештальт). Приклади, які демонструють виборче сприйняття, – це відомі малюнки "Дівчина або стара", "Гусак або кішка". Тому, хто побачив на зображенні стару, досить важко зрозуміти іншу людину, яка розгледіла дівчину. Сучасне цивілізоване людство мислить у категоріях простору і часу, не замислюючись, що одне без іншого – нонсенс, і в майбутньому, коли мови відображатимуть світ краще, існуючий варіант (гештальт) мислення, можливо, назвуть "примітивним і старовинним".

Смисловий сенс можна розуміти по-різному – одна й та сама праця киркою звеличує вільну людину та принижує раба. Цілісна картина в розумі людини сформується тільки тоді, коли вона врахує всі можливі гештальти. Перебування в тільки одному з них, як правило, дає лише ілюзію розуміння реальності.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати підходи до використання слів "кадри" та "персонал" в економіці й наслідки від їх використання; розглянути причини витіснення з ужитку поняття "кадри"; дати рекомендації щодо зміни мислення суспільства, покращення соціально-економічної ситуації, реформування економічної культури й досягнення суспільством більш духовного цивілізаційного рівня розвитку; показати вплив понять "кадри" та "персонал" на варіанти соціально-економічного розвитку та зв'язок домінуючої термінології з реаліями сучасного економічного життя суспільства.

III. Результати

У тлумачному словнику В. Даля відсутні поняття "кадри" та "персонал" (1863–1866 рр.). У виданому в XX ст. словнику російської мови С. Ожегова [5] наведені такі визначення:

1. КАДРИ, -ів. 1. Постійний склад військових частин регулярної армії. 2. Склад працівників тієї чи іншої галузі діяльності, виробництва. Інженерні, технічні, наукові кадри. Відділ кадрів (відділ підприємства, установи, що відає особовим складом). II дод. кадровий, -а, -е. К. склад військ, к. офіцер, к. робочий.
2. ПЕРСОНАЛ, -у, м. Особовий склад або працівники установи, підприємства, що становлять групу за професійними або службовим ознаками. Технічний п., медичний п., обслуговуючий п., жіночий п. госпіталю., п. склад.

Тобто ці іноземні слова увійшли до вжитку в кінці XIX і в XX ст.

"Kader" у перекладі з німецької мови: 1) кадри (основний склад); 2) кадровий працівник.

"Personal" у перекладі з англійської – особистий.

"Cadres" у перекладі з французької – 1) управлінський апарат, 2) кадри.

Наразі в Україні слово "кадри" після 1990 р. витісняється словом "персонал". Але навіщо знадобилося сенс "основний і керуючий склад" змінювати на сенс "особовий склад підприємства"? Справа в тому, що при зміні форми власності із загальнонародної на приватну змінюються виробничі відносини, й залишати поняття "кадри" стає небезпечним для нових господарів. Але про це трохи згодом, а поки наведемо ще два витяги зі словників.

У сучасному економічному словнику 1997 р. [6] замітка про "кадри" вже відсутня, а про персонал написано таке: "…це особовий склад установи, підприємства, фірми або частина цього складу, виділена за ознакою характеру роботи, що виконують, наприклад, управлінський персонал".

У словнику ж іноземних слів 1979 р. [7] зазначено таке: "Персонал" [від лат. personalis – особистий] – особовий склад установи, підприємства або частина цього складу, що становить групу за професійними або іншими ознаками, наприклад, обслуговуючий персонал.

Капіталізму глибинно властиві відносини "я – господар (хороший), ти – працівник (поганий)". Це не оптимальні відносини між людьми – звичайний капіталіст бачить тільки частину реальності, але хоче через своє нерозуміння, щоб усі думали так, як і він. Приклад із книги Т. Стюарта "Багатство від розуму" [8] показує, що може статися, коли реальність відкривається в усій повноті.

Власники рекламного агентства Cordiant, раніше відомого під назвою Saatchi & Saatchi, роздратовані "самовпевненістю" й нібито "службовою невідповідністю" М. Саачі, змусили низку директорів (яку він якраз і очолював) його звільнити. В знак протесту компанію покинули деякі інші керівники, а декілька великих замовників (спочатку кондитерська фірма Mars, а потім British Airways) розірвали договори. З погляду бухгалтерського балансу звільнення М. Саачі було сущою дрібницею. Проте ціна на акції компанії на Нью-Йоркській фондовій біржі одразу знизилася з 8,55 до 4 пунктів. Акціонери думали, що володіють Saatchi & Saatchi, тоді як насправді їм належало менше половини вартості компанії. Її головною перевагою

був людський капітал – кадри, втілені в М. Саачі та його помічниках.

Бажання думати про людей як про персонал (гвинтики системи) призводить до глобальних збитків. Однак таке мислення закріплює відносини господар-працівник. Успіх підприємства визначають грамотно підібрані виконавці. Якщо люди мислять у категоріях кадрів, інтелектуального капіталу й організаційних пропозицій, то за 10–25 років вони здатні зробити власником більшості великих підприємств не індивідуальних господарів, а трудові колективи.

Кадрам властивий підхід “а що я ще можу зробити”, персоналу – “це входить, а це не входить до моїх посадових обов’язків”. Персонал дуже схильний до деструктивних виробничих ігор по Е. Берну [1]. Х. Р. Кауфман у книзі “Тактики успіху в бізнесі і науці” [4] зазначає: “Культура не меншою, а більшою мірою обмежує прогрес, ніж економіка. У США прийнято, щоб учені завжди прагнули засукати рукава й за необхідністю забруднити руки. Ця традиція, здається, сходить нанівець. І якщо майже всі наші вчені стануть боятися забруднити руки, ми швидко опинимося відкинутими назад”. Кадри в наукових дослідженнях відіграють першорядну роль, персонал – забезпечує роботу кадрів.

Звичайно, потрібно навчитися відокремлювати працівників, що приносять прибуток, нульові результати та збитки, розуміючи, що некваліфікована, нетворча праця не створює й не витрачає інтелектуальний капітал. Там, де не створюється й не витрачається інтелектуальний капітал, можна вести мову про персонал, але й це варто робити обережно. Наприклад, розподіл робітників на основних і допоміжних, коли про цю класифікацію дізналися самі робітники, викликало неприйняття слова “допоміжні”, яке, врешті-решт, стали замінювати на “забезпечуючих”.

Коли глава компанії вимовляє: “Люди – це наше головне багатство!”, – він має на увазі співробітників, які вміють надавати товарам або послугам додаткову цінність, завдяки якій споживачі вважають компанію краще за її суперників. І він не думає, як силою та обманом змусили свого часу вважати в суспільстві аристократи, що діти тих же працівників займуть ті ж посади. Психологічно тут важливо, щоб люди відчували себе гравцями, а не “м’ячем” у грі. Слово “кадри” передбачає професіонала-гравця, “персонал” – штатну одиницю, яку можна замінити.

Характерно, що таблиці при навчанні прийому на роботу кадрів і найму персоналу, а також і використовуваний у них “сленг” різні, як і позиції, що стоять за ними – “я хороший – ти хороший” і “я хороший – ти поганий”. Ці питання буде розглянуто в дослідженні про владу, вплив і лідерство з підходами до людей як до кадрів і як до персоналу.

А тепер зробимо невелике статистичне дослідження, визначивши на десяти використовуваних в економіці класифікаціях прийнятність уживання слів “кадри” та “персонал”.

Економіка (10 класифікацій кадрів):

1. Робітники, селяни, інтелігенція, службовці, військові.

При шанобливому ставленні будуть вживати швидше слово “кадри”. Якщо “хазяйське” ставлення – персонал. Багатьом довелося чути за своє життя фразу “Найцінніший капітал – це люди. Кадри вирішують усе”. Це фраза з промови Й. Сталіна в Кремлівському палаці на випуску “академіків Червоної Армії” 4 травня 1935 р. під час доповіді про стан справ у СРСР. Водночас було популярним гасло “Техніка вирішує все”. У цій доповіді Й Сталін виступає і проти цього й замість старого висуває новий девіз – “Кадри вирішують усе”. Як основний аргумент на користь зміни гасел було прийнято тезу про те, що твердження про техніку актуальне тільки для “технічного голоду”, але вже тоді ставку треба було робити не на машини, а на кваліфіковані кадри, які зможуть ефективно ними управляти, а також у майбутньому створювати нові зразки техніки й технології. Було взято до уваги той факт, що при достатній кількості професійних працівників можна було збільшувати ефективність праці в три-чотири рази. Крім просто вимоги до підвищення кваліфікації, робили також заявку на зміну ставлення до самих людей.

Тоді в 1935 р., значну увагу приділяли самоосвіті людей, які хотіли вчитися. Їх підтримували. Варто згадати великих учених і винахідників, талант яких розкрився саме в цей період (Курчатов, Корольов та ін.). І варто зазначити, що для тих, хто замислиться про важливість у своєму житті гасла “Кадри вирішують усе”, суттєвим аспектом буде не тільки кваліфікація, а й ставлення до людей разом із самоосвітою [10].

Приклад колосальної різниці між кадрами та армією рабів – це подвиг 300 спартанців. 300 спартанців – це 300 реальних грецьких воїнів, які будуть жити в пам’яті всіх часів і народів! У 480 р. до н.е. 300 добровольців з особистої охорони спартанського царя Леоніда (це саме кадри, назвати їх персоналом буде образою) стали в вузькому Фермопильском проході на шляху півмільйонної армії перського царя Ксеркса (армія, зібрана з нагоди походу, – це персонал), який прийшов знищити Грецію. Кілька днів вони утримували прохід, а коли стало очевидно, що Рада Спарти, порушив дану обіцянку, не надішле спартанську армію на допомогу, Леонід робить ще один вчинок, що є зразком поведінки по-справжньому дорослої людини. Розуміючи, що вони загинуть, він за-

лишає битися до кінця тільки тих, у кого є сини, щоб жоден спартанський рід не перервався. Леонід – це приклад етичної відповідальності, правильної обробки об'єктивних даних, особистої привабливості та чуйності. Дії Леоніда ілюструють підхід "я хороший – ти хороший". Ксеркс жертвує тисячами воїнів, страчує своїх воєначальників за нездатність подолати спартанців, виявляючи позицію "я хороший – ти поганий". 300 спартанців вибрали загинути, але слова не змінили. Дух армії Ксеркса був зломлений. Грецькі міста-держави піднялися на захист Батьківщини й перемогли чисельно переважаючого ворога.

Через 300 років поняття в Спарті змінилися на протилежні. Суспільство спартанської держави розклалося й загнило так, що з країни з найбільш боєздатною армією світу вона перетворилася в країну, яку без проблем підкорив Рим.

Співвідношення кадри/персонал: 1/1.

2. Кадри промислового підприємства поділяються на дві основні групи: промислово-виробничий (ПВП) і непромисловий персонал [2; 3].

Наразі намагаються говорити, що поняття "персонал" ширше, ніж поняття "кадри" [9], й таким чином відмовляються від вжиття слова "кадри".

Співвідношення кадри/персонал: 1/1.

3. ПВП традиційно поділяється на 7 категорій: робітники; інженерно-технічні та наукові працівники; службовці (бухгалтери, соціологи, юрисконсульти, художники); молодший обслуговуючий персонал; учні; збройно-вахтова охорона; пожежна охорона.

Співвідношення кадри/персонал: 0/1.

4. Національний класифікатор України "Класифікатор професій" (за основу розроблення КП було прийнято Міжнародну стандартну класифікацію професій (ISCO 88: International Standard Classification of Occupations/ILO, Geneva)), яку Міжнародна конференція статистики праці Міжнародного бюро праці рекомендувала для переведення національних даних у систему, що полегшує міжнародний обмін професійною інформацією:

– законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі);
– професіонали (к. н., д. н., доц., професори, с. н. с.);
– фахівці;
– технічні службовці;
– працівники сфери торгівлі та послуг;
– кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення й рибальства;
– кваліфіковані робітники з інструментом;
– робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин;
– найпростіші професії.

Співвідношення кадри/персонал: 1/1.

5. Неформальна класифікація "комірців":

– білі комірці (ІТП);
– сині комірці (робочі);
– рожеві комірці (розсильні, гардеробники);
– золоті та сірі комірці.

Ніхто не образиться, якщо їх назвуть кадрами, а ось якщо почати вважати сірих, золотих, білих і навіть багатьох синіх комірців персоналом – будуть неприємності.

Співвідношення кадри/персонал: 1/0.

6. Класифікація Р. Кіосакі (вказує на відмінність у тому, як дохід зроблено):

– E – службовець (найманий працівник);
– S – працює на себе (приватна практика);
– B – власник бізнесу;
– I – інвестор.

Співвідношення кадри/персонал: 0,75/0,25.

7. Керівники, згідно з поведінковим підходом до лідерства, поділяються:

– автократ (жорстка диктатура – "я сам знаю");
– демократ (доброзичливе самовладдя – "можете сказати, чого я не знаю"; дорадчий – "ми порадилися, і я вирішив");
– ліберал (колегіальний стиль – "ми вирішили").

Навіть ліберальний керівник образиться, якщо його зарахують до персоналу, не кажучи вже про автократію й демократа.

Співвідношення кадри/персонал: 1/0.

8. Керівники, які орієнтуються на людину ("Вам комфортно?") та на роботу ("Ліс рубають – тріски летять"; "Нам потрібна перемога, за ціною не постоїмо").

Співвідношення кадри/персонал: 1/1.

9. Леви, верблюди, осли та гієни.

У зв'язку з цим Цицерон, намагаючись вплинути на Римський сенат, говорив: "Голоси зважують, а не рахують". Однак дві тисячі років по тому голоси так само рахують!

Співвідношення кадри/персонал: 0,25/0,75.

10. Бики та ведмеді.

Співвідношення кадри/персонал: 1/0.

Разом співвідношення кадри/персонал: 8/6.

Як бачимо, чисельна перевага на стороні кадрів. Кадри є і об'єктом, і метою кадрової політики, реалізація якої передбачає формування, розподіл і раціональне використання кваліфікованих працівників, зайнятих у галузях суспільного виробництва, тобто власне кадрів.

Суспільство диктує правила розвитку економіки, в яких безпосередньо проглядається вплив домінуючої культури й розкриття психологічної сутності людини. Сьогодні домінує "масова культура" та відносини "я хороший – ти поганий". Світова економічна криза сигналізує про хворобу соціуму й необхідність оновлення. Україна, зі слів спіке-

ра Верховної Ради України В. Литвина (2011 р.), досягне рівня виробництва 1990 р., можливо, років через п'ять. П'ять років уже пройшли й результат відомий – подальше падіння економіки.

Економіка майбутнього має місце тільки в тому суспільстві, яке досягне усвідомленості та відповідальності своїх членів, де люди розуміють свою сутність і правильно оцінюють свої можливості, де людські відносини стоять на планці високої зрілості й цінуються вище за все.

Продукт людського інтелектуального капіталу – інновації в економіці, організації виробництва й наукових дослідженнях. Інновації зумовлюють появу високорентабельної продукції та успіх суспільства, що цінує свої кадри. Результат затребуваності й визнання – це віддане ставлення людей до своєї роботи. Результати соціологічних досліджень неухильно демонструють позитивний зв'язок між високими моральними принципами, конкурентоспроможністю та економічною ефективністю.

Кадри вирішують усе – це урок, який суспільству належить вивчити знову!

IV. Висновки

1. Товариство диктує правила розвитку економіки, в яких безпосередньо проглядається вплив культури, а також домінування психологічної платформи. Залежно від цього слово "кадри" буде або домінувати, або витіснятися з обігу.
2. Кадри є і об'єктом, і метою кадрової політики, реалізація якої передбачає формування, розподіл і раціональне використання кваліфікованих працівників, зайнятих у галузях суспільного виробництва, тобто власне кадрів.
3. Продукт людського інтелектуального капіталу, який визначається підходом до людей як до кадрів – інновації в економіці, організації виробництва й наукових дослідженнях, зумовлюють появу високорентабельної продукції та успіх суспільства, яке цінує свої кадри.
4. Кадри більш ініціативні та відповідальні, персонал більш підпорядкований, залежний і відділений від власності та результатів праці.
5. Кадри вирішують усе – це урок, який суспільству належить вивчити знову!

Список використаної літератури

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди (психология человеческих взаимоотношений). Люди, которые играют в игры (психология человеческой судьбы). Минск, 1992. 383 с.
2. Волков О. И., Скляренко В. К. Экономика предприятия : курс лекций. Москва, 2003. 280 с.
3. Горфинкель В. Я., Купряков Е. М., Прасолов В. П. Экономика предприятия : учебник для вузов. Москва, 1996. 367 с.
4. Кауфман Х. Р. Тактики успеха в бизнесе и науке. Москва, 1993. 158 с.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка. Москва, 1975. 846 с.
6. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Москва, 1997. 496 с.
7. Словарь иностранных слов. 7-е изд., перераб. Москва, 1979. 624 с.
8. Стюарт Т. Богатство от ума. Минск, 1998. 352 с.
9. Чем кадры отличаются от персонала. URL: http://thedifference.ru/chem-kadry-otlichayut-sya-ot-personala/.
10. Что означает фраза "Кадры решают все"? Кто сказал эту фразу? URL: http://fb.ru/article/222506/chto-oznachaet-fraza-kadryi-reshayut-vse-kto-skazal-etu-frazu.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2017.

Остапенко В. В. Влияние использования понятий "кадры" и "персонал" на результаты экономической деятельности, организацию производства и научные исследования

В статье рассмотрены рекомендации по употреблению терминов "кадры" и "персонал". Показано влияние подходов к людям как к кадрам и как к персоналу на динамику производственно-хозяйственной и научной деятельности. Даны рекомендации по использованию относящейся к человеку терминологии в зависимости от целей высшего руководства.

Ключевые слова: *кадры, персонал, человеческий интеллектуальный капитал, культура, конкурентоспособность, эффективность производства.*

Ostapenko V. Influence of Use of the Concepts of Staff and Personnel on the Results of Economic Activity, Organization of Production and Scientific Research

Recommendations on the use of terms personnel and personnel are considered. The influence of approaches to people as to personnel and how to personnel on the dynamics of industrial and economic and scientific activity is shown. Recommendations are given on the use of human-related terminology, depending on the goals of senior management.

Man is different from animals that live by the instincts of the intellect. In addition to the instincts inherent in all living organisms – the primary signaling system according to Pavlov, people have developed verbal-shaped thinking – a secondary signal system. Hence it follows that words are extremely

important in human society. Words often define one or another type of behavior and variant of development of events, since different reality is modeled depending on the words used.

The main obstacles to the proper use of the relevant terminology are the lack of awareness and responsibility of the majority of the society for the future, not understanding people of their essence and wrong assessment of their capabilities.

The society dictates the rules of economic development, in which the influence of culture, as well as the dominant psychological platform, is directly visible. Depending on this, the word frames will either dominate or be forced out of circulation.

Personnel represent both the object and the purpose of the personnel policy, the implementation of which presupposes the formation, distribution and rational use of skilled workers employed in the sectors of social production. The approach to people as a cadre allows us to get the product of human intellectual capital: innovations in the economy, organization of production and scientific research, lead to the emergence of highly profitable products and the success of society appreciating its personnel. Cadres decide everything – this is a lesson that society needs to learn again!

Key words: *personnel, human intellectual capital, culture, competitiveness, production efficiency.*

УДК 339.564(477)

Т. О. Пожуєва
доктор економічних наук, доцент
Український державний хіміко-технологічний університет (м. Дніпро)

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті пояснено, через які положення реалізуються світові тенденції в глобальній торгівлі для України. Зазначено, що багато в чому ефективність української експортної політики залежить від логістичної складової. Зроблено висновок, що найбільші складнощі при реалізації експортного потенціалу зосереджені в операційному середовищі, доступі до зовнішніх ринків та управлінні кордоном, і якщо показник складності доступу до зовнішніх ринків є суперечливим, то низький рівень показників ділового клімату (тобто операційного середовища) та управління митницею (кордоном) є системними проблемами нашої країни.

Ключові слова: *експортний потенціал, зовнішня торгівля, євроінтеграція, конкурентоспроможність, фіскальна політика.*

I. Вступ

Сьогодні українські товаровиробники можуть утримувати позиції на світових ринках лише за умов сприятливого ділового клімату та розвиненої логістики. Необхідно змінити підходи: формальне покращення позицій України в Doing Index ще не означає змін на краще в експортно-імпортних операціях. Із цього випливає, що необхідно створити відповідну систему оцінювання таких змін, зокрема: впровадити національну систему оцінювання фіскального режиму та політики сприяння експортних оборудок (створення відповідних індикаторів якості господарського середовища саме з погляду експорту); спрощення процедур торгівлі; аналіз фіскального впливу законодавства саме з позицій експорту. Модернізація вітчизняної економіки, інтеграція українських товаровиробників у глобальні ланцюги вартості потребують ефективної та надійної роботи відповідних каналів імпорту. Побудова стратегії покращення ділового клімату можлива шляхом гармонізації українського фіскального режиму з ЄС, проведення двосторонніх діалогів із найбільшими та стратегічними експортерами.

II. Постановка проблеми

Метою статті є дослідження питань реалізації експортного потенціалу України, визначення стратегічних напрямів його розвитку та практичних заходів удосконалення, враховуючи євроінтеграційний вектор.

III. Результати

Сучасна економіка характеризується безперервним розвитком міжнародної інтеграції. Це набуває особливої актуальності через глобалізацію світового співтовариства та розвиток міжнародного поділу праці в усіх сферах господарювання. Ці процеси на рівні підприємств спрямовані на розширення зовнішньоторговельної діяльності, розвиток імпортних та експортних операцій. Недостатність бажаних ресурсів, потрібних для виробництва, може бути вирішена через їх імпорт, а відповідно, розширення ринків збуту – через експорт продукції чи послуг. Отже, розширення ринків збуту та отримання максимально можливого прибутку від цього можна досягти шляхом вдалого управління експортним потенціалом.

Питання експортного потенціалу розглядало багато українських і зарубіжних учених-економістів.

Однак, з огляду на швидкоплинність ринкової кон'юнктури, варто приділити окрему увагу певним змінам, які характеризують експортний потенціал сучасної України.

Експортний потенціал підприємства як економічна категорія став об'єктом підвищеної уваги вчених і практиків у галузі міжнародного бізнесу. Досвід високорозвинених країн і країн, які інтенсивно розвиваються, переконує в тому, що динамізм позитивного розвитку більшості національних економік значною мірою досягається завдяки проведенню ефективної експортної політики та залежить від рівня досконалості процесів, пов'язаних із формуванням і використанням експортного потенціалу як держави, так і суб'єктів господарювання, а також від добору методів та інструментів, здатних забезпечити успішний перебіг цих процесів [5].

На сьогодні світові тенденції в глобальній торгівлі для України реалізуються, передусім, через такі положення:

1. Близько 10 років у світі домінує торгівля товарами (близько 80% від світового експорту).
2. Суттєвих змін зазнала динаміка світової торгівлі після кризи 2009 р. – темпи приросту світової торгівлі сповільнилися, хоча й досягли докризового рівня. При

© Пожуєва Т. О., 2017

цьому темпи приросту експорту послуг були вищими за експорт товарів.

Останніми роками в міжнародній торгівлі сформувалося кілька важливих якісних тенденцій, які має враховувати Україна при формулюванні економічної стратегії та політики сприяння експорту:

– збільшення ролі преференційних торговельних угод, зокрема угод, які передбачають не лише скасування мит, а й поглиблення інших аспектів торговельної та економічної співпраці;
– активізація процесу гармонізації регулювання або взаємного визнання відповідних вимог і процедур;
– посилення географічної фрагментації виробництва, що стало результатом розвитку інформаційних технологій, зниження комунікаційних і транспортних витрат тощо;
– посилення ролі захисту прав інтелектуальної власності як фактора розвитку торгівлі та побудови глобальних ланцюгів вартості;
– розвиток "пакетної" торгівлі товарами й супутніми послугами, що збільшує вартість експорту та стабілізує його майбутні обсяги;
– поява "нових" товарів, наприклад, продукції органічного землеробства, продуктів із ГМО, енергоефективних товарів тощо, які можуть вимагати особливого регулювання [1, с. 15].

Багато в чому ефективність української експортної політики залежить від логістичної складової (табл.).

Таблиця

Україна: індекс ефективності логістики (The Logistics Performance Index)

Показники	2014 р.	2016 р.
Митниця	69	116↓
Інфраструктура	71	84↓
Міжнародні перевезення	67	95↓
Якість та спроможність логістичної системи	72	95↓
Відслідковування руху вантажів	45	61↓
Своєчасність доставки товарів до пункту призначення	52	54↓
Загальний індекс	**61**	**80**↓

Джерело: 7; 8.

Дослідження даних, отриманих із табл., свідчить, що найбільші складнощі зосереджені в операційному середовищі, доступі до зовнішніх ринків та управлінні кордоном. І якщо показник складності доступу до зовнішніх ринків є суперечливим, то низький рівень показників ділового клімату (тобто операційного середовища) та управління митницею (кордоном) є системними проблемами нашої країни.

За даними Світового банку, митниця, перевезення та логістика є найбільшими проблемами України порівняно з іншими країнами.

Ці два індекси досить чітко вказують на ті проблеми, на вирішенні яких повинен зосередитися Уряд для того, щоб реально допомогти експортерам.

У довгостроковому плані структуру світової торгівлі формуватимуть такі зміни [9]:

1. Еволюція промислового виробництва: цифрові інновації та посилення імперативу екологічно стійкого зростання (Industrial evolution: digital innovation and the drive to sustainability).

Цифрові технології – це нові товари та послуги, бізнес-моделі, можливості диверсифікованого підходу до різних категорій споживачів, нові ринки.

2. Зворотні інновації та масова персоналізація товарів і послуг (Reverse innovation and mass customisation).

Зворотні інновації – це створення товарів на ринках, що розвиваються, з подальшим їх доопрацюванням, а згодом – реалізація отриманих високоякісних продуктів у розвинених країнах.

Масова персоналізація – це стратегія, що поєднує масове виробництво з перевагами індивідуалізації. Представники масової персоналізації – це малі виробничо-господарські одиниці, які розташовані поруч із кінцевими споживачами.

3. Підйом мікро-ТНК (The rise of micro-multinationals).
4. Зменшення витрат та зростання швидкості торгівлі (Trade reclassified: the falling cost and rising speed of trade). На сьогодні саме покращення логістики є основним чинником розвитку торгівлі.
5. Подальша лібералізація торгівлі (Ongoing trade liberalization), тобто збільшення регіональних угод про вільну торгівлю та, відповідно, гармонізація технічних вимог, стандартів тощо.

Враховуючи названі технологічні зміни, можна сформулювати перелік потенційних загроз глобальній економіці та торгівлі [9]:

– загрози національній безпеці та тероризм;
– кібербезпека;
– пандемії;
– геополітична невизначеність і нестабільність;
– економічні кризи, рецесія чи періоди повільного зростання (Китай та інші економіки, що розвиваються);
– регуляторні вимоги на рівні національних економік та окремих галузей;

– повернення країн до протекціонізму;
– зміна клімату;
– політична реакція на негативні ефекти глобалізації залежно від їх сприйняття (зростання нерівності).

IV. Висновки

Виходячи з вищезазначеного, можна сформувати такі висновки:

1. На сьогодні українські товаровиробники зможуть утримувати позиції на світових ринках лише за умов сприятливого ділового клімату та розвиненої логістики.
2. Необхідно змінити підходи: формальне покращення позицій України в Doing Index ще не означає змін на краще в експортно-імпортних операціях. Із цього випливає, що необхідно створити відповідну систему оцінювання таких змін, зокрема: впровадити національну систему оцінювання фіскального режиму та політики сприяння експортних оборудок (створення відповідних індикаторів якості господарського середовища саме з погляду експорту); спрощення процедур торгівлі; аналіз фіскального впливу законодавства саме з позицій експорту.
3. Модернізація вітчизняної економіки, інтеграція українських товаровиробників у глобальні ланцюги вартості потребують ефективної та надійної роботи відповідних каналів імпорту.
4. Побудова стратегії покращення ділового клімату шляхом гармонізації українського фіскального режиму з ЄС, проведення двосторонніх діалогів із найбільшими та стратегічними експортерами.

Список використаної літератури

1. Бураковський І., Подпалов М. Біла Книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації / Western NIS Enterprise Fund ; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій ; АО “АФ “Сергій Князьков та Партнери”. Київ, 2016. 52 с.
2. Бураковський І. Український експорт: підсумки 2016 року та погляд в майбутнє. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=5503.
3. Волченко Н. В. Управління експортним потенціалом підприємства: теоретичний аспект. URL: http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/4763/1/%D0%B2%D0%B8%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D1%81%D0%BD%D0%B0%D1%83.PDF.
4. Касич А. О., Циган Р. М., Назаренко К. І. Стратегія управління експортним потенціалом підприємств важкого автомобілебудування. *Ефективна економіка :* електронне наукове фахове видання. 2016. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5299.
5. Матвєєв В. В., Ярмоленко І. К. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. *Ефективна економіка :* електронне наукове фахове видання. 2015. № 15. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3739.
6. Піддубна Л. І., Іванієнко К. В. Фактори формування експортного потенціалу промислових підприємств. *Управління розвитком.* 2015. № 1 (179). С. 37–43.
7. Arvis J.-F., Saslavsky D. Connecting to Compete 2016 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators / The International Bank for Reconstruction and Development ; The World Bank. 2016. 76 p.
8. Global Rankings 2014. *The World Bank.* URL: https://lpi.worldbank.org/international/global/2014.
9. Trade Winds: shaping the future of international business. 2015. URL: http:// globalconnections.hsbc.com/grid/uploads/trade_wind_report.pdf.

Стаття надійшла до редакції 03.10.2017.

Пожуева Т. А. Проблемы и перспективы развития экспортного потенциала субъекта хозяйствования

В статье объяснено, через какие положения реализуются мировые тенденции в глобальной торговле для Украины. Указано, что во многом эффективность украинской экспортной политики зависит от логистической составляющей. Сделан вывод, что наибольшие сложности при реализации экспортного потенциала сосредоточены в операционной системе доступа к внешним рынкам и управлении границей, и если показатель сложности доступа к внешним рынкам является противоречивым, то низкий уровень показателей делового климата (т. е. операционной среды) и управления таможней (границей) являются системными проблемами нашей страны.

Ключевые слова: *экспортный потенциал, внешняя торговля, евроинтеграция, конкурентоспособность, фискальная политика.*

Pozhuyeva T. Problems and Perspectives for Development of Export Potential of Subsidiary Entrepreneurship

The article substantiates what global trends in global trade for Ukraine are being implemented. It is noted that in many respects the effectiveness of Ukrainian export policy depends on the logistic component. In the article, the author came to the conclusion that the greatest difficulties in implementing export potential are concentrated in the operating environment, access to external markets and man-

agement of the border. And if the index of complexity of access to foreign markets is controversial, then the low level of indicators of the business climate (ie the operating environment) and customs administration (the border) are the systemic problems of our country.

The purpose of the article is to study the issues of realization of export potential of Ukraine, to determine strategic directions of its development and practical measures of improvement, taking into account the Eurointegration vector

Consequently, today Ukrainian producers will be able to hold positions in world markets only in a favorable business climate and developed logistics. It is necessary to change the approaches: the formal improvement of Ukraine's positions in the Doing Index does not mean changes for the better in export-import operations. It follows from this that it is necessary to create an appropriate system for evaluating such changes, in particular: to implement a national system for assessing the fiscal regime and export promotion policies (creation of appropriate indicators of the quality of the economic environment from the point of view of export); simplification of trade procedures; analysis of the fiscal impact of legislation is precisely from the point of view of exports. Modernizing the domestic economy, integrating Ukrainian commodity producers into global value chains requires efficient and reliable operation of the respective import channels. Building a strategy for improving the business climate by harmonizing the domestic fiscal regime with the EU, conducting bilateral dialogues with the largest and most strategic exporters.

Key words: *export potential, foreign trade, eurointegration, competitiveness, fiscal policy.*

УДК 658.012.005

В. Г. Соломіна
кандидат економічних наук
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні питання щодо механізму формування фінансової безпеки підприємства із зазначенням їх структурування. Визначено особливості, що стосуються сучасних моделей адаптивних заходів діяльності підприємств.

Ключові слова: *фінансова безпека, механізм формування, адаптація.*

I. Вступ

В умовах невизначеності та кон'юнктурних коливань економіки, при зростанні конкурентної боротьби для успішного функціонування підприємств важливого значення набуває механізм формування фінансової безпеки, оскільки ефективне його функціонування дає можливість протидіяти численним загрозам, створює передумови для сталого стратегічного розвитку.

Незважаючи на значний інтерес українських учених і практиків до питань формування механізму фінансової безпеки, треба зазначити, що існуючі розробки, головним чином, присвячені різноманітним аспектам визначення сутності категорії та значно меншою мірою – питанням структурування. Існуючий на мікрорівні методичний інструментарій оцінювання фінансової складової висвітлюють, загалом, у межах дослідження економічної безпеки підприємства.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження теоретично-методичних основ і принципів побудови, визначення функцій та структури механізму формування фінансової безпеки підприємства.

III. Результати

Розглядаючи цю наукову проблематику, варто зазначити, що становлення фінансової безпеки підприємства реалізується через розробку та впровадження механізму її формування, що є одним із найважливіших елементів його стратегічного розвитку.

З метою визначення змісту поняття "механізм формування фінансової безпеки підприємства" проведемо дослідження існуючих теоретичних підходів для визначення необхідного понятійного апарату. При цьому варто зауважити, що поняття синтезує в собі поняття "механізм" і "механізм формування". Незважаючи на різні підходи науковців до визначення сутності категорії "механізм", його здебільшого досліджують в економічному, господарському, правовому, ринковому, фінансовому контекстах макроекономіки, а в економіці підприємства здебільшого використовують поняття "фінансово-економічний механізм". Так, учені [6, с. 61–62] цю категорію розглядають як сукупність методів і форм, інструментів і піднесення впливу на економічну й соціальну стабілізацію підприємства через систему державної підтримки, яка заснована на інституціональній базі. Натомість дослідники [1, с. 334] вважають, що механізм виражає економічні, юридичні, політичні та інші відносини управління, і його цільовим призначенням є створення системи умов і відносин виробництва, розподілу, обміну, споживання (нагромадження). Тобто "механізм" розглядають як сукупність методів, форм, інструментів, через які здійснюється вплив на діяльність суб'єктів господарювання на основі використання економічних законів і категорій для підвищення їх ефективності.

Визначаючи економічний зміст "механізму формування фінансової безпеки підприємства", зауважимо, що в більшості наукових праць відповідну категорію ототожнюють із поняттями "механізм забезпечення" та "механізм управління". В економічній теорії сформувалося декілька підходів до визначення предметної сутності цього економічного терміна. Узагальнення підходів [1; 5, с. 336; 8, с. 192] дає змогу констатувати, що здебільшого його визначають як набір засобів, організація використання та контролю яких дає можливість досягти високого рівня економічної безпеки підприємства. Крім того, він є сукупністю нормативно-правових актів, методів, заходів, завдяки яким відбувається вплив суб'єкта на об'єкт для створення безпеки та протидії загрозам [5, с. 131; 8, с. 103]. Доповненням цього визначення може бути підхід [4, с. 42], який визначає комплекс управлінських, страхових, правових, економічних, охоронних, режимних та інших засобів захисту бізнесу від втрат. Автори [1] пропонують розмежовува-

© Соломіна В. Г., 2017

ти поняття “механізм забезпечення” й “механізм формування”. При цьому, на думку науковців, “механізм формування” можна розглядати як спосіб впливу суб’єкта на об’єкт за допомогою різних засобів, а “механізм забезпечення” є сукупністю заходів щодо створення надійних умов гарантування захисту від небезпеки.

Отже, механізм формування фінансової безпеки підприємства можна визначити як поєднання мети, цілей, завдань, принципів, методів, функцій, засобів, що дає змогу діагностувати, прогнозувати й контролювати стан економічної безпеки для прийняття адаптивних рішень щодо розвитку підприємства. При цьому в структурі механізму мають поєднуватися економічна та забезпечувальна складові щодо організації, планування, контролю для досягнення найвищого рівня його захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Забезпечення фінансової безпеки підприємства зумовлює формування необхідних елементів і загальної схеми організації. Аналіз наукових джерел [1, с. 143; 6, с. 184–185] дає можливість констатувати, що до складу механізму можна зарахувати елементи: мету, заходи, об’єкти та суб’єкти управління, функції, принципи та методи управління, організаційну структуру, нормативно-правове забезпечення. Під метою розуміють забезпечення необхідного рівня для досягнення підприємством своїх тактичних і стратегічних цілей. Досягнення мети здійснюється шляхом вирішення основних економіко-організаційних заходів: планування завдань, функцій, принципів безпеки; організація та формування бюджету; фінансове забезпечення; контроль за дотриманням планових показників і аналіз відхилень; діагностика стану безпеки.

З питань обґрунтування об’єкта механізму формування фінансової безпеки в українській науці сформувалося два напрями. Прихильники першого [5, с. 28–29] об’єктом вважають стабільний економічний стан підприємства; щодо другого [7, с. 60–63], то науковці визначають ним види операційної діяльності, майно та ресурси підприємства, персонал, керівництво. Формулювання останніх є прийнятним для практичного використання, оскільки стабільність економічного стану будь-якого суб’єкта господарювання треба розглядати як ціль, мету, завдання тактичного або стратегічного характеру, але не як об’єкт організаційного механізму формування економічної безпеки підприємства.

У визначенні суб’єкта механізму формування фінансової безпеки підприємства в поглядах науковців [6, с. 115–117; 4, с. 54–58; 1, с. 112–115] немає істотних розбіжностей, вони поділяються на внутрішні та зовнішні. До перших належать відповідальні особи, служби, підрозділи, що забезпечують роботу підприємства. Другі не підпорядковуються керівництву, але при цьому істотно впливають на стан економічної безпеки: органи державної влади всіх рівнів, конкуренти, суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності, кримінальні структури.

Аналіз наукової літератури [8, с. 95–97; 4, с. 340–343] дає змогу виокремити такі принципи побудови механізму формування фінансової безпеки підприємства: доцільності, своєчасності, плановості, комплексності, неперервності, законності, конфіденційності, взаємодії, гнучкості, динаміки та розвитку, відповідальності.

Механізм формування фінансової безпеки підприємства виконує такі функції [7; 5, с. 143]: аналіз загроз економічній безпеці внутрішнього та зовнішнього походження; формування й класифікація економічних інтересів підприємства; формування необхідного ресурсного потенціалу для забезпечення безпеки; прогнозування, планування (тактичне й стратегічне) виробничо-господарської діяльності підприємства; функціональний аналіз безпеки; оцінка стану та діагностика досягнутого рівня безпеки.

Серед існуючих структур найбільш оптимальною в контексті сутності поняття “механізм формування фінансової безпеки підприємства” є модель механізму управління економічним розвитком підприємства, запропонована в монографії [6]. Адаптуємо розроблену структуру в контексті формування фінансової безпеки підприємства, в результаті чого визначимо структурні складові механізму (рис.).

З даних, наведених на рис., видно, що за його допомогою відбувається вплив суб’єктів управління (підприємство, управлінський персонал або бізнес-процес) на об’єкт (економічні відносини, що впливають на рівень економічної безпеки).

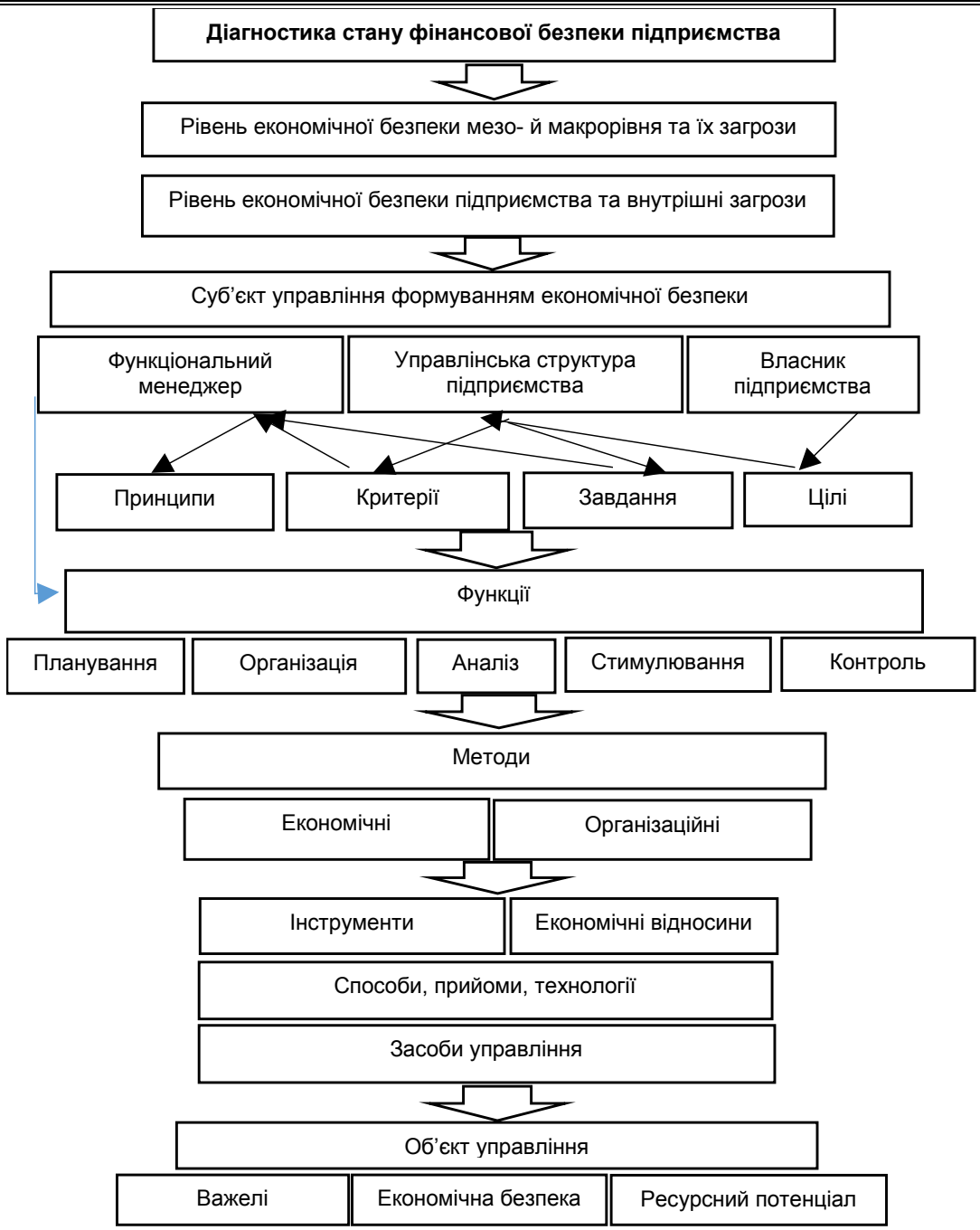

Рис. Структурні складові механізму формування фінансової безпеки підприємства

Управлінський персонал підприємства встановлює цілі, з урахуванням яких системний аналітик формулює завдання та критерії (кількісний аналіз цілей) для функціональних менеджерів, які на підставі принципів управління виконують функції планування, організації, стимулювання, аналізу та контролю [6, с. 176]. Автор також пропонує синтезувати в структурі загального механізму такі локальні механізми: адаптації, діагностики, ідентифікації загроз, прогнозування проблем формування фінансової безпеки [6, с. 179].

При цьому ключовим визначають механізм адаптації, що включає діагностику ринкового середовища, синтез адаптивних моделей, прийняття адаптивних рішень і аналіз адаптивних стратегій. У сучасних умовах господарювання підприємницька структура для збереження конкурентних переваг повинна постійно коригувати свою діяльність з урахуванням вимог зовнішнього середовища, оскільки зміна зовнішніх факторів може призвести до виникнення дисбалансу між підприємством і середовищем [8, с. 342]. У зв'язку з цим підприємство має бути здатним своєчасно проводити адекватні зміни за допомогою методів адаптації. Будучи фінансово самостійним і повністю відповідаючи за результати своєї діяльності, підприємство у структурі ринку повинно сформувати таку систему, яка забезпечила б йому високу ефективність роботи, конкурентоспромож-

ність і стійке ринкове становище [8, с. 342–343]. Переходячи на вищі стадії розвитку або, навпаки, потрапляючи у кризовий стан, підприємства потребують зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації. Дослідження та врахування теоретичних і практичних процесів циклічності розвитку підприємств дасть можливість керівникам приймати обґрунтовані управлінські рішення в майбутньому. Важливим завданням є управління механізмом формування фінансової безпеки підприємства залежно від вибору моделі адаптивної поведінки. Підприємство, щоб досягнути успіху в бізнесі, повинно постійно прилаштовуватися до вимог зовнішнього середовища та своєчасно реагувати на його зміни. Для цього необхідно освоїти, досліджувати та застосовувати методи адаптації підприємства. Науковці [4, с. 135] виділяють три моделі поведінки підприємства, кожна з яких визначає його готовність до адаптації: активна; консервативна; змішана.

Розглядаючи моделі в контексті життєвого циклу підприємства, зауважимо, що активна модель поведінки є адаптацією підприємства до ринкових впливів (встановлення нових зв'язків, підходи в ціноутворенні, пошук інвестиції). У консервативній моделі адаптивна реакція має вимушений характер (незмінна структура виробництва, витратна модель ціноутворення), тому підприємство має здійснити реорганізацію. Для змішаної моделі адаптації характерним є поєднання консервативної та активної поведінки.

Таким чином, залежно від факторів впливу, всю сукупність адаптивних заходів підприємства доцільно поділяти на групи: адаптація до нововведень, до змін кон'юнктури ринку, до політико-правових умов. Процес є складним і починається з комплексної діагностики й може закінчуватися реорганізацією організаційної структури підприємства. Проте саме адаптація стає для багатьох підприємств не лише способом виходу з кризового фінансового стану, а й важливим елементом механізму формування фінансової безпеки за допомогою підвищення ефективності використання ресурсів, збереження ринкових позицій.

IV. Висновки

Наявність великої кількості загроз вимагає розробки та реалізації дієвих заходів із забезпечення фінансової безпеки підприємства. Механізм забезпечення є невід'ємною частиною системи економічної безпеки, що: базується на певних завданнях, функціях і принципах; передбачає використання її системної сукупності методів, інструментів та конкретних заходів з їх реалізації для досягнення підприємством тактичних і стратегічних цілей.

Список використаної літератури

1. Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія. Львів, 2012. 386 с.
2. Карінцева О. І., Ліннік Ю. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економічні проблеми сталого розвитку* : тези доповідей науково-технічної конференції викладачів, співробітників, аспірантів та студентів факультету економіки та менеджменту присвяченої дню науки в Україні / відп. за вип. А. Ю. Жулавський. Суми, 2014. Ч. І. С. 184–185.
3. Клименко Т. В. Основні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки.* 2011. № 4 (58). С. 340–343.
4. Ляшенко О. М. Специфічні властивості фінансової безпеки підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва* : зб. наук. пр. Луганськ, 2012. № 4 (44). С. 27–32.
5. Мойсеєнко І. П., Шолок О. О. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України* : зб. наук.-техн. пр. Львів, 2011. Вип. 21.2. С. 141–146.
6. Орлик О. В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення. *Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки* : колективна монографія : у 2 т. Дніпропетровськ, 2014. Т. 2. С. 176–182.
7. Пойда-Носик Н. Визначення сутності механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. *Інтернет-конференція 20–21 жовтня 2015 р. Тернопільського інституту агропромислового виробництва НААН України.* URL: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_zhovtnja_2015_r/sekcija_5_ekonomichn_nauki/viznachennja_sutnosti_mekhanizmu_zabezpechennja_finansovoji_bezpeki_sub_ektiv_pidpriemnictva/.
8. Прохорова В. В. Економічний розвиток підприємств: теоретико-методологічний підхід : монографія. Хаків, 2010. 523 с.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2017.

Соломина А. В. Механизм формирования финансовой безопасности предприятия

В статье рассмотрены основные вопросы касательно механизма формирования финансовой безопасности предприятия с указанием их структурирования. Выделены особенности, которые касаются современных моделей адаптивных мероприятий деятельности предприятий.

Ключевые слова: *финансовая безопасность, механизм формирования, адаптация.*

Solomina A. The Mechanism of Formation of Financial Security of the Enterprise

In the article the theoretical and practical aspects of forming a mechanism of financial security of the enterprise are researched. The purpose of the article is to substantiate the mechanism of financial security formation taking into account individual characteristics.

The object of research is the process of selection and formation of a system of indicators for assessing the financial security of an enterprise based on a criterion approach.

The theoretical basis of the study were monographs, scientific articles by leading domestic and foreign scientists on the issues of financial security. The methodological basis of the research is general scientific methods of conducting researches, in particular methods: analysis and synthesis, systematization and generalization.

Applied aspects were studied using methods of systematic and complex analysis of fuzzy logic tools. It is substantiated that models in the context of the life cycle of the enterprise, according to which defined behavior, which is the adaptation of the enterprise to change the market situation, political and legal conditions, innovations.

It is determined that the mechanism of ensuring economic security is based on tasks, functions and principles, provides for the use of a systematic set of methods, tools and concrete measures for their implementation in order to achieve tactical and strategic objectives of the company.

Key words: *financial security, formation mechanism, adaptation.*

УДК 331.101

А. М. Ткаченко
доктор економічних наук, професор

В. В. Сепета
аспірант
Запорізький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості процесу управління персоналом промислового підприємства в конкурентних умовах функціонування. Досліджено вплив мотивації на ефективність управління персоналом. Розглянуто роль навчання в професійному розвитку працівників підприємства. Доведено, що організована належним чином система управління персоналом сприяє підвищенню результативності праці персоналу та продуктивності виробництва, впливає на конкурентоспроможність промислового підприємства. Реального ефекту від удосконалення управління персоналом можливо досягти лише за умови базування всіх його елементів на об'єктивному підґрунті, виходячи з відповідних потреб промислового підприємства та за наявності певних умов зовнішнього середовища, що у свою чергу вимагає чіткості теоретичних і методичних підходів у цій сфері.

Ключові слова: *управління персоналом, конкурентна перевага, мотивація, навчання, професійний розвиток, ефективність праці.*

І. Вступ

Зміни в економічних відносинах, які відбуваються на ринковій основі, передбачають формування в державі конкурентного середовища та потребують, відповідно, досягнення певного рівня конкурентоспроможності промисловими підприємствами. Не підлягає сумніву, що це можливе тільки за умови достатнього розвитку управління персоналом. Людський фактор визначають як важливий конкурентний резерв підприємства, який необхідно вдосконалювати разом з іншими ресурсами для підвищення конкурентоспроможності підприємства як системи. Проте в нашій країні в механізмі управління промисловим підприємством фактично дуже рідко враховуються конкурентні переваги професійно-кваліфікаційних та організаційних якостей працівників порівняно з персоналом конкуруючих підприємств. Таке становище можна пояснити поширеною на українських підприємствах традиційною та звичною недооцінкою значення людського фактора в розвитку виробництва [3, с. 174].

Вирішенню питань управління персоналом підприємства присвячено праці І. Ансоффа, Л. Балабанової, Ф. Беккера, М. Білопольського, Д. Богині, А. Кравченко, А. Кібанова, М. Мескона, М. Поліщук, В. Савченка, Г. Шмідта та ін. Однак особливо актуальним залишається розробка шляхів удосконалення управління персоналом промислових підприємств на основі трансформації управління розвитком персоналу та використання сучасних методів при формулюванні вимог до персоналу.

ІІ. Постановка завдання

Мета статті полягає в дослідженні теоретико-методичних основ та удосконалення механізму управління персоналом промислових підприємств.

ІІІ. Результати

Враховуючи визнання переваги розвитку особистості, необхідно певною мірою відійти від досить поширеного на практиці однобічного підходу до працівників як "трудових ресурсів" без належної уваги до їх власних здібностей і потреб. З огляду на це, більш доцільним є застосування терміна "персонал", у якому корінь слова тотожний сукупності особистостей, які взаємодіють.

Персонал підприємства визначається як певна кількість фізичних осіб, що мають з ним як з конкретною юридичною особою регульовані угодою найму відносини. Персонал – це також елемент економічного, виробничого та інноваційного простору організації. До персоналу підприємства належить персональний склад всіх працівників, зайнятих на ньому: керівників, спеціалістів, робітників, включаючи найманих працівників, а також власників, які працюють. Також необхідно дотримуватися рівних прав стосовно як найманого працівника, так і власника, закладати партнерські відносини між працівниками різноманітних посадових категорій та між штатними підрозділами.

Варто зважати й на таку рису трудового ресурсу, як зв'язок права володіння працею з його носієм. Праця визначається як про-

© Ткаченко А. М., Сепета В. В., 2017

цес витрати робочої сили власника, що приводить до виникнення характерних відносин під час її купівлі-продажу. Суб'єкт трудових відносин лише певною мірою реалізує свій потенціал на виробництві. Його інтереси не задовольняються лише виробничою діяльністю, вони значно ширші: працівник самовиражається за межами виробництва, в численних соціальних відносинах. Крім грошового аспекту договору між роботодавцем і працівником, значну роль відіграють і негрошові фактори. Це, насамперед, умови праці, психологічний клімат у колективі, можливості просування по кар'єрних сходах і професійне зростання. Вдало сформований трудовий колектив є одним із визначальних завдань підприємця. Це повинна бути згуртована команда партнерів і однодумців, що вміє усвідомлювати, розуміти та втілювати в життя ідеї керівництва підприємства. Лише вона є гарантією успіху господарської діяльності й економічного прогресу підприємства [4, с. 319].

Здібності персоналу визначають те, як працівник здатен працювати, а мотивація характеризує те, як працівник виконує свої посадові обов'язки. Тому грамотно організовану систему мотивації трудового колективу можна вважати невід'ємною частиною успіху будь-якого підприємства.

Термін "мотивація" трактується як сукупність зовнішніх і внутрішніх рушійних сил, що заохочують людину до діяльності, спрямованої на досягнення поставленої мети. Мотивація трудового колективу має цілу низку складових, ключовою з яких є мотивація до певної трудової діяльності. В загальному розумінні мотивація персоналу є сукупністю всіх типів спонукання (потреб, інтересів, мотивів тощо) працівників до трудової діяльності, спрямованої на досягнення мети підприємства. Іншими словами, трудова мотивація – це засіб впливу на персонал для досягнення високої результативності й ефективності праці, що гарантує підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства загалом. При визначенні ролі мотивації в формуванні конкурентоспроможності підприємства вагомою є характеристика змісту та взаємозв'язку таких категорій, як "стимул", "мотив" і "потреба".

У теорії мотивації головне місце посідає поняття "мотив". На сьогодні в економічній літературі наявна значна кількість його визначень, які пропонують різні науковці. Одна група фахівців під мотивом переважно розглядає усвідомлену потребу, друга – неусвідомлені спонукання, а третя визначає конкретні об'єкти та предмети вимог і потреб.

Дослідження мотивів пов'язане переважно з характеристикою потреб та засобів їх задоволення. Потреби постійно виникають і супроводжують кожну людину під час її життєдіяльності. Велике значення потреб полягає в тому, що вони спонукають особистостей до спрямованої дії, тобто викликають інтерес до певної цільової діяльності.

Разом з терміном "мотив" широко застосовується поняття "стимул". Стимулом називають спонукання до діяльності (моральне, матеріальне тощо), яке спрямоване на певну мету. Стимулювання – це механізм застосовування конкретних засобів на вигоду працівнику та підприємству й один із засобів, завдяки якому реалізується мотивація до певної трудової діяльності. Необхідність усвідомлення взаємозв'язку вищенаведених понять повинна відзначатися будь-якою організацією, яка має намір досягти значного рівня фінансової стабільності, конкурентоспроможності та продуктивності у своїй діяльності.

Здебільшого головне значення в процесі мотивації мають саме потреби індивіда, які в загальному вигляді можуть визначатися як сукупність таких груп: трудових, матеріальних і статусних. З цієї причини мотивацію часто поділяють на матеріальну і нематеріальну.

Матеріальна мотивація є найбільш безумовним способом винагороди співробітників. Вона є механізмом матеріальних стимулів праці, основною метою якого є дотримання співвідношення суми заробітної плати персоналу з параметрами кількості і якості праці. Найбільш актуальним для нашої держави є питання матеріальної мотивації. Це пояснюється такими причинами: невисоким рівнем доходів, змінами в їх структурі та необхідністю формування нових за суттю форм, методів і підходів до матеріального стимулювання працівників.

У високорозвинених країнах ключову роль виконує нематеріальна мотивація, яка скерована на підвищення лояльності персоналу до компанії разом зі зменшенням видатків на компенсацію працівникам їх трудовитрат. Головним ефектом, що можна отримати через нематеріальну мотивацію, є підвищення інтересу співробітників до робочого процесу на підприємстві.

Отже, мотивація – одна з вирішальних функцій управління, адже досягнення головної мети та забезпечення конкурентоспроможності для всієї структури особливо залежить від злагодженості праці трудового колективу. Кожному керівнику необхідно намагатися переконати персонал працювати більш ефективно, сформувати в них прагнення до активної та ефективної трудової діяльності, заохочувати зацікавленість у плідній праці та задоволення від отримання позитивних результатів. Також важливо, щоб співробітники намагалися досягнути мети організації добровільно, ініціативно та творчо. Зовсім недостатньо найняти на роботу кваліфікованих спеціалістів, треба зацікавити їх продуктивно реалізовувати вла-

сний потенціал на шляху здобуття конкурентних переваг підприємства [2, с. 151].

Для формування конкурентної переваги при посиленні конкуренції на ринку потрібно забезпечити на промисловому підприємстві такі умови виробництва:

– унікальні технічні перспективи і передові технологічні процеси;
– придбання сучасних машин і устаткування, які значно вплинуть на ефективність їх використання;
– висока якість обладнання та доступний сервіс його обслуговування;
– систематичне зниження витрат на виробництво;
– новітні технології розвитку трудових ресурсів;
– дієві мотиваційні методи спонукання співробітників до активної діяльності.

Отже, ефективна діяльність підприємства в сучасних умовах господарювання переважно визначається вдалою стратегією розвитку трудових ресурсів. Сьогодні на підприємстві часто постає проблема відсутності в персоналу сучасних умінь, знань, навичок або практичного досвіду для прийняття повноважень, відповідальності, участі в управлінні процесами виробництва для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції.

Здібності та можливості конкретного працівника реалізуються залежно від організації, в якій він працює. У зв'язку з цим одним із головних завдань управління трудовими ресурсами є забезпечення умов для виявлення внутрішнього потенціалу кожної особи.

Продуктивність праці можна підвищити за рахунок реалізації особливих індивідуальних характеристик працівника: вмінь, знань, навичок і досвіду, а також унікальних здібностей, які виражаються в поведінці та ставленні до робочого процесу, іншими словами – наявність компетенції.

Система управління персоналом є одним із основних елементів, які безпосередньо забезпечують конкурентоспроможність підприємства. На механізм формування конкурентоспроможності значно впливає те, якою мірою система управління персоналом задовольняє умови конкурентного середовища певного підприємства. Специфічна властивість цього зв'язку виявляється в дуальній (подвійній) сутності залежності конкурентоспроможності від трудових ресурсів, що виникає в разі прямо та опосередковано спрямованого впливу. Конкурентоспроможність підприємства забезпечується внаслідок дій працівників підприємства, спрямованих на створення та вдосконалення конкурентних переваг, а також на здобутки виконання завдань, що постають перед підприємством під час його діяльності. Щодо опосередкованого впливу персоналу, то він виражається в залежності застосовування іншого обсягу внутрішніх ресурсів організації від людського фактора [7, с. 224].

Персоналу в сучасних умовах необхідно бути високоосвіченим, активним, на високому рівні володіти корпоративною культурою, креативним мисленням та інтелектом. З цією метою необхідно забезпечити механізм постійного професійного зростання працівників. Функціональні обов'язки підприємств у галузі розвитку персоналу істотно розширились. Система підготовки й перепідготовки, навчання, підвищення кваліфікації співробітників на підприємствах, по-перше, повинна відразу реагувати на зміни виробничих потреб в ефективній робочій силі, а по-друге – надати можливість персоналу згідно з його інтересами підвищувати власний професійний рівень і проходити навчання. В сучасній економічній науці людина сприймається як найбільша цінність. Людський фактор є визначальним для ефективного виробництва. Професійне зростання сприяє загальному і інтелектуальному розвитку працівника, поглиблює його ерудицію та підвищує впевненість у власних можливостях. Визначальним процесом управління професійним розвитком можна назвати організацію взаємопов'язаних механізмів формування особистих якостей працівника з унікальними конкурентоспроможними здібностями.

Ключовим напрямом професійного розвитку вважається професійне навчання − механізм формування в персоналу специфічних, фахових знань і вмінь за допомогою певних методів навчання. Управління механізмом професійного навчання доцільно розпочинати з визначення потреб, що формуються за рахунок потреб розвитку персоналу, а також необхідності реалізації працівниками власних поточних виробничих функцій. Потреби, що передбачають реалізацію виробничих завдань, формуються на базі заявок лінійних керівників та самих працівників. Насамперед, це стосується працівників, нещодавно прийнятих на роботу. Навчання персоналу дає можливість вирішувати ключові завдання як в інтересах організації (підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства), так і в інтересах кожної людини (зростання рівня та якості життя, створення можливості для реалізації власних здібностей). Працівник здобуває конкурентоспроможність на ринку праці, а рівень його освіти є одним із показників, що визначають індекс розвитку людини.

Процес навчання може здійснюватися в різних місцях, за допомогою різних методів, за різними напрямами діяльності тощо. До головних видів навчання належать навчання на робочому місці, корпоративний університет, виїзні курси та електронне навчання.

Основними завданнями керівників промислового підприємства в організації процесу навчання повинні бути такі:
– визначення ключових пріоритетів діяльності підприємства;
– моніторинг потреб та перспектив розвитку персоналу;
– формулювання цілей розвитку та спрямованість на кінцевий результат від організації процесу навчання;
– дослідження старих та впровадження нових методів реалізації управління розвитком;
– аналіз видатків на організацію навчання;
– підготовка плану щодо реалізації навчального процесу;
– контроль за продуктивністю навчального процесу.

Отже, працівників потрібно мотивувати до ефективного процесу навчання. Їм необхідно усвідомлювати, що їх знання, вміння та професійні навички повинні розвиватися і вдосконалюватися [4, с. 224].

IV. Висновки

Отже, в статті обґрунтовано, що для ефективного управління персоналом промислового підприємства потрібно поєднати ефективне навчання персоналу, підвищення рівня кваліфікації та трудової мотивації для розвитку професійних здібностей працівників, продуктивне стимулювання їх до виконання завдань вищого рівня складності. В сучасних умовах господарювання при формуванні системи управління персоналом необхідно зважати на особливості як зовнішнього середовища, так і на певні внутрішні фактори діяльності і розвитку промислового підприємства.

Список використаної літератури

1. Вольська В. В. Формування механізму управління персоналом як фактор конкурентоспроможності підприємств. *Економіка. Управління. Інновації.* 2010. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_13.
2. Минчинська І. В., Дерев'янко В. М. Персонал як визначальна складова забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Економічний аналіз* : зб. наук. пр. / Тернопільський нац. економіч. ун-т. Тернопіль, 2013. Т. 14. № 3. С. 148–161.
3. Пустовіт М. В. Забезпечення конкурентоспроможності трудового потенціалу підприємства. *Теорія і практика сучасної економіки* : матер. X Міжнар. наук.-практ. конф. Черкаси, 2009. Т. II. С. 172–175.
4. Слепухіна І. Д. Розвиток трудового потенціалу машинобудівного підприємства. *Економічні інновації.* 2013. Вип. 54. С. 314–320.
5. Слепухіна І. Д. Управління персоналом машинобудівного підприємства в сучасних умовах. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2013. Вип. 4. С. 139–143.
6. Супрун В. О. Управління трудовим потенціалом на машинобудівному підприємстві. *Вісник Університету банківської справи.* 2015. № 2. С. 239–245.
7. Якименко Н. В., Антіпова А. С. Механізм управління персоналом підприємства та його конкурентоспроможність. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2014. Вип. 45. С. 221–224.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2017.

Ткаченко А. М., Сепетая В. В. Формирование механизма управления персоналом промышленных предприятий

В статье рассмотрены особенности процесса управления персоналом промышленного предприятия в конкурентных условиях функционирования. Исследовано влияние мотивации на эффективность управления персоналом. Рассмотрена роль обучения в профессиональном развитии работников предприятия. Доказано, что организованная должным образом система управления персоналом способствует повышению результативности труда персонала и эффективности производства, влияет на конкурентоспособность промышленного предприятия. Реальный эффект от усовершенствования управления персоналом можно достичь лишь при условии базирования всех его элементов на объективной основе, исходя из соответствующих нужд промышленного предприятия и при наличии определенных условий внешней среды, что в свою очередь требует четкости теоретических и методических подходов в этой сфере.

Ключевые слова: *управление персоналом, конкурентное преимущество, мотивация, обучение, профессиональное развитие, эффективность труда.*

Tkachenko A., Sepeta V. Formation of Personel Management Mechanism at Industrial Enterprises

The article is devoted to the peculiarities of the personnel management process of an industrial enterprise in competitive operating conditions. The influence of motivation on the effectiveness of personnel management is investigated. The role of training in the professional development of employees of the enterprise is considered. It is proved that the properly organized personnel management system contributes to the improvement of staff productivity and production efficiency, affects the competitiveness of an industrial enterprise. The real effect from the improvement of personnel management can be achieved only if all its elements are based on an objective basis, based on the corresponding

needs of the industrial enterprise and in the presence of certain environmental conditions, which in turn requires clarity of theoretical and methodological approaches in this area.

Having analyzed the various approaches to personnel management, one can conclude that this problem is solved abstractly, that is, in general terms with respect to the whole organization, but it is necessary to take into account the fact that each enterprise has its own specifics and features concerning personnel. Thus, the enterprise should form a management system that would provide it with high efficiency, competitiveness and a stable position in the market.

The solution of the problems of personnel development is actual for most industrial enterprises of Ukraine. Improvement of the personnel management system at the enterprise requires the adoption of well-founded management decisions regarding the continuous evaluation of the effectiveness of the personnel development process.

The most important prerequisites for ensuring the competitiveness of manufacturing enterprises is the high qualification and educational level of the staff, the degree of its adequacy to the requirements imposed by the organizational and technical conditions of functioning. Observance of all these requirements will lead to the improvement of the national economy of Ukraine and a real entry into international economic structures.

Key words: *personnel management, competitive advantage, motivation, training, professional development, labor efficiency.*

УДК 339.564

Н. М. Чухраєва
кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано сучасні підходи до категорії "експортний потенціал". Уточнено визначення поняття "експортний потенціал промисловості". З'ясовано, що експортний потенціал промислових підприємств є підсистемою економічного потенціалу, найважливішим фактором конкурентоспроможності національної економіки та об'єктом стратегії розвитку експорту, на який спрямовані основні заходи досягнення її довгострокових цілей. Доведено, що експортний потенціал є складноорганізованою системою та має такі основні елементи, як внутрішній потенціал національної економіки (пропозиція), потенціал зарубіжних ринків (попит) та систему бар'єрів і стимулів для експортної продукції. Виявлено взаємодію пропозиції товарів і попиту через систему наявних стимулів та обмежень на експорт.

Ключові слова: *потенціал, експортний потенціал, економічний потенціал.*

I. Вступ

Формування і розвиток експортного потенціалу визначає траєкторію кількісного та якісного зростання зовнішньої торгівлі, масштаби й ефективність участі України у світовій економіці в сучасних умовах. Тому дуже важливим є уточнення сутності експортного потенціалу, його ролі і місця в розвитку національної економіки.

Теоретико-методологічні, а також прикладні аспекти формування та розвитку експортного потенціалу (підприємства, галузі, регіону, країни) відображені в працях українських і зарубіжних економістів, зокрема Л. Абалкіна, В. Авдєєнко, І. Ансоффа, В. Архангельського, Л. Вардомського, Т. Голікової, Н. Зоркова, Д. Іванівського, В. Ковальова, А. Мальцева, Н. Невської, О. Олексюка, Н. Ратнера, І. Рєпіної, І. Савельєва, Е. Сейфуллаєвої, Ю. Токарєва, О. Федоніна, Р. Шніпера та ін. Незважаючи на велику увагу фахівців з цього питання експортний потенціал є складною, багатогранною та в деяких напрямах недостатньо дослідженою категорією. В економічній літературі й нормативних матеріалах відсутнє загальновизнане трактування сутності та змісту цієї категорії.

II. Постановка завдання

Мета статті є дослідження сутності поняття експортного потенціалу на основі аналізу сучасних українських та зарубіжних підходів та його місця в структурі потенціалу підприємства, а також уточнення економічної категорії "експортний потенціал промисловості" з урахуванням факторов його формування.

III. Результати

Для визначення поняття "експортний потенціал" необхідно звернути увагу на такі терміни, як "потенціал" і "експорт".

Економічна енциклопедія визначає потенціал (від лат. potentia – сила, потужність) як наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальну структуру, вміння їх раціонально використовувати для досягнення поставленої мети [8].

Найбільш відомим є таке визначення: "потенціал – це наявні запаси, кошти, джерела, які можуть бути задіяні, мобілізовані, а також застосовані для реалізації плану, вирішення завдання, досягнення поставлених цілей, можливості окремої особи, держави і суспільства в конкретній галузі" [7].

Крім того, в економічній літературі виділяють низку інших тлумачень поняття "потенціал" (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до інтерпретації поняття "потенціал"

Автор	Визначення
Л. Абалкін	Потенціал – це узагальнена, збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу [1, с. 24]
В. Архангельський, Л. Зінов'єв	Потенціал – це наявні кошти, запаси, джерела, які можуть бути реалізовані для досягнення певної мети або вирішення певного завдання [3]
І. Ансофф	Потенціал – це цілісне уявлення про єдність структури та функцій об'єкта, визначення їх взаємозв'язку. Потенціал – здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання [2]
О. Олексюк	Потенціал – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [18]
Є. Лапін	Потенціал – масштаб діяльності виробничого підприємства, характеристиками якого є такі показники, як виробнича потужність, знімання продукції з одиниці виробничої площі тощо [10]

© Чухраєва Н. М., 2017

Поняття експорту визначається в нормативних актах щодо зовнішньоекономічної діяльності країн. Наприклад, в Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" експорт (експорт товарів) визначається як продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (в тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України [12]. Відповідно до Митного Кодексу України, експорт є митним режимом, при якому українські товари вивозяться з митної території України для використання і споживання поза цією територією без обмежень.

Аналіз спеціальної літератури дав змогу виявити тісний взаємозв'язок експортного потенціалу з категорією "економічний потенціал".

Ю. Дорошенко під економічним потенціалом розуміє здатність наявних економічних ресурсів забезпечувати виробництво максимально можливого обсягу виробництва корисних речей, що відповідають потребам суспільства [6]. Л. Абалкін розглядає економічний потенціал економіки країни, її галузей, окремих підприємств або регіонів як їх здатність виробляти продукцію, товари, послуги, які здатні задовольняти потреби населення і при цьому сприяти збільшенню виробництва та споживання [3]. Основні елементи економічного потенціалу більшменш пов'язані із зовнішнім світом, однак цей вплив переважно відчувається у вигляді експорту продуктів праці. Н. Зоркова зазначає, що вплив економічного потенціалу на розвиток експортного виробництва та формування експортного потенціалу має причинно-наслідковий характер [9, с. 15].

Основний висновок щодо категорії "економічний потенціал" полягає в тому, що експортний потенціал є його структурним елементом, тобто його підсистемою, яка повинна забезпечити розвиток споживання за рахунок реалізації виробленої продукції на міжнародному ринку.

Аналіз літератури з проблематики експортного потенціалу виявив значні відмінності в його визначенні, розумінні його структурних елементів, взаємозв'язку з іншими категоріями.

Е. Сейфуллаєва визначає експортний потенціал регіону як реальні можливості регіону щодо формування і максимального задоволення потреб у товарах і послугах українських і зарубіжних покупців в реальному і прогнозованому ринковому середовищі в процесі раціонального використання експортних ресурсів держави та оптимальної взаємодії із зовнішнім маркетинговим середовищем [15]. Характер такого визначення пов'язаний зі специфікою проведеного дослідження, а саме розгляду експортного потенціалу в якості маркетингової категорії.

Б. Райзберг і Л. Лозовський визначають експортний потенціал країни як потенційні можливості тієї чи іншої держави експортувати ресурси, товари, послуги, що є в неї або вироблені нею [13].

У Великому енциклопедичному словнику експортний потенціал трактується як здатність всього суспільного виробництва держави загаломвиробляти необхідну кількість товарів, конкурентоспроможних на зовнішньому ринку [15]. У зазначеному визначенні акцентується на одному з аспектів поняття експортного потенціалу, а саме на здатності виконання виробничої функції господарським механізмом для забезпечення потреб зовнішнього ринку.

Н. Зоркова розглядає експортний потенціал як показник рівня розвитку регіональних і національних продуктивних сил, які характеризують ступінь їх входження до складу міжнародного поділу праці [9, с. 20]. У цьому визначенні підкреслюється рівень розвитку продуктивних сил.

Визначення Ю. Токарєва, який розглядає експортний потенціал як сукупну здатність окремих підприємств, галузей народного господарства та економіки країни загалом випускати конкурентоспроможну на зовнішньому ринку промислову і сільськогосподарську продукцію, надавати послуги іноземним особам, а також здійснювати вивіз капіталу за кордон у певний історичний момент [17], є дуже узагальненим. У цьому випадку досить складно визначити об'єкт експортного потенціалу та його головні ознаки.

Під час проведеного дослідження було також виявлено низку інших підходів до визначення поняття "експортний потенціал", які наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення поняття "експортний потенціал"

Автор	Визначення
1	2
Т. Голікова	Експортний потенціал – основа визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належить, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності [16]
Н. Невська	Експортний потенціал – це обсяг затребуваної на зовнішньому ринку конкурентоспроможної продукції, яку можуть зробити і реалізувати суб'єкти господарювання в існуючих ринкових умовах [11]

Продовження табл. 2

1	2
Т. Гордєєва	Експортний потенціал – максимальна спроможність підприємства при певному рівні техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку [5]
С. Сарсембекова	Експортний потенціал – здатність національної економіки виробляти і поставляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, здійснювати динамічну зміну галузей експортної спеціалізації та нарощувати вивезення різної продукції з урахуванням як завдань внутрішнього розвитку, так і з метою зміцнення своїх позицій на світовому ринку [14]

На нашу думку, експортний потенціал можна представити як складноорганізовану систему, яка складається з трьох основних елементів: внутрішнього потенціалу національної економіки (пропозиції), потенціалу зарубіжних ринків (попиту) та системи бар'єрів і стимулів для експортної продукції. Сторона пропозиції товарів взаємодіє зі стороною зовнішнього попиту на експортну продукцію через систему існуючих стимулів і обмежень на експорт (рис. 1).

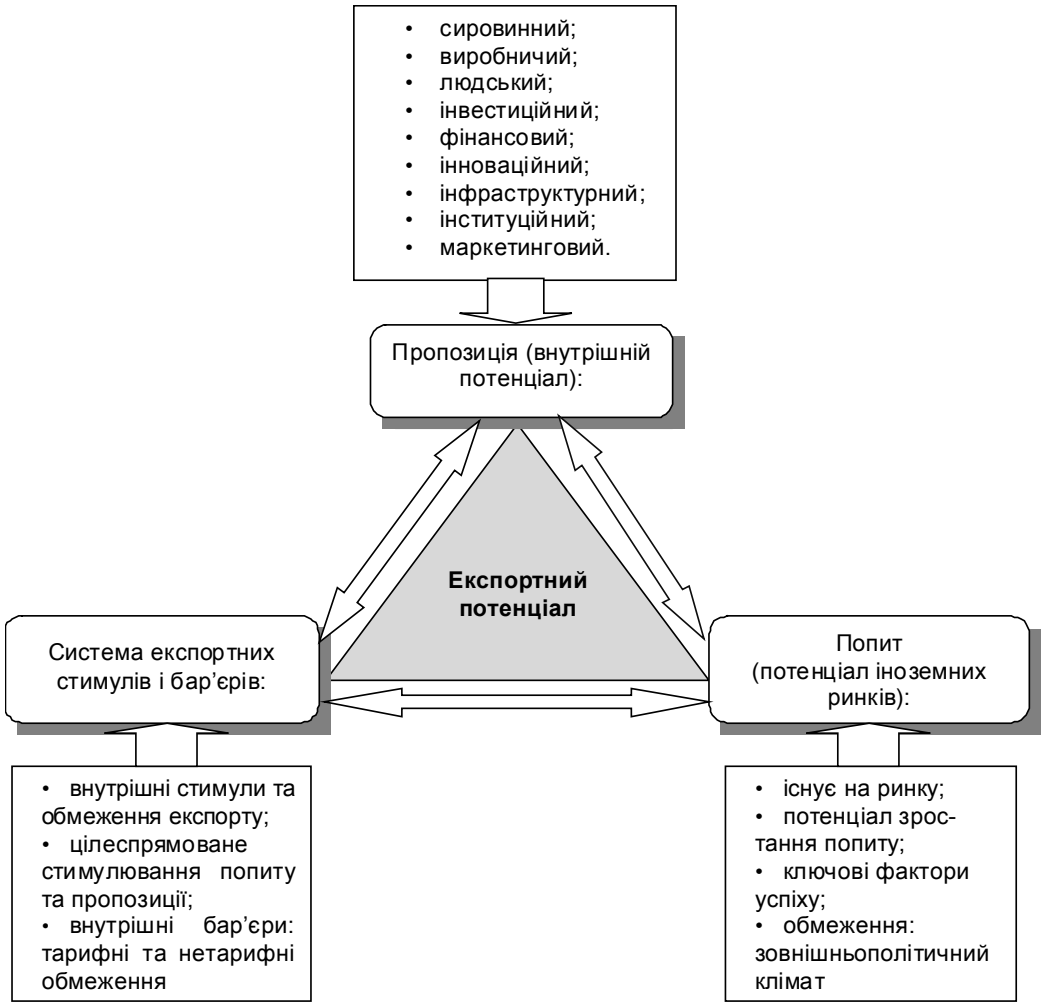

Рис. 1. Структурні елементи експортного потенціалу

Внутрішній потенціал національної економіки – це складна, багатоструктурна система, що складається з потенціалів, які взаємодіють: сировинного, виробничого, людського, фінансового, маркетингового, інноваційного, інфраструктурного, інституційного та інвестиційного.

Сировинний потенціал є основним елементом експортного потенціалу. Він становить сукупність відомих природних ресурсів, які за технічними критеріями можуть бути використані в недалекому майбутньому.

Виробничий потенціал визначається як сукупний результат господарської діяльності підприємств країни, що включає обсяг продукції, рівень технічного розвитку виробництва, організаційну культуру, ефективність управління та ін.

Людський потенціал – це трудові можливості країни, які оцінюються за такими складовими, як кількість працездатного населення, рівень його освіти і кваліфікації та іншими якісними характеристиками робочої сили.

Інвестиційний потенціал визначається як можливість створення умов для залучення інвестицій в економіку країни й оцінюється за обсягами та формами національного та іноземного інвестування, співвідношенням експорту й імпорту інвестицій для визначення інвестиційної позиції країни. Інвестиційний потенціал залежить від інвестиційного клімату і наявності інвестиційних ризиків для національних та іноземних інвесторів.

Фінансовий потенціал країни визначається як сукупні фінансові ресурси країни, що включають власні, запозичені та залучені ресурси бюджетів усіх рівнів, а також фінансові ресурси державних і приватних суб'єктів господарювання.

Інноваційний потенціал оцінюється часткою експорту інноваційної продукції в загальній вартості експорту країни; часткою підприємств, які впроваджують інновації, в загальній кількості підприємств; часткою витрат на НДДКР, рівнем проведених науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Інституційний потенціал визначається ступенем розвитку провідних інститутів ринкової економіки, що забезпечують умови для ділової активності суб'єктів господарювання.

Інфраструктурний потенціал визначається економічним і географічним положенням країни, наявністю і розгалуженістю системи транспортних комунікацій, близькістю/віддаленістю від основних торгових і фінансових центрів, а також якістю виробничої інфраструктури.

Маркетинговий потенціал визначається рівнем розвитку інформаційно-аналітичної системи досліджень стану регіонального, національного і світового ринків, організацією маркетингової діяльності щодо виведення і забезпечення ефективного функціонування підприємств на зовнішніх ринках.

Ще однією важливою структурною ланкою експортного потенціалу є система експортних стимулів і бар'єрів: система внутрішніх стимулів і обмежень експорту; цілеспрямоване стимулювання попиту і пропозиції на експортну промислову продукцію; система зовнішніх бар'єрів для національного експорту – тарифні і нетарифні обмеження.

Крім цього, необхідно виділити умови, які загалом впливають на використання наявних специфічних переваг, тобто можуть сприяти або не сприяти ефективній реалізації таких переваг на іноземних ринках або, іншими словами, утворюють потенціал іноземних ринків: існуючий попит на ринку; потенціал зростання попиту; ключові фактори успіху; обмеження – зовнішньополітичний клімат.

IV. Висновки

У результаті проведеного дослідження сучасних підходів до визначення та сутності експортного потенціалу пропонується розуміти "експортний потенціал промисловості" як справжню або можливу здатність суб'єктів економіки (галузі, регіону, країни загалом) здійснювати експорт промислової продукції на зовнішній ринок в умовах певних обмежень і стимулів, що залежать від внутрішнього потенціалу економіки, попиту на зарубіжних ринках, а також системи внутрішніх і зовнішніх експортних бар'єрів.

Також вважаємо, що експортний потенціал промисловості є: підсистемою економічного потенціалу, яка може сприяти розвитку країни за рахунок ефективного включення економіки в систему міжнародного поділу праці; найважливішим фактором конкурентоспроможності національної економіки; об'єктом стратегії розвитку експорту, на який спрямовані основні заходи для досягнення її довгострокових цілей.

Експортний потенціал є складноорганізованою системою, що складається з трьох основних елементів: внутрішнього потенціалу національної економіки (пропозиції), потенціалу зарубіжних ринків (попиту) і системи бар'єрів і стимулів для експортної продукції. Сторона пропозиції товарів взаємодіє зі стороною попиту через систему існуючих стимулів і обмежень на експорт.

Список використаної літератури

1. Абалкин Л. И. Диалектика современной экономики. Москва, 2004. С. 24.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / сокр. пер. с англ. Москва, 1989.
3. Архангельский В. Н., Зиновьев Л. Е., Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении. Москва, 1983. С. 6.
4. Большой энциклопедический словарь. Москва, 1990. С. 165.
5. Гордєєва Т., Лук'яненко Д., Поручник А., Антонюк Л. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : в 2 т. Київ, 2006. С. 275.
6. Дорошенко Ю. А. Оценка и механизм управления экономическим потенциалом территории : дис. … д-ра экон. наук : 08.00.05. Белгород, 1998. С. 22.
7. Ежегодник Большой советской энциклопедии / глав. ред. С. М. Ковальов. Москва, 1979. № 23. С. 57.
8. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Київ, 2002. Т. 3. С. 275.
9. Зоркова Н. А. Формирование и условия эффективного использования експортного потенциала региона : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05. Екатеренбург, 1999. С. 15.
10. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография. Сумы, 2004. 360 с.
11. Невская Н. А.Формирование и реализация экспортного потенциала промышленных предприятий (На примере Хабаровского края) : автореф. дис. … канд.

экон. наук : 08.00.05. Хабаровск, 2005. С. 8.
12. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII.
13. Райзберг Б. Л., Лозовский Л. М., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словар. 3-е изд. Москва, 2000. С. 40.
14. Сарсембекова С. Е. Экспортоориентированные производства в системе мирохозяйственных связей: вопросы теории и практики : учеб. пособ. Павлодар, 2004. С. 15.
15. Сейфуллаева Э. М. Маркетинговый механизм формирования энспортного потенциала региона : дис. … д-ра экон. наук : 08.00.05. Москва, 2001. С. 143.
16. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України. Б. Є. Кваснюка. Київ, 2007. Т. 3. С. 126–127.
17. Токарев Ю. В. Формирование и использование экспортного потенциала: На примере промышленных предприятий : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.05. Казань, 1997. С. 14.
18. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олесюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ, 2005. 352 с.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2017.

Чухраева Н. Н. Сущность и структура экспортного потенциала промышленных предприятий

Проанализированы современные подходы к категории "экспортный потенциал". Уточнено определение понятия "экспортный потенциал промышленности". Выяснено, что экспортный потенциал является подсистемой экономического потенциала, важнейшим фактором конкурентоспособности национальной экономики и объектом стратегии развития экспорта, на который направлены основные меры достижения ее долгосрочных целей. Доказано, что экспортный потенциал выступает как сложноорганизованная система и имеет такие основные элементы, как внутренний потенциал национальной экономики (предложение), потенциал зарубежных рынков (спрос) и систему барьеров и стимулов для экспортной продукции. Выявлено взаимодействие предложения товаров и спроса через систему существующих стимулов и ограничений на экспорт.

Ключевые слова: *потенциал, экспортный потенциал, экономический потенциал.*

Chukhrayeva N. Essence and Structure of Export Potential of Industrial Enterprises

Modern approaches to the category of "export potential" have been analyzed, as a result, the concept of "export potential of industry" as the present or possible ability of economic entities (industry, region, country as a whole) to export industrial products to the external market under conditions of certain restrictions and incentives, depending on the internal potential of the economy, demand in foreign markets, as well as a system of internal and external export barriers.

It was found out that the export potential of the industry is: a subsystem of economic potential that can contribute to the development of the country by effectively integrating the economy into the system of the international division of labor; the most important factor of the competitiveness of the national economy; object of the export development strategy, to which the main measures aimed at achieving its long-term goals are directed.

It is proved that the export potential is a complex organization with three main elements: the internal potential of the national economy (supply), the potential of foreign markets (demand) and the system of barriers and incentives for export products. The supply side of the goods interacts with the demand side through a system of existing incentives and export restrictions.

Key words: *potential, export potential, economic potential.*

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 339.7:338.242:336.02

Ю. В. Дятлова
кандидат економічних наук
Донецький державний університет управління

МЕХАНІЗМИ ГЛОБАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

У статті показано зростання впливу глобального регулювання на безпеку й стійкість фінансової системи та банківського сектора національних економік. Встановлено наявність двох груп міжнародних фінансових інституцій – організацій із фінансової підтримки та кредитування, а також інститутів-регуляторів. Наведено приклади їх співпраці з Україною. Визначено, що механізми впливу розрізняються, зокрема інститути-регулятори пропонують інструменти стабільності фінансової та банківської систем. Запропоновано напрями вдосконалення механізму за групами інституцій.

Ключові слова: *фінансова система, банківський сектор, стійкість, глобальне регулювання, міжнародні фінансові інституції, механізми впливу, інструменти.*

І. Вступ

В умовах глобалізації світогосподарських зв'язків зростає значущість стабільності фінансової системи як найбільш уразливого сектора економіки, про що свідчать системні світові кризи. Світова фінансова криза 2007–2008 рр. виявила залежність фінансових систем країн на глобальному рівні, зумовлену зростанням міжнародних фінансових операцій. Такий стан потребував нових механізмів регулювання фінансових систем на глобальному та національних рівнях. Розроблення та реалізація таких механізмів набули актуалізації, насамперед, в економічно розвинутих країнах, зокрема щодо банківського сектора. Ці питання є нагальною потребою й для України із залежною від зовнішнього впливу фінансовою системою та вразливим, як засвідчила криза, її банківським сектором.

Загострення проблеми регулювання стійкості фінансової системи, зокрема банківської, актуалізувало дослідження українських і зарубіжних учених. Так, сутності та аналізу інструментів макропруденційної політики значну увагу приділили зарубіжні науковці – В. Аллен, П. Анджеліні, К. Боріо, М. Брунермеєр, П. Клемент; оцінці та шляхам забезпечення фінансової стійкості банківського сектора – Е. Долан, Р. Кемпбелл, Р. Міллер, П. Роуз, Дж. Сінкі, Дж. Хорн та ін. Значними є напрацювання російських науковців Л. Бєлих, М. Бора, В. Іванова, С. Кумок, Ю. Маслєнченкова, Г. Панової, Л. Сахарової, О. Ширінської, Г. Фетисова та ін., якими визначено основні чинники та запропоновано методи оцінювання фінансової стійкості. Вирішенню проблеми приділили увагу й українські науковці: Я. Белінська, В. Вітлінський, В. Коваленко, В. Міщенко, С. Науменкова, В. Пантелєєв та С. Халява – при дослідженні теоретичних і практичних аспектів регулювання фінансової стійкості; Л. Клюско, С. Святко, Є. Склеповий, Л. Петриченко, Р. Шіллер – при визначенні складових стійкості, розгляді питань аналізу та оцінювання фінансової стійкості банків.

Проте, незважаючи на значні наукові здобутки, досить багато питань залишаються до кінця нерозкритими, зокрема щодо механізмів глобального регулювання національних фінансових систем.

ІІ. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення досвіду та обґрунтування впливу механізмів глобального регулювання міжнародних фінансових інституцій на національні фінансові системи.

ІІІ. Результати

Глобалізація чинить значний вплив на національні економіки країн через багатоаспектну інтегрованість у світовий економічний простір, їх відкритість, а тому більшу вразливість. У таких умовах забезпечення економічної безпеки, особливо такої її складової, як фінансова, є одним із пріоритетних завдань держави, що зумовлює формування ефективних механізмів протидії негативному впливу кризових явищ у циклічних світових соціально-економічних процесах. За відсутності антикризового механізму вплив державного управління на національну економіку зменшується, її розвиток і безпека в більшому ступені залежать від глобального регулювання, яке здійснюється міжнародними структурами, найбільш вагомими з яких є Міжнародний валютний фонд, Група

© Дятлова Ю. В., 2017

Світового банку, Всесвітній економічний форум, Конференція ООН із торгівлі та розвитку, Світова організація торгівлі. Значущість цих міжнародних структур зумовлена впливом світової фінансової системи та міжнародної торгівлі на стан і перспективи розвитку як глобальної економіки загалом, так і окремих національних економік.

Значення світової фінансової системи як базису для економічного зростання або кризи доведено не тільки в теорії, а й на практиці кризою 2008 р., коли проблеми окремих найбільших банків призвели до фінансової та економічної нестабільності не тільки в окремій країні, а й усьому світі. Навіть за відсутності значних проблем у національній економіці, однак за низького рівня безпеки й, насамперед, фінансової системи, соціально-економічні процеси в країні змінюються внаслідок проблем в економічних системах країн-глобалізаторів. До таких варто зарахувати, насамперед, країни, що імітують вільно конвертовану валюту (ВКВ), яку використовують у міжнародних розрахунках, операціях міжнародних валютних ринків і накопичують у валютних резервах країн світу.

Для стабілізації глобальної фінансової системи та в інтересах збереження її основ центральні банки-емітенти ВКВ обрали найпростіший шлях усунення проблеми неплатоспроможності – підвищення грошової ліквідності через державні та приватні борги. В останню глобальну кризу більшістю країн для стабілізації економіки та фінансової системи запроваджено антикризові заходи в банківському секторі (табл. 1) як найбільш уразливому в економіці. Основними антикризовими заходами є: надання державних гарантій за депозитами, гарантування міжбанківських кредитів, створення спеціальних фондів, націоналізація банків, 100% гарантування вкладів населення.

Таблиця 1

Антикризові заходи окремих країн у період глобальної кризи

Країна	Антикризовий захід
Велика Британія	Інвестування урядом для викупу часток у великих банках, на короткострокові кредити Банку Англії та на рекапіталізацію банків. Надання гарантій уряду за міжбанківськими кредитами, гарантій банкам, що беруть участь у схемах рекапіталізації за незабезпеченими боргами. Націоналізація восьми найкрупніших банків. Підвищення гарантій за депозитами
Німеччина	Створення спеціального фонду для стабілізації фінансового ринку. Проведення рекапіталізації Commerzbank AG – другого за величиною в країні. 100-відсоткове гарантування урядом вкладів населення
США	Викуп державою проблемних кредитів банків та інших корпорацій. Здійснення масштабної фінансової допомоги та цільових інвестицій у банки та страхові компанії. Встановлення Казначейством гарантій для інвестицій у фонди грошового ринку. Прийняття урядом відповідальності за борговими зобов'язаннями іпотечних компаній після їх націоналізації. Страхування нових 30-річних іпотечних кредитів із фіксованою відсотковою ставкою. Збільшення ліквідності банків шляхом надання Казначейством чеків. Запровадження державної програми споживчого кредитування. Підвищення на період кризи суми гарантування вкладів
Франція	Надання урядом гарантій за операціями на міжбанківському ринку. Виділення урядом коштів на рекапіталізацію банків. Спрямування урядом коштів на викуп проблемних активів системних банків
Японія	Виділення урядом коштів на обмеження масштабів і наслідків економічної кризи. Надання урядом гарантій при здійсненні кредитування малого бізнесу. Збільшення в державному бюджеті резервів на підтримку фінансових інститутів із державною часткою власності

Джерело: укладено за даними [1; 3; 4; 5; 9].

У меншому ступені застосовували антикризові заходи щодо економіки (наприклад, стимулювання економічної активності та зниження податків – США, Японія, Китай, Канада) та соціального захисту населення (наприклад, від безробіття – США, Велика Британія, Франція) [6]. Загалом планові обсяги фінансових витрат високорозвинутих держав у зв'язку з глобальною фінансово-економічною кризою оцінюються експертами у 10 трлн дол. США, що становить понад 15% світового валового внутрішнього продукту [8].

Фінансова глобалізація, за оцінкою Міжнародного валютного фонду з відображенням у звітах широкого набору індикаторів, позитивно впливає на економічний розвиток країни через підвищення продуктивності реального сектора, особливо в країнах капіталодефіцитного типу з мінливими темпами зростання доходу, а також ефективнішого розміщення капіталів, розподілу ризиків у глобальних масштабах, трансферу технологій тощо. Однак в окремих наукових працях цей висновок спростовано [7], вказано, що інтеграція розвивається несиметрично [10], існують глобальні фінансові дисбаланси [8].

Міжнародні фінансові інститути вважають сприяння розвитку фінансових систем країн світу одним із основних завдань. Для оцінки та ранжирування країн застосовують індекс фінансового розвитку (FDI), який, згідно з методикою розрахунку, є комплексним і включає групові показники – фінансові інститути та фінансовий ринок, що включають одиничні. За офіційно наданими FDI, країни значно розрізняються: є такі, що мають значення індексу близько до максимального, інші – близько до мінімального (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг країни за фінансовим розвитком 2013 р.*

Індекс фінансового розвитку			Індекс фінансових інститутів			Індекс фінансових ринків		
Ранг	Country	Index	Ранг	Country	Index	Ранг	Country	Index
1	Швейцарія	0.951	1	Швейцарія	1.000	1	США	0.903
2	Австралія	0.890	2	Люксембург	0.893	2	Республіка Корея	0.902
3	Велика Британія	0.882	3	Франція	0.892	3	Швейцарія	0.883
4	США	0.877	4	Велика Британія	0.892	4	Австралія	0.873
5	Іспанія	0.860	5	Канада	0.890	5	Гонконг	0.869
6	Республіка Корея	0.854	6	Японія	0.890	6	Велика Британія	0.855
7	Канада	0.847	7	Австралія	0.889	7	Іспанія	0.836
8	Японія	0.827	8	Іспанія	0.867	8	Канада	0.786
9	Гонконг	0.827	9	Данія	0.856	9	Норвегія	0.764
10	Італія	0.785	10	Бельгія	0.847	10	Швеція	0.762
32	Російська Федерація	0.592	46	Російська Федерація	0.549	19	Російська Федерація	0.623
83	Україна	0.257	78	Україна	0.429	84	Україна	0.080
127	Білорусь	0.151	119	Білорусь	0.289	130	Білорусь	0.010
183	Французька Полінезія	0.000	183	Французька Полінезія	0.000	183	Антигуа і Барбуда	0.000

**Індекси визначено для 183 країн за щорічними даними 1980 і 2013 рр.*
Джерело: укладено за даними [11, с. 31–34].

У першу десятку входять країни, які є лідерами за FDI протягом останніх років – Швейцарія, Австралія, Велика Британія, США, Канада, Японія, Гонконг. Ці країни мають високі ранги за складовими FDI – індекс фінансових інститутів (Financial Institutions Index – FII) та індекс фінансових ринків (Financial Markets Index – FMI). Так, найвищий ранг за FII займає Швейцарія, за FMI – США. Україна за FDI посіла 83-є місце, за FII – 78-е та за FMI – 84-е. Однак важливим є не стільки ранг, скільки значення індексу: близькі ранги значно розрізняються за значенням індексів. Отримані індекси по Україні є гіршими, ніж по Росії (особливо FII), але кращими щодо Білорусії.

Міжнародні фінансові інституції з погляду впливу на розвиток фінансових систем можна поділити на дві групи (рис.): до першої входять організації, що здійснюють фінансову підтримку та кредитування (Міжнародний валютний фонд, Група Світового банку, Всесвітній економічний форум, ЄБРР – Європейський банк реконструкції і розвитку тощо); до другої – інститути-регулятори (Комітет з глобальної фінансової стабілізації, Група тридцяти, Європейська рада системних ризиків тощо). З організаціями першої групи більшість країн співпрацюють як члени, а інститути-регулятори, незважаючи на те, що мають членів, здійснюють діяльність як методологічні та методичні центри регулювання. Зазначене зумовлює той факт, що міжнародні фінансові інституції застосовують різні за сутністю механізми впливу на регулювання національних фінансових і банківських систем (рис.).

Рис. Механізм впливу міжнародних організацій на регулювання національних фінансових і банківських систем:

МВФ – Міжнародний валютний фонд; ГСБ – Група Світового банку; ВЕФ – Всесвітній економічний форум; БМР – Банк міжнародних розрахунків; ЄБРР – Європейський банк реконструкції і розвитку; АзБР – Азійський банк розвитку; АфБР – Африканський банк розвитку; МАБР – Міжамериканський банк розвитку; ГТ – Група тридцяти; КГФС – Комітет з глобальної фінансової стабілізації; ЄРСР – Європейська рада системних ризиків

Організаціями першої групи вплив на фінансові системи країн здійснюється через членство як участь у діяльності, угоди, документацію щодо встановлення вимог до фінансової допомоги й кредитування та контролю за їх дотриманням. Інститути-регулятори розробляють інструменти пруденційного регулювання фінансової та банківської системи на макро- та мікрорівнях, які беруть за основу не тільки країни-члени для запровадження таких інструментів у країні.

Так, Україна з 1992 р. співпрацює з МВФ, використовуючи його фінансові й технічні ресурси, з ГСБ, до якої входять Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Багатостороння агенція з гарантій інвестицій, Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів, а також з ЄБРР, комерційна діяльність якого спрямована на фінансування економічних реформ у країнах Східної Європи (конкретних державних і приватних проектів).

Співробітництво з МВФ здійснювалося переважно в межах реалізації 8 спільних програм – STF (системна трансформаційна позика), “Stand-By” (стабілізаційна позика), механізм розширеного фінансування (позика на підтримку розвитку), попереджувальний “Stand-By”. У 2014 р. Україною укладено нову кредитну угоду відповідно затвердженій новій спільній програмі “Stand-By” на наступні 2 роки в сумі 17,1 млрд дол. США, а в січні 2015 р. досягнуто домовленості про розширення фінансової підтримки України шляхом заміни існуючої програми на довготермінову програму Extended Fund Facility (EFF). Ця чотирирічна програма передбачає фінансування заходів з економічної та фінансової стабілізації України у сумі 17,5 млрд дол. США, перший транш якої в 2015 р. уже отримано.

Світовий банк є другим, після МВФ, кредитором України. За роки співробітництва Світовий банк затвердив для України 50 позик загальним обсягом 10,1 млрд дол. США, з яких отримано 4 млрд дол. США. Значна частка цих коштів була позиками на структурні перетворення та реформування фінансового сектора та подальший розвиток банківської системи.

ЄБРР фінансує в Україні, як і в інших країнах Східної Європи, економічні реформи через надання тільки цільових кредитів на комерційних засадах під конкретні проекти (60% позичкових засобів спрямовують у приватний і 40% – у державний сектор).

ГТ і КГФС, як інститути-регулятори, пропонують інструменти стабільності фінансової та банківської системи, однак їх перелік не співпадає. На міжнародному рівні значущою з методологічного погляду є діяльність Базельського комітету з питань банківського нагляду. Рекомендації Базеля III (затверджені в 2010 р.) з регулювання та нагляду за банківським сектором використовують для розроблення інструментів багато країн. Варто зазначити, що застосовувані країнами інструменти розрізняються.

Науковці та практики, зокрема з МВФ, вказують на необхідність реформування системи глобального управління, організаційних і структурних змін міжнародних інституцій для стабілізації фінансових дисбалансів. Російські вчені пропонують реформувати міжнародні фінансові інституції на принципах справедливого представництва й консенсусного прийняття рішень, надання їм низки повноважень зі здійснення наднаціональних функцій глобального регулятора. Так, запропоновано наділити МВФ функціями моніторингу дотримання вимог до емітентів світових резервних валют (зарахування їх до певної категорії), встановлення стандартів оцінювання фінансових ризиків і діяльності світових рейтингових агентств і аудиторських кампаній; Світовий банк – функціями формування обов’язкових резервів світових резервних валют пропорційно обсягу їх емісії (що розширить можливості кредитування глобальних інвестиційних проектів); Базельський комітет – функціями стандартизації вимог до комерційних банків і сертифікації відповідності цим вимогам з наступним дозволом щодо участі таких банків у механізмах рефінансування з боку емітентів світових резервних валют [2].

На нашу думку, для вдосконалення механізму впливу глобальних інституцій необхідним є таке: щодо міжнародних фінансових організацій – перехід до функціональних програм зі збалансованими інструментами їх реалізації та фінансування, а також орієнтація програм на цілісне відновлення народногосподарського комплексу країн, а не на усунення дисбалансу окремих макроекономічних показників; щодо інститутів-регуляторів – підвищення рівня координації між різними інституціями.

IV. Висновки

Отже, в умовах багатоаспектної інтегрованості національних економік у світовий економічний простір і циклічності кризових явищ зростає вплив глобального регулювання на їх безпеку та стійкість, зокрема на фінансові системи та банківський сектор як найбільш вразливі. Встановлено, що міжнародні фінансові інституції з погляду впливу на розвиток фінансових і банківських систем можна поділити на групи: до першої входять організації, що здійснюють фінансову підтримку та кредитування; до другої – інститути-регулятори. Визначено, що механізми впливу розрізняються, зокрема інститути-регулятори пропонують інструменти стабільності фінансової та банківської системи, однак їх перелік не співпадає. Запропоновано напрями вдосконалення механізму: щодо між-

народних фінансових організацій – перехід до функціональних програм, орієнтованих на цілісне відновлення народногосподарського комплексу країн; щодо інститутів-регуляторів – підвищення рівня координації між різними інституціями. У подальшому необхідно конкретизувати інструменти вдосконалення механізмів.

Список використаної літератури

1. Барановський О. І. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн. *Вісник НБУ.* 2009. № 4. С. 8–19.
2. Глазьев С., Байзаков С., Ершов М. К устойчивому росту – через справедливый мировой экономический порядок. *Российский экономический журнал.* 2012. № 2. С. 57–75.
3. Манжос С. Б. Державне антикризове управління банківською діяльністю. *Сталий розвиток економіки.* 2014. № 2 (24). С. 211–218.
4. Міщенко В., Шульга С. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи. *Вісник НБУ.* 2009. № 8. С. 12–21.
5. Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах світової кризи. *Вісник НБУ.* 2009. № 6. С. 12–18.
6. Плєшакова Н. А. Світовий досвід антикризового регулювання в зарубіжних країнах. *Ефективна економіка.* 2015. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4332.
7. Рустамов Э. Финансовая глобализация и качество институтов. *Вопросы экономики.* 2010. № 2. С. 39–52.
8. Столярчук Я. М. Національні і наднаціональні механізми регулювання глобальних фінансових дисбалансів. *Стратегія економічного розвитку України* : зб. наук. пр. / ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; голов. ред. А. П. Наливайко. Київ, 2008. Вип. 22–23. С. 45–55.
9. Стукало Н., Литвин М. Державне антикризове регулювання банківського сектору: досвід ЄС та України. *Вісник Національного банку України.* 2010. № 7. С. 20–25.
10. Schmukler S. L. Financial globalization: gain and pain for developing countries. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Atlanta.* 2004. № 89 (2). 39 p.
11. Svirydzenka K. Introducing a New Broad-based Index of Financial Development. *IMF Working Paper.* 2016. 42 p.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2017.

Дятлова Ю. В. Механизмы глобального регулирования финансовой системы

В статье показано увеличение влияния глобального регулирования на безопасность и устойчивость финансовой системы и банковского сектора национальных экономик. Установлено наличие влияния двух групп международных финансовых институтов – организаций по финансовой поддержке и кредитованию, а также институтов-регуляторов. Приведены примеры их сотрудничества с Украиной. Определено, что механизмы влияния различаются, в частности институты-регуляторы предлагают инструменты стабильности финансовой и банковской систем. Предложены направления совершенствования механизма по группам институтов.

Ключевые слова: *финансовая система, банковский сектор, устойчивость, глобальное регулирование, международные финансовые институты, механизмы влияния, инструменты.*

Diatlova Yu. Mechanisms of Global Regulation of the Financial System

In the article it has been shown that in the context of the multifaceted integration of national economies into the world economic sphere and the cyclical nature of crisis phenomena, the influence of global regulation on their security and sustainability, in particular on financial systems and the banking sector as the most vulnerable ones, is currently increasing.

It has been determined that international financial institutions can be divided into groups with relation to the impact on the financial and banking systems development: the first one is the organizations that provide financial support and crediting (International Monetary Fund, World Bank Group, World Economic Forum, European Bank for Reconstruction and Development etc.); the second one consists of the regulators (the Committee on Global Financial Stabilization, the Group of Thirty, the European Systemic Risk Board, etc.). With the organizations that belong to the first group most countries cooperate as members; regulatory institutes, despite having members, carry out activities as methodological and methodical regulatory centers. The significant influence on the global and national financial and banking systems is provided by the globalized countries through the activities of central banks while simulating freely convertible currency.

It has been specified that the influence mechanisms differ. The institutions of the first group influence the countries financial systems through their membership as part of the activities, agreements, documentation on the establishment of requirements for financial assistance and crediting, as well as monitoring their compliance. The regulator institutes develop tools for prudential regulation of the financial and banking system at macro and micro levels (a set of group and unit indicators), which are taken as a basis not only by member countries in order to introduce such instruments in the country. However, their list does not coincide with the one that is applied at the national level.

The directions of the influence mechanism improvement of global institutions have been proposed: concerning international financial organizations the shift to functional programs with balanced instruments for their implementation and financing, as well as programs positioning to for the integral reconstruction of the countries national economic complex rather than eliminating the imbalance of certain macroeconomic indicators have been suggested; regarding regulatory institutes the coordination between different institutions improvement has been stated.

Key words: *financial system, banking sector, sustainability, global regulation, groups of international financial institutions, mechanisms of influence, instruments.*

УДК 330.354

М. Г. Пивоваров
доктор економічних наук, професор
Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. В. Лазаряна

О. С. Хижняк
менеджер з забезпечення інвестиційних проектів ПАТ "Запоріжсталь"

РОЗШИРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ З ІНСТИТУЦІЄЮ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

У статті зазначено, що одним із ефективних шляхів забезпечення конкуренції українських підприємств сьогодні є використання зарубіжного досвіду розширення інтеграції промисловості з малими і середніми підприємствами.

Промисловість як найважливіша структурна ланка господарського комплексу України сьогодні реалізує свій потенціал не повністю, значно відстає від можливих і необхідних масштабів співробітництва з підприємствами малого і середнього бізнесу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Тому в статті здійснено стислий аналіз цієї проблеми й наведено основні напрями поширення інтеграції інституції малого і середнього підприємництва та промисловості.

Ключові слова: *інтеграція, малі і середні підприємства, промисловість, бізнес, електронні торгівельні майданчики, аутсорсинг, субпідрядні організації, зовнішня торгівля, напрями підвищення економічного потенціалу.*

I. Вступ

Промисловість як найважливіша структурна ланка господарського комплексу України сьогодні реалізує свій потенціал не повністю, значно відстає від можливих і необхідних масштабів виробництва. Втрачені передові позиції в частині галузей, віддано багато традиційних для нашої економіки світових ринків. Зростає частка збиткових підприємств, зменшуються обсяги виробництва продукції, сповільнюються інноваційні процеси. Несприятливе зовнішнє середовище та низька забезпеченість ресурсами призводять до розвитку підприємництва, насамперед, у невиробничій сфері, орієнтованій переважно на придбання, перерозподіл та продаж чужого (в тому числі імпортного) товару. Це свідчить про необхідність формування активної та відповідальної державної політики, спрямованої на повернення підприємництва у сферу виробництва, а також використання сучасних методів управління та розвиток інтеграційних зв'язків між підприємствами різних розмірів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати стан інтеграції малих і середніх підприємств у діяльність промислової галузі та розробити напрями наближення їх практити до європейських стандартів.

III. Результати

Одним із ефективних шляхів забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств сьогодні є впровадження аутсорсингу та субконтрактації. Аналіз досліджень і публікацій останніх років свідчить про те, що в українських промислових підприємствах, які працюють в умовах нестабільної економіки та нестачі фінансових ресурсів, формування інтеграційних зв'язків залишилося тим не використаним ресурсом, який дасть змогу підвищити ефективність господарювання завдяки зосередженню на основному напрямі діяльності та передачі другорядних функцій професійному партнерові. Особливого значення набуває кооперація промислових підприємств різних розмірів. Зміни технологічної бази виробництва, що ґрунтуються на досягненнях науково-технічного прогресу, дають можливість малим та середнім підприємствам (далі – МСП) інтегруватися в будь-який промисловий комплекс, кооперуватися з великими підприємствами. Недаремно сучасна конкурентна поведінка була охарактеризована західним економістом П. Друкером як "об'єднання заради виживання та розвитку" [4, с. 123–165].

Форми інтеграції великих та середніх і малих підприємств не є якоюсь ідеальною

© Пивоваров М. Г., Хижняк О. С., 2017

моделлю, що приходить на зміну старим механізмам розподілу ресурсів або колишнім організаційним формам. Ідеться про створення нової якості ринку й організаційних структур або про якісну трансформацію цих форм, якщо вони існували раніше. Серед основних форм інтеграції підприємств різного розміру у виробничій сфері З. Варналій виділяє субпідрядну систему [3, с. 153–165]. М. Бабій називає аутсорсинг новою концепцією ведення бізнесу, що базується на передачі сторонньому підряднику деяких бізнес-функцій або частини процесу компанії та дає змогу підвищити рентабельність партнерів [1, с. 53–57]. Т. Гавриленко розглядає аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі соціально-економічних досліджень та стратегічного управління [5, с. 115–122].

У більш широкому розумінні аутсорсинг – це використання спеціалізованих послуг зовнішніх організацій-постачальників (аутсорсерів) для створення цінності кінцевого продукту. Основна причина практики використання зовнішніх ресурсів традиційно полягає в тому, що жодна компанія не володіє повним обсягом знань, навичок і внутрішніх можливостей для підтримки конкурентоспроможності у всіх видах своєї основної та допоміжної діяльності. Отже, аутсорсинг є новою формою внутрішньогалузевої міжфірмової кооперації на сучасному етапі формування економічних систем [7, с. 137–146]. Аутсорсинг широко використовується в управлінській практиці за кордоном. Так, за даними опитування топ-менеджерів західних компаній, проведеного консалтинговою фірмою “Yankeldvich partners”, було визначено такі основні переваги при використанні аутсорсингу [2]:

– зниження витрат – 79%;
– концентрація на профільному бізнесі – 75%;
– підвищення якості послуг – 70%;
– підвищення конкурентоспроможності – 67%;
– оптимізація бізнес-процесів – 62%.

Світову популярність здобули успішні проекти аутсорсингу компаній Procter&Gamble, Dell, Nike, Siemens, Swit Biura, Kodak та ін. Сьогодні економіка розвинених країн побудована так, що підприємства виконують якусь одну економічну функцію, наприклад, виробництво, збут, логістику. Аутсорсинг набуває все нових форм і стає невід’ємною частиною сучасного менеджменту організації. За даними компанії Gatner, лише за рік світовий ринок аутсорсингу бізнес-процесів зростає на 10% і становить 310 млрд дол. США. Розвиток ринкових відносин демонструє тенденцію до розширення практики використання аутсорсингу у всіх сферах діяльності підприємств. Малі і середні спеціалізовані підприємства надають великим широкий спектр послуг: кредитно-фінансових, інформаційних, торговельно-посередницьких, логістичних, консультаційних, рекламних тощо.

Зазначимо, що в умовах економічної кризи більшість великих промислових підприємств формують зв’язки з малими та середніми підприємствами за двома основними напрямами співробітництва: постачання сировини й матеріалів та збут продукції. Досить слабко розвивається співробітництво в напрямі постачання устаткування, субконтрактації, науково-дослідних розробок.

Впровадження субконтрактних відносин дасть змогу малому та середньому підприємництву зайняти власну нішу у виробничій структурі й виведе його на якісно новий, більш високий рівень розвитку. Створення механізму інтеграції малого, середнього і великого бізнесу можливе за допомогою створення організаційних структур підтримки субконтрактації, які є своєрідними посередниками між підприємствами різних розмірів. Сьогодні необхідне здійснення комплексу заходів для створення сприятливих правових та економічних умов їх розвитку.

Головними функціями організаційних структур, які сприяють розвитку субконтрактації та партнерства між підприємствами, на нашу думку, повинні бути: пошук, обробка та зберігання інформації; залучення субконтрактних замовлень для розміщення на виробничих потужостях підприємств; допомога в підготовці договорів та супроводі субконтрактних замовлень.

За допомогою організації інформаційного обміну між підприємствами здійснюється пошук стратегічних партнерів з метою закупівлі або продажу матеріалів, комплектуючих, різних робіт. Тим самим значно знижується розмір трансакційних витрат підприємств-партнерів.

На нашу думку, для підвищення конкурентоспроможності та ефективності української промисловості необхідно здолати технологічну замкненість великих підприємств, які досі володіють повним технологічним циклом, та перейти на систему аутсорсингу та субконтрактингу, активно залучати до виробництва кінцевого продукту малі та середні підприємства, які здатні гнучкіше реагувати на кон’юнктуру ринку, а отже – забезпечувати необхідну мобільність і передові технічні рішення.

На жаль, ця економіко-логістична система в Україні наразі перебуває в початковому стані. Тому в статті наведені результати дослідження сучасного стану та розвитку малих і середніх підприємств країни, з яких можна зробити висновок про те, чи готові українські суб’єкти підприємництва використовувати сучасні механізми господарювання.

Загалом сьогодні в розподілі за видами економічної діяльності пріоритетними сферами діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва залишаються торгівля та сфера послуг, питома вага яких від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) сумарно більша за 60%. На другому місці зі значно меншими показниками перебуває промисловість – 20,3% [6, с. 40].

Отже, прогресивним напрямом сприяння поступу виробництва в Україні є розвиток інтеграційних зв'язків між підприємствами, оскільки вони дають змогу: скоротити витрати, зменшити фінансові й виробничі ризики, досягнути підвищення ефективності без великих інвестицій, покращити адаптацію підприємств до умов зовнішнього середовища, зосередитися на розробці нових продуктів та послуг, покращити якість продукції та послуг.

Варто зазначити, що активне використання у світовій практиці інформаційних і торговельних систем у забезпеченні та збутовій діяльності промислових підприємств стає основою підвищення ефективності їх функціонування. Закупівельна та збутова діяльності безпосередньо впливають на економічний ефект діяльності підприємства загалом, тісно взаємозв'язані з виробництвом. Орієнтація виробництва на задоволення споживчого попиту вимагає зниження собівартості продукції та вдосконалення управління постачанням і збутом продукції підприємств з урахуванням тенденцій розвитку української економіки – з одного боку, і особливостей конкретного виробництва – з іншого, а також використання сучасних інноваційних інформаційних технологій. Вирішення проблеми пошуку постачальників, а також споживачів своєї продукції, потребує комплексного підходу, одним із напрямів якого є використання електронних торговельних майданчиків (ЕТМ).

Обсяг ринку закупівель України в комерційному секторі оцінюється в 300–400 млрд грн на рік. І лише 0,5% припадає на торги, що проводяться на відкритих електронних торгівельних майданчиках, серед яких B2B (business to business – бізнес для бізнесу) – електронні майданчики, на яких постачальники і закупівельники можуть вести торговельно-закупівельну діяльність, купуючи товари, роботи та послуги для потреб компанії, починаючи з оргтехніки й закінчуючи важким металургійним обладнанням, запчастинами та інструментом.

Сьогодні в бізнес-середовищі існує певне упередження щодо електронних торгівельних майданчиків, а більш поширені тендери, що проводяться персоналом на внутрішніх ресурсах чи у форматі електронного листування. Однак економія, якої можна досягнути, використовуючи ЕТМ у комерційному секторі, становитиме до 5%, у держсекторі – 20%. Особливо це важливо для малого та середнього бізнесу. На існуючих майданчиках обороти таких підприємств зростали з 3 млн грн до 7–10 млн грн за рік [8].

Все більше великих компаній освоюють електронні торговельні майданчики для інтеграції їх із суб'єктами малого та середнього бізнесу: для когось – це можливість збільшити кількість замовників, а для когось – єдиний спосіб роботи з бюджетними і комерційними організаціями.

За даними Держкомстату України, тільки за останній місяць обсяги роздрібного товарообігу малих та середніх підприємств зросли на 2,9% (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг роздрібного товарообороту підприємств у січні 2017 року[1]

Область	Роздрібний товарообіг підприємств (юридичних осіб) у січні 2017 р., млн грн	Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу (в порівняльних цінах) у січні 2017 р. до січня 2016 р., %
1	2	3
Україна	38092,4	102,9
Вінницька	832,4	107,5
Волинська	761,8	99,0
Дніпропетровська	3707,7	95,8
Донецька[2]	1149,2	103,0
Житомирська	693,4	100,5
Закарпатська	826,2	106,8
Запорізька	1598,9	94,4
Івано-Франківська	738,6	105,6
Київська	2646,7	108,1
Кіровоградська	693,9	109,1
Луганська[2]	243,6	100,9
Львівська	2293,1	104,3
Миколаївська	853,3	107,5
Одеська	2836,4	97,7
Полтавська	1037,1	102,3
Рівненська	668,5	96,9
Сумська	645,5	111,2
Тернопільська	448,5	102,6
Харківська	3178,8	98,1
Херсонська	733,5	102,0

Продовження табл. 1

1	2	3
Хмельницька	701,8	102,0
Черкаська	686,0	98,6
Чернівецька	425,1	96,6
Чернігівська	703,4	102,1
м. Київ	8989,0	108,4

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

[2] Дані можуть бути уточнені.

Популярність торговельних майданчиків зростає: сьогодні там представлені не тільки великі постачальники, а й представники малого та середнього бізнесу. І це відмінна тенденція: нарощуючи конкуренцію, постачальники створюють кращі умови для покупців. Так, незалежні майданчики переважно створюються для обслуговування певних галузей або товарних груп. Вони пропонують учасникам вирішення проблем пошуку комерційних контрагентів, місце для ведення бізнесу, віртуальне управління бізнес-процесами та можливість порівнювати ціни різних постачальників. Галузеві майданчики дають можливість промисловим концернам скористатися перевагами електронного бізнесу та управляти процесами розвитку B2B-комерції у своєму секторі економіки. Приватні електронні торговельні майданчики створюються найчастіше великими підприємствами з метою максимального використання інформаційних комунікаційних технологій для поглиблення інтеграції зі своїми комерційними партнерами. Вони об'єднують наявні внутрішні інформаційні системи учасників для покращення роботи ланок постачання та скорочення витрат на транзакції.

Промисловість України все ширше інтегрується не тільки з галузями національного господарства, а й з оборонними. Так, державний концерн "Укроборонпром" збільшив обсяг експорту озброєнь і продукції подвійного та спеціального призначення в 2016 р. на 25% порівняно з 2015 р. і склав 756 млн дол. США. Про це повідомив заступник директора держконцерну Д. Гурак на форумі з питань малого та середнього бізнесу.

Можливо, рано ще говорити про повний перехід підприємств від паперової форми закупівель до електронної, але все ж незабаром в Україні корпоративний сектор стане настільки ж активним в електронній комерції, як і споживчий, у тому числі в промисловості.

У свою чергу, зовнішня торгівля для відкритої української економіки є важливим чинником динаміки. Від спроможності українських виробників знаходити можливості для виходу на нові ринки чи розширювати свою діяльність на ринках, де вони вже присутні, залежать перспективи пожвавлення економічної активності в країні, покращення бюджетної та соціальної ситуації.

Національна статистика України не передбачає здійснення системних спостережень за зовнішньоекономічною діяльністю МСП. Окрему інформацію про зовнішньоекономічну активність українських компаній можна отримати з обстежень підприємств, які проводяться Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією [9]. Проте методика цих опитувань побудована на групуванні підприємств за розміром на основі кількості працівників. Реалізація потенціалу, головних конкурентних переваг, справжньої ролі малого та середнього підприємництва як однієї з важливих складових у загальному економічному спектрі здатна посилити стійкість до глобальних викликів і сприяти виведенню України на траєкторію впевненого зростання.

Отримані дані показують досить низький рівень участі сектора МСП в Україні в експортній діяльності (табл. 2). Частка підприємств-експортерів МСП у 2013 р. серед усіх підприємств становить 31,6%, а частка експортованої продукції в загальному обсязі реалізованої – 12,4%. При цьому за показником частки експортерів МСП Україна поступається майже всім центрально- і східноєвропейським країнам, які є членами ЄС, а також Туреччині.

Таблиця 2

Частка підприємств-експортерів і частка експортованої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції підприємств за розмірами, %

Підприємства	Частка підприємств-експортерів			Частка експортованої продукції в загальному обсязі реалізованої		
	2005 р.	2008 р.	2013 р.	2005 р.	2008 р.	2013 р.
Малі	8,5	7,0	11,7	1,9	3,5	4,1
Середні	25,4	15,8	19,9	9,6	7,4	8,3
Великі	42,7	29,8	47,5	18,9	14,0	18,1

Невідновна втрата значної частини експортного потенціалу України через воєнні дії на Донбасі унеможливлює відтворення традиційної експортної спеціалізації. Необхідним є пошук нових ніш і напрямів активізації присутності українських виробників на зовнішньому

ринку. Це вимагає як створення умов і впровадження інструментів підтримки диверсифікації експортних можливостей українських підприємств, так і розкриття потенціалу та усунення бар'єрів для зовнішньої торгівлі для виробників, які незначною мірою представлені на зовнішніх ринках або тільки започатковують експортну діяльність. Це переважно стосується малих і середніх підприємств.

Навіть за сприятливої економічної ситуації та позитивної динаміки на зовнішніх ринках суб'єкти МСП стикаються зі значно вищими, порівняно з великими підприємствами, ризиками ведення зовнішньоекономічної діяльності. Це пояснюється їх діяльністю на ринках з набагато вищим рівнем інтенсивності конкуренції, обсягами фінансових, людських та часових ресурсів, які вони можуть спрямовувати на здійснення такої діяльності.

Опитування, проведене фахівцями Інституту економічних досліджень і політичних консультацій, показало, що більшість підприємств-експортерів, незалежно від їх розміру, стикалися з перешкодами при здійсненні експортної діяльності: 57,7% – малих, 73,8% – середніх і 62,2% – великих підприємств [9]. Подолання бар'єрів у торгівлі вимагає значних витрат і часу, і коштів.

Врахування окресленої специфіки та проявів перешкод для експортної діяльності МСП у процесі вироблення та реалізації зовнішньоторговельної політики в Україні дасть змогу створити умови для поступового нарощування експортного потенціалу МСП і посилення позицій країни на зовнішніх ринках.

Розвиток економічного потенціалу малих та середніх підприємств можливе шляхом реалізації нової державної стратегії розвитку бізнесу в Україні, зокрема в межах Загальнодержавної програми розвитку малого та середнього підприємництва на 2014–2024 рр., яка спрямована на створення сприятливих умов діяльності МСП, підтримку та його розвиток на основі впровадження інноваційних технологій, інструментів кооперування суб'єктів малого, середнього та великого бізнесу.

IV. Висновки

1. Досліджені форми та механізми функціонування інтеграційних зв'язків між підприємствами малого і середнього бізнесу (аутсорсингу, субконтрактних відносин, бізнес-інкубаторів, торговельних майданчиків та ін.) в розвинених країнах можуть стати фундаментом для побудови наукової, методологічної бази та формування аналогічних зв'язків в економіці України, проблемами якої до сьогодні залишаються наслідки "гігантоманії" та слабкі виробничі зв'язки.
2. Встановлено, що створення механізму інтеграції малого, середнього і великого бізнесу можливе за допомогою нових організаційних структур аутсорсингу, субконтрактації, які є своєрідними посередниками між підприємствами різних розмірів.
3. Чинниками обмеження можливостей участі малих та середніх підприємств у зовнішній торгівлі є:

– наявність необґрунтовано ускладнених вимог щодо отримання регуляторних умов при здійсненні експортних операцій та надмірних витрат часу і коштів на проходження митних процедур;
– обмежений доступ до інформації для пошуку та аналізу зовнішніх ринків, виявлення можливостей для здійснення діяльності на міжнародних ринках;
– недоступність довгострокового та відносно дешевого фінансування для розвитку експортної діяльності МСП;
– низький рівень конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу України на міжнародному ринку.

Список використаної літератури

1. Бабій М. А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу. *Зовнішня торгівля: право та економіка.* 2007. № 6. С. 53–57.
2. Беликов О. Аутсорсинг как вид бизнеса. *Менеджмент и менеджер.* 2007. № 4. С. 19–25.
3. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. Київ, 2001. С. 153–165.
4. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / пер. с англ. И. А. Ушакова. Москва, 1992. 352 с.
5. Гавриленко Т. В. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 1. С. 104–109.
6. Покатаєва О. В., Пивоваров М. Г. Стан та перспективи розвитку малих і середніх підприємств в Україні. *Проблеми та перспективи розвитку малого і середнього підприємництва в Україні: економічний, правовий та управлінський аспекти* : зб. матер. наук.-практ. круглого столу. Запоріжжя, 2016. 175 с.
7. Рудая И. Л. Развитие понятийного аппарата методологии аутсорсинга. *Вестник СамГУ.* 2008. № 5/2. С. 137–146.
8. Хижняк О. С. Недоліки електронного бізнесу в Україні і шляхи їх усунення. *Науковий вісник Херсонського державного університету Серія: Економічні наукі.* 2016 № 16. С. 90–94.
9. Що заважає експорту українських підприємств: точка зору бізнесу. URL: http://www.ier.com.ua/files/.
10. Ukraine Enterprise Surveys. URL: http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/ukraine.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2017.

Пивоваров М. Г., Хижняк Е. С. Расширение интеграции промышленности с институцией малого и среднего предпринимательства Украины

В статье указано, что одним из эффективных путей обеспечения конкуренции отечественных предприятий сегодня является использование зарубежного опыта расширения интеграции промышленности с малыми и средними предприятиями. Промышленность как важнейшее структурное звено хозяйственного комплекса Украины сейчас реализует свой потенциал не в полной мере, далеко отстаёт от возможных и необходимых масштабов сотрудничества с предприятиями малого и среднего бизнеса как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Поэтому в статье осуществлен краткий анализ этой проблемы и приведены основные направления расширения интеграции институции малого и среднего предпринимательства и промышленности.

Ключевые слова: *интеграция, малые и средние предприятия, промышленность, бизнес, электронные торговые площадки, аутсорсинг, субподрядные организации, внешняя торговля, направления повышения экономического потенциала.*

Pyvovarov M., Khizhniak E. Expansion of Industrial Integration with Institution of Small and Medium Entrepreneurship in Ukraine

One of the effective ways to ensure competition among domestic enterprises today is to use foreign experience in expanding industry integration with small and medium-sized enterprises. Nowadays, industry, as the most important structural link is not realizing its full potential in the economic complex of Ukraine, and is not even close to the possible and necessary scale of cooperation with small and medium-sized enterprises both on the domestic and foreign markets. Therefore, the work is a short analysis of this problem and provides the main directions for expanding the integration of the institution of small and medium-sized enterprises and industry.

The forms of integration of large, medium and small enterprises are not ideal model that replaces the old mechanisms of allocation of resources or past organizational forms. It is referred to the creation of new quality of market and organizational structures or to the qualitative transformation of these forms, if they existed before. There are subcontracting and outsourcing forms of integration of enterprises of different size in a productive sphere.

A lot of companies are developing electronic trading platforms to integrate them with small and medium-sized businesses: for someone it is an opportunity to increase the number of customers or just a single way of working with budgetary and commercial organizations. At current platforms, the turnover of small and medium-sized enterprises grew from 3 million UAH up to 7–10 million UAH in a year.

Whereas, foreign trading is an important indicator of economic dynamics for an open Ukrainian economy. Some of the enterprises, that is, exporters of small and medium-sized businesses accounts 31,6%, and part of the exported sold products in the total volume is – 12,4%. At the same time, on the indexes of part of SMEs exporters, Ukraine is inferior to all Central and Eastern European countries that are the members of the EU, and even to Turkey.

Concluding the results of the research, there are main directions for expanding the integration of SMEs into the sphere of industrial activity of Ukrainian enterprises which will allow to increase the economic potential of the country's national economy as a whole.

Key words: *integration, small and medium-sized enterprises, industry, business, electronic trading platforms, outsourcing, subcontractors, foreign trade, directions for increasing economic potential.*

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 631.115.11

І. М. Сачовський
кандидат економічних наук, доцент
Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника

ЩОДО ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ІВАНО-ФРАНКІВЩИНІ

У статті проведено аналіз найважливіших показників виробничої діяльності фермерських господарств Івано-Франківської області. Розглянуто динаміку їх розвитку.

Ключові слова: *фермерські господарства, врожайність основних сільськогосподарських культур, площа сільськогосподарських угідь.*

І. Вступ

Виникнення фермерських господарств, принципово нового виду сільськогосподарського виробництва, наважимося стверджувати, було закономірним наслідком реформування аграрного сектора економіки України згідно з основними вимогами ринкової економіки. Динаміка їх розвитку, в принципі, може бути свідченням зрілості ринкових відносин у всіх сферах агропромислового виробництва. Вона визначається багатьма факторами, серед яких, зокрема, є те, наскільки досконалою є державна політика щодо підтримки їх розвитку в загальнонаціональному масштабі, наскільки вона відповідає особливостям того чи іншого регіону. Свідченням усвідомлення значущості фермерських господарств у процесі подальшої розбудови аграрного сектора економіки України є хоча б те, що лише з питань підвищення ефективності функціонування господарств зазначеного виду за період з дня проголошення незалежності Верховною Радою було прийнято більше 40 різноманітних законодавчих і нормативних актів. Належну увагу приділяють і в спеціальній економічній літературі. Водночас необхідно, мабуть, наголосити, що чи не основним показником ефективності діяльності фермерських господарств загалом по Україні, зрілості ринкових відносин в аграрному секторі, свідченням відповідності прийнятих документів реаліям сьогодення є власне динаміка поступального розвитку господарств зазначеного виду в кожному окремо взятому регіоні (області, районі), в цьому випадку – в Івано-Франківській області. Це визначає актуальність проведеного аналізу.

ІІ. Постановка завдання

Мета статті – визначити вихідні, загальнотеоретичні положення аналізу ефективносі діяльності фермерських господарств, зокрема на Івано-Франківщині, а саме:

– сучасні фермерські господарства – це принципово новий вид сільськогосподарського виробництва, ефективне функціонування яких можливе лише за умови всебічного врахування специфіки зазначеного виду виробничої діяльності;
– проблеми, які супроводжують процес становлення фермерських господарств, треба розглядати лише в комплексі питать, спрямованих на підвищення ефективності агропромислового виробництва загалом.

ІІІ. Результати

Динаміка виробництва у фермерських господарствах Івано-Франківщини протягом 2000–2015 рр. була такою (табл. 1).

Таблиця 1

Структура виробництва у фермерських господарствах Івано-Франківської області

Показники	Роки					
	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Сільськогосподарська продукція, всього (млн грн)	40,8	49,3	84,2	151,9	188,0	169,9
в тому числі:						
продукція рослинництва, млн грн	30,2	39,2	68,9	131,4	170,0	154,1
у % до підсумку	74,0	79,5	81,8	86,5	90,4	90,7
продукція тваринництва, млн грн	10,6	10,1	15,3	20,5	18,0	15,8
у % до підсумку	26,0	20,5	18,2	13,5	9,6	9,3

У 2000 р. тут було вироблено продукції на суму 40,8 млн грн, що становило, правда, лише 1,0% її загальної величини загалом по сільському господарству краю. У 2005 р. обсяги продукції в господарствах зазначеного виду зросли до 49,3 млн грн, що стано-

© Сачовський І. М., 2017

вило 1,1% від загальної величини сільськогосподарського виробництва в області. У 2010 р. обсяги виробництва у фермерських господарствах досягли рівня в 84,2 млн грн, або 1,8% від загальних його осягів у галузі. Набагато суттєвішим порівняно з 2010 р. було зростання обсягів виробництва у фермерських господарствах Івано-Франківщини вже в 2013 р. – до 151,9 млн грн, що позначилося й на їх питомій вазі в загальних обсягах сільськогосподарської продукції – до рівня 2,7%. Порівняно із зазначеним зростання спостерігалося в такому: 2014 р. – на 36,1 млн грн, становивши 188,0 млн грн, або 3,1% від загальних обсягів продукції розглядуваного виду. В 2015 р. мала місце така картина: порівняно з попереднім, 2014 р., у фермерських господарствах Івано-Франківщини відбулося зменшення обсягів виробництва на 18,1 млн грн, становивши 169,9 млн грн (2,9% його загальної величини загалом по сільському господарству краю).

З урахуванням вищесказаного треба зробити деякі важливі узагальнення. По-перше, незважаючи на низьку питому вагу фермерських господарств у загальних обсягах сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині, темпи зростання обсягів продукції в них значно випереджали її динаміку загалом по галузі. Досить сказати, якщо загалом по сільському господарстві порівняно з базовим, в цьому випадку – 2000 , обсяги виробництва, зокрема в 2014 р., суттєво зросли – на 41,1%, тобто майже на половину, то динаміка його зростання у фермерських господарствах була значно вищою – збільшення становило 4,1 разів у 2015 р., ще значнішим воно було в 2014 р. – близько 4,6 разів.

По-друге, не можна не акцентувати, наскільки серйозні зрушення за період з 2000 по 2015 рр. мали місце в структурі виробництва господарств зазначеного виду в аспекті таких його основних підвидів, як рослинництво й тваринництво. Якщо, наприклад, у 2000 р. питома вага рослинницької підгалузі становила близько 74,0%, тваринництва – відповідно, 26,0%, то вже в 2015 р. співвідношення продукції вказаних підвидів було таким: частка першої з указаних підгалузей досягла позначки в 90,7%, іншої – знизилася до 9,3%. Звідси випливають два проміжні висновки. По-перше, рослинництво стає визначальною галуззю сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах Івано-Франківщини. По-друге, зростання питомої вказаної, зокрема, підгалузі протягом 2000–2015 рр. мало постійний і неухильний характер: якщо питома вага рослинництва в 2000 р. становила 74,0%, то в 2005 р. – 79,5%, в 2010 р. перебувала на рівні 81,8%, у 2013 р. становила 86,5%, в 2014 р. досягла позначки в 90,4% і навіть у 2015 р., незважаючи на зазначене раніше відносне падіння загальних обсягів виробництва в господарствах зазначеного виду, ця тенденція зберіглася, досягнувши рівня в 90,7%.

Розглянута структура виробництв у фермерських господарствах Івано-Франківщини у відомому розумінні потребує її конкретизації з огляду на основні види сільськогосподарської продукції. Як видно табл. 2, тут є низка особливостей, виділення яких, вважаємо, є необхідним.

Таблиця 2

Питома вага фермерських господарств у загальних обсягах сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині (%)

Види продукції	Роки						
	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Продукція рослинництва, зокрема:							
– зернові культури;	1,7	5,0	6,3	8,3	9,1	8,5	9,0
– цукрові буряки;	2,7	4,5	9,0	31,3	11,5	16,9	30,7
– соняшник;	–	–	0,3	17,0	7,3	9,4	9,8
– ріпак;	–	9,2	20,7	30,8	17,1	15,4	19,5
– льон-довгунець;	1,0	21,7	34,7	–	–	–	–
– картопля;	0,3	0,3	0,2	0,3	0,6	0,7	0,5
– овочі	0,7	0,7	1,1	1,4	2,8	3,7	2,6
Продукція тваринництва, зокрема:							
– худоба та птиця;	0,3	0,5	0,5	0,8	2,3	2,0	1,7
– молоко;	0,2	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6
– яйця;	0,3	0,1	0,2	0,5	0,2	0,0	0,1
– вовна	1,3	1,3	2,1	0,1	4,5	9,1	8,7

Насамперед, мабуть, треба зазначити, що в 2015 р., незважаючи на, по суті, незначну питому вагу фермерських господарств у загальних обсягах сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині, на їх долю припадало 32,0% обсягу вирощування сої та приблизно така ж величина збору цукрових буряків – на рівні 30,7%. Причому в контексті вищезазначеного потрібно, очевидно, наголосити, що, починаючи з 2005 р., коли вирощування сої у фермерських господарствах краю почало лише культивуватися, й протягом усього періоду до 2015 р. спостерігалася тенденція до зростання питомої ваги господарств розглядуваного виду в загальних обсягах виробництва вказаної

культури – з 8,1% до, як було сказано, 32,0% відповідно. Є своя специфіка й у вирощуванні цукрових буряків. Вона виявляється в суттєвих перепадах питомої ваги фермерських господарств у їх загальних обсягах виробництва в окремі роки. Так, наприклад, якщо в 2005 р. на долю господарств вказаного виду припадало лише 9,0% загального збору зазначеної культури (в 2000 р. – на рівні 4,5%, а в 1995 р. – лише 2,7%), то вже в 2010 р. вона перебувала в межах, відповідно, 31,3%, тобто вже тоді в них вироблялася, фактично, третина загальних обсягів продукції розглядуваного виду. І водночас у 2013 р. питома вага фермерських господарств у загальних обсягах виробництва цукрових буряків стрімко впала, знизившись до 11,5%, майже такою вона зберіглася і в 2014 р. – всього 16,9%. Ці ж самі різкі перепади питомої ваги господарств зазначеного виду в загальних обсягах виробництва тих чи інших культур характерні й для вирощування ріпаку; якщо, наприклад, у 2000 р. на їх долю припадало лише 9,2%, то в 2010 р. вона становила 30,8%, хоча це був найвищий рівень, в останні 3 роки питома вага фермерських господарств у виробництві зазначеної культури суттєво знизилася й стабілізувалася на рівні 15,0–20,0%. Якщо в 2005 р. на долю господарств розглядуваного виду припадало 34,7% його загального обсягу, то, починаючи, скажімо, з 2010 р. вирощування вказаної культури в них узагалі припинилося. І лишається лише сказати, що питома вага фермерських господарств на Івано-Франківщині у виробництві таких культур, як картопля та овочі, протягом усього періоду з 1995 по 2015 рр. була фактично беззмінною – відповідно, в межах 0,2–0,7% і 0,7–3,7% загальних обсягів їх виробництва. На цьому тлі, правда, треба зазначити, що за вказаний період набуло ознак тенденції зростання питомої ваги господарств зазначеного виду в загальних обсягах вирощування зернових культур; вона постійно (щороку) зростала з 1,7% у 1995 р. до 9,0 в 2015 р. Стосовно тваринницької підгалузі, то тут, за винятком виробництва вовни (9,1% її загальних обсягів у 2014 р.), питома вага її була незначною як загалом, так і в аспекті основних її видів продукції; в більшості з них вона не перевищувала 1,0% і, наголошуємо, була, по суті, стабільною протягом усього періоду з 1995 по 2015 рр.

Одним із найважливіших висновків є те, що у фермерських господарствах Івано-Франківщини домінують господарства рослинницької галузі. З урахуванням і виходячи з цього, вважаємо за доцільне дещо деталізувати специфіку виробництва в господарствах саме зазначеного підвиду. І насамперед необхідно, на наш погляд, акцентувати на такому його показнику, як урожайність основних сільськогосподарських культур. Він є, разом із площею сільськогосподарських угідь, відведених під вирощування тих чи інших культур, одним із тих, що визначає загальні обсяги виробництва зокрема і у фермерських господарствах, у нашому випадку – на Івано-Франківщині. Більше того, це комплексний показник, на величину якого впливає не один фактор, і, по суті, він є набагато складнішим навіть порівняно зі структурою сівозмін. Його особливості у вказаній галузі розкрито в табл. 3.

Таблиця 3

Урожайність основних сільськогосподарських культур у фермерських господарствах Івано-Франківщини (з 1 га, ц)

Сільськогосподарські культури	Роки						
	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Зернові культури	23,0	16,3	19,8	23,3	39,4	47,9	46,3
Цукрові буряки	284,9	183,1	301,7	223,4	479,1	793,8	731,9
Соняшник	18,7	5,9	11,5	16,8	27,3	25,1	30,9
Ріпак	11,2	11,7	13,8	21,0	25,3	30,1	28,1
Соя	–	–	3,3	27,2	18,2	25,8	20,5
Льон-довгунець	7,1	4,1	6,5	–	–	–	–
Картопля	110,1	126,0	130,1	134,5	19,7	239,9	180,7
Овочі	132,1	70,2	137,2	134,7	227,1	264,4	244,4

Найперше, про що, мабуть, необхідно сказати, це те, що порівняно з 1995 р. в останньому році (в нашому випадку – 2015 р.) у всіх без винятку видах сільськогосподарських культур спостерігалося зростання урожайності тією чи іншою мірою. Особливо динамічним воно було, наприклад, у вирощуванні цукрових буряків: з 284,9 ц з 1 га до 731,9 ц з 1 га, тобто у вказані роки зростання становило 2,5 разів, фактично таким же воно було у вирощуванні ріпаку, суттєвим і у виробництві зернових культур – з 23,0 ц з 1 га до 46,3 ц з 1 га, або близько в 2 рази, що особливо наглядно.

По-друге, в контексті вищесказаного досить-таки проблематично стверджувати, що зростання врожайності тих чи інших указаних і зокрема видів сільськогосподарської продукції в розглядуваний період мав характер тенденції. Хоча б з огляду на те, що в окремі роки в її величині мали місце суттєві перепади. Особливо яскраво це проявилося, наприклад, у 2000 р. порівняно з 1995 р. У вказаний період, за винятком картоплі, обсяги ви-

робництва якої, нагадуємо, були відносно стабільними, особливо в 2013–2015 рр., спостерігалося різке падіння врожайності фактично всіх видів сільськогосподарських культур. Особливо суттєвим воно було, наприклад, при вирощуванні соняшнику – з 18,7 ц з 1 га до 5,3 ц з 1 га у зазначені роки, або приблизно втричі; майже аналогічна картина мала місце у виробництві овочів – тут падіння врожайності становило майже 2 рази, і, доречно сказати, порівняно з 1995 р. урожайність цукрових буряків у 2000 р. зменшилася на 101,8 ц з 1 га. З урахуванням вищесказаного цілком допустимий висновок, наскільки важливим фактором сільськогосподарського виробництва зазначеного підвиду є кліматичні умови. Ті ж перепади врожайності тих чи інших сільськогосподарських культур у той чи інший період були, загалом, локального характеру й суттєво не позначилися на загальному тлі виробництва.

Такі, в принципі, найважливіші особливості динаміки врожайності основних сільськогосподарських культур у фермерських господарствах рослинницької підгалузі на Івано-Франківщині.

В органічній єдності з вищезазначеним перебуває й питання необхідності розгляду структури фермерських господарств зокрема, що важливо на внутріобласному рівні, в аспекті районів, оскільки в кожному конкретному випадку вона визначається багатьма факторами, поєднання яких і формує її специфіку – в нашому випадку на Івано-Франківщині. Але в цьому випадку важливо ще й таке. Актуальність розгляду питання загальної чисельності фермерських господарств, у тому числі й у контексті районів, пояснюється необхідністю його врахування в процесі аналізу ще й такого показника, як величина сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 фермерське господарство, про що мова піде далі. Розглянемо суто районну структуру фермерських господарств, її динаміку протягом 1995–2015 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Районна структура фермерських господарств в Івано-Франківській області (од.)

Райони	Роки						
	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Богородчанський	8	8	14	17	17	15	13
Верховинський	52	90	80	55	49	49	41
Галицький	34	37	49	56	58	55	54
Городенківський	12	23	26	42	48	48	48
Долинський	19	18	14	12	9	9	10
Калуський	30	37	33	36	36	36	34
Коломийський	38	53	46	45	40	36	38
Косівський	110	61	18	21	17	19	19
Надвірнянський	44	30	21	23	23	22	22
Рогатинський	65	60	71	80	86	91	95
Рожнятівський	12	14	9	12	14	15	12
Снятинський	65	57	42	41	40	41	48
Тисменицький	121	64	59	57	55	52	52
Тлумацький	85	77	47	57	55	54	52
Всього по області	697	632	531	561	556	551	550

Динаміка зміни чисельності фермерських господарств як загалом (порівняно з 1995 р. загальна їх кількість знизилася на 147 од. і в 2015 р. становила 550), так і, особливо, в аспекті районів має суперечливий характер. В одних районах спостерігалося збільшення їх кількості, причому суттєве. Так, наприклад, порівняно з тим же 1995 р. у Рогатинському районі чисельність фермерських господарств до 2015 р. зросла фактично на половину – з 65 до 95 од.; аналогічна картина мала місце в Городенківському районі – тут кількість господарств зазначеного виду взагалі збільшилася в розглядуваний період у 4 рази – з 12 до 48; зросла, хоча й не настільки радикально, чисельність фермерських господарств і в Галицькому районі – з 34 до 54. Водночас у низці районів мала місце й відносна стабілізація чисельності фермерських господарств у вказаний період. Зокрема, в Коломийському їх кількість перебувала приблизно на рівні 40 од., фактично беззмінною вона була в Рожнятівському – в межах 12 і, зокрема, в Калуському – на рівні 30. Але одним із найважливіших висновків може бути той факт, що у відносно багатьох районах спостерігалося, причому доволі суттєве, зменшення чисельності фермерських господарств. Так, наприклад, у Тисменницькому районі порівняно з 1995 р. їх кількість до 2015 р. зменшилася в 2,3 рази – з 121 до 52; аналогічна картина мала місце в Тлумацькому районі – тут зменшення становило 33 од. – з 85 до 52, але найзначнішим було згортання загальної кількості фермерських господарств у вказаний період у Косівському районі – відносно з 110 до 19, що, очевидно, потребує окремого розгляду.

Ось така, в загальних рисах, специфіка розподілу фермерських господарств Івано-Франківщини на внутріобласному рівні, в контексті районів.

Розгляд групування фермерських господарств Івано-Франківщини на внутріобласному рівні в аспекті районів важливий у багатьох відношеннях. І його треба розглядати лише в тісному поєднанні з величиною сільськогосподарських угідь, що припадає на 1 фермерське господарство. Останній у свою чергу, є одним із тих показників, чия величина безпосередньо впливає на ефективність їх функціонування. У фермерських господарствах Івано-Франківщини його особливості такі (табл. 5).

Таблиця 5

Площа сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 фермерське господарство в Івано-Франківській області (га)

Райони	Роки						
	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Богородчанський	12,5	186,7	204,5	61,6	23,6	24,2	23,1
Верховинський	6,0	6,5	6,5	10,8	11,9	11,8	13,1
Галицький	10,1	45,7	32,6	27,0	24,3	23,1	23,5
Городенківський	10,8	106,5	115,5	136,5	130,9	131,7	130,8
Долинський	3,1	69,1	41,2	11,3	7,5	6,9	6,1
Калуський	10,0	39,7	51,8	28,7	28,6	28,9	31,0
Коломийський	5,9	25,9	33,7	88,7	111,0	124,4	117,9
Косівський	3,4	10,2	8,1	7,0	10,9	12,2	12,3
Надвірнянський	12,0	25,4	18,2	11,3	10,8	11,2	11,2
Рогатинський	10,4	39,0	37,1	60,5	76,9	75,4	66,2
Рожнятівський	7,4	7,4	8,2	14,3	5,8	7,6	8,5
Снятинський	9,0	66,5	51,9	21,1	62,3	60,6	60,6
Тисменицький	10,7	20,4	22,7	42,2	39,6	45,4	45,2
Тлумацький	6,7	36,5	23,0	12,9	35,5	32,2	32,5
Загалом по області	8,1	34,9	37,1	41,9	50,3	51,4	51,5

Як видно з наведених даних, загалом по області за період з 1995 по 2015 рр. мало місце укрупнення фермерських господарств, причому суттєве. Якщо в 1995 р. середня величина сільськогосподарських угідь, що припадала на 1 фермерське господарство, загалом по області становила 8,1 га, то вже до 2015 р. вона досягла позначки в 51,5 га, тобто зростання було значним – у межах 6,3 разів. Хоча його конкретизація в контексті районів не настільки очевидна. В багатьох районах процес укрупнення господарств зазначеного виду був яскраво виражений. Так, наприклад, у Городенківському районі у вказаний період середня величина сільськогосподарських угідь, що припадала на 1 фермерське господарство, зросла з 10,8 га до 130,8 га, тобто в 12,1 разів. Аналогічна картина мала місце в Коломийському районі – тут динаміка укрупнення господарств вказаного виду була ще значнішою – відповідно, з 5,9 га до 117,9 га, або в 19,9 разів. У низці інших районів збільшення величини сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 фермерське господарство також мало показовий характер. Так, у Рогатинському районі в зазначений період спостерігалося зростання з 10,4 га до 66,2 га, або в 6,3 разів, у Снятинському – з 9,0 га до 60,6 га, або в 6,7 разів; аналогічна картина мала місце в Тлумацькому районі – тут зростання також було суттєвим – 4,8 разів, із 6,7 га до 32,5 га. В контексті сказаного вважаємо за необхідне звернути увагу й на епізодичність процесу укрупнення фермерських господарств на Івано-Франківщині. Так, наприклад, якщо в Богородчанському районі в 1995 р. середній розмір сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 господарство зазначеного виду становив 12,5 га, то в 2005 р. – відповідно, 204,5 га, а до 2015 р. закріпився на рівні 23,1 га. Майже аналогічна картина спостерігалася в Долинському районі. Якщо, наприклад, у 1995 р. на 1 фермерське господарство тут припадало 3,1 га, то в 2000 р. – 69,1 га (зростання становило 22,2 разів). І тим не менше, до 2015 р. середній розмір сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 господарство зазначеного виду у вказаному районі досяг рівня 6,1 га. Залишається ще, мабуть, додати, що в багатьох районах процес укрупнення фермерських господарств був більш, скажемо, поміркованим. Так, загалом у Надвірнянському районі середня величина сільськогосподарських угідь у розрахунку на 1 фермерське господарство протягом 1995–2015 рр. була фактично беззмінною – в межах 12,0 га, те ж саме спостерігалося й у Рожнятівському районі – тут зазначений показник був відносно стабільним і закріпився на рівні близько 7,5 га.

Така загальна характеристика процесу укрупнення фермерських господарств на Івано-Франківщині в 1995–2015 рр.

IV. Висновки

Підсумовуючи, можна зробити узагальнюючі висновки, зокрема:

1. На сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки України, по суті, триває безперервний процес становлення фермерських господарств, налагодження механізму їх ефективного функціонування, адаптації до нових умов господарювання.
2. Чи не найважливішою передумовою ефективної діяльності фермерських гос-

подарств була й залишається необхідність усебічного врахування специфіки українського сільськогосподарського виробництва як на загальнонаціональному, так і, особливо, на регіональному рівнях.
3. Проблеми, які супроводжують процес розвитку фермерських господарств, у кожному конкретному випадку мають, по суті, перехідний характер, і їх успішне вирішення можливе лише за умови вирішення їх на загальнонаціональному рівні й тільки із цих позицій.
4. Налагодження механізму ефективного функціонування фермерських господарств потребує врахування того, що в умовах формування ринкових відносин, зокрема в аграрному секторі економіки України, корінним чином змінилися природа, характер і цільові функції, по суті, кожного із системи економічних інструментів, які застосовують у практичній діяльності, особливо в плані регулювання ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції.
5. Важливою передумовою успішного функціонування фермерських господарств є ступінь адекватності їх державної підтримки специфіці кожного конкретного періоду розвитку українського сільськогосподарського виробництва.

Список використаної літератури

1. Збарський В. К., Єременко Д. В. Теоретичні засади диверсифікації економічної діяльності фермерських господарств. *Економіка АПК.* 2016. № 10. С. 17–21.
2. Кириленко І. Г., Івченко В. Є., Дем'янчук В. В. Структурні реформи в аграрному секторі України. *Економіка АПК*. 2015. № 9. С. 15–30.
3. Кириленко І. Г., Івченко В. Є. Економічні аспекти трансформації сільськогосподарського виробництва в Україні. *Економіка АПК.* 2017. № 3. С. 21–29.
4. Месель-Веселяк В. Я. Теоретико-методологічне і нормативно-правове забезпечення трансформації аграрного сектору економіки України до ринкових умов господарювання, науковий супровід та ефективність запровадження. *Економіка АПК*. 2015. № 7. С. 5–26.
5. Месель-Веселяк В. Я. Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми, вирішення). *Економіка АПК*. 2012. № 1. С. 13–23.
6. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми). *Економіка АПК*. 2006. № 12. С. 34–41.
7. Саблук П. Т. Ціновий фактор у розвитку сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2011. № 9. С. 3–9.
8. Сільське господарство Івано-Франківщини : статистичний збірник. Івано-Франківськ, 2016. 252 с.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2017.

Сачовский И. М. К особенностям развития фермерських хозяйств на Ивано-Франковщине

В статье проведен анализ наиболее важных показателей производственной деятельности фермерских хозяйств Ивано-Франковской области. Рассмотрена динамика их развития.

Ключевые слова: *фермерские хозяйства, урожайность основных сельскохозяйственных культур, площадь сельскохозяйственных угодий.*

Sachovsky I. Regarding the Peculiarities of the Development of Farms in Ivano-Frankivsk Region

Farm enterprises, as evidenced in particular by the experience of developed foreign countries, is one of the most progressive forms of farming in the countryside. Therefore, it is no accident that the issue of establishing a mechanism for their effective functioning in domestic conditions is given due attention at all levels of government, as well as in the special economic literature. In the context of the foregoing, the proposed study has both a general theoretical and, in a certain sense, applied significance. The defining features of this article are. Firstly, as far as permissible, an analysis was made of the role and place of farms in the agrarian sector of the economy of Ivano-Frankivsk oblast. Its second feature is a sufficiently in-depth analysis of the main and most important factors determining the production volumes in this type of farms of the crop production sector, in particular, the yields of the main agricultural crops and their size, the dynamics of the change in the area of agricultural land allocated for their cultivation. Indicative in this respect is the consideration of the most important quantitative characteristics of the activity of farms in Ivano-Frankivsk region, in particular, the changes in their numbers during 1995–2015, the calculation of the amount of agricultural land per one farm in the given period, analyzed its dynamics, revealed the corresponding trends. In the context of the foregoing, it is important to take into account that the analysis is detailed in its consideration at the intraregional level, in the context of the districts.

Key words: *farms, yield of main crops, the area of agricultural land.*

ДО УВАГИ АВТОРІВ

Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу "Держава та регіони"
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)

1. До друку приймаються непубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

– Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
– Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
– Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
– Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \qquad (1)$$

– Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.
– Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
– Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (30 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б, КПУ, редакція журналу "Держава та регіони".

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ "УкрСиббанк"

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

За друк статті у науково-виробничому журналі "Держава та регіони".

СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.