

---

# ІННОВАЦІЙНІ, ФІНАНСОВІ ТА ТЕХНІЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

---

*КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ*

Дніпро  
ПОРОГИ  
2017

УДК 330.341.1:336:338.45

ББК 65.050

I 66

*Рецензенти:*

**Бондарчук Марія Костянтинівна** – д-р. екон. наук, професор,  
Національний університет «Львівська політехніка»

**Петкова Леся Омелянівна** д-р. екон. наук, професор, Черкаський  
державний технологічний університет

**Череп Алла Василівна** - д-р. екон. наук, професор, Запорізький  
національний університет

#### **Головні редактори**

Савчук Л.М. – канд. екон. наук, професор,  
Національна металургійна академія України  
Maria Fic – prof PWr. Politechnika Wroclawska, Poland  
(Фіц Марія – д-р. екон. наук, професор,  
Вроцлавський політехнічний університет)

*Рекомендовано вченою радою Національної металургійної академії України  
(протокол № 2 від 27.02.2017 р.)*

I 66 Інноваційні, фінансові та технічні аспекти діяльності підприємств:  
колективна монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук, Maria Fic. –  
Дніпро: Пороги, 2017. – 384с.

ISBN 978-617-518-335-9

Монографія виконана в межах теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146) та теми дослідження «Сучасні методи та фінансово-економічні механізми управління суб'єктами господарювання регіону» (державний реєстраційний номер 0117U002349) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, політиків, державних службовців. Представлено результати досліджень з питань теорії, методики та практики інноваційної, фінансової та технічної діяльності підприємств.

УДК 330.341.1:336:338.45

ББК 65.050

*Матеріали колективної монографії за міжнародною участю  
подано в авторській редакції.*

*При повному або частковому відтворенні матеріалів  
даної монографії посилання на видання обов'язкове.*

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

ISBN 978-617-518-335-9

© Колектив авторів, 2017

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| <b>ПЕРЕДМОВА</b>   | 9  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ</b>  | 11 |
| 1.1. <b>Иновационная модель развития Польши как ориентир для Украины</b><br>Maria Fic - prof PWr. Politechnika Wrocławska, Wydział Informatyki i Zarządzania, Poland,<br>Савчук Лариса Миколаївна – к.е.н., професор,<br>Національна металургійна академія України | 11 |
| 1.2. <b>Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку виробничих підприємств</b><br>Демчук Наталія Іванівна – д.е.н., професор,<br>Пугач Андрій Миколайович – д.н.з держ.упр., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет    | 25 |
| 1.3. <b>Особливості формування інноваційної стратегії вітчизняними підприємствами</b><br>Джеджула В'ячеслав Васильович – д.е.н., професор,<br>Єпіфанова Ірина Юріївна – к.е.н., доцент,<br>Вінницький національний технічний університет                           | 33 |
| 1.4. <b>Інноваційний потенціал соціального середовища як ресурс і чинник розвитку підприємства</b><br>Богуш Лариса Григорівна – с.н.с., Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України  | 43 |
| 1.5. <b>Сучасні підходи до визначення та перспективи впровадження інноваційних страхових продуктів</b><br>Журавльова Тетяна Олександрівна - к.е.н., професор,<br>Одеський національний університет імені І.І.Мечникова   | 57 |

- 1.6. **Вплив автомобільних технологій на інноваційний розвиток автотранспортного страхування** 67  
 Салайчук Олександр Миколайович – аспірант,  
 Київський національний торговельно-економічний  
 університет
- 1.7. **Проблеми та пріоритети інноваційного розвитку агропромислової сфери в Україні** 75  
 Карасьов Олексій Павлович - к.е.н., доцент,  
 Миронова Руслана Миколаївна – к.е.н., професор,  
 Дніпропетровський державний аграрно-економічний  
 університет
- 1.8. **Інноваційні механізми досягнення безпеки праці на вітчизняних підприємствах** 86  
 Василик Алла Володимирівна – к.е.н., доцент, ДВНЗ  
 «Київський національний економічний університет  
 імені Вадима Гетьмана»
- РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ** 96  
**ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**
- 2.1. **Формування імітаційної моделі структурної взаємодії чинників впливу на розвиток аграрного сектора національної економіки** 96  
 Павлова Галина Євгенівна -д.е.н., професор,  
 Приходько Ігор Павлович - д.н. з держ.у., професор,  
 Дніпропетровський державний  
 аграрно-економічний університет
- 2.2. **Стратегіологія формування та реалізації фінансово-економічних переваг застосування авіації у сільськогосподарському виробництві** 106  
 Карпінський Борис Андрійович – к.е.н., професор,  
 Львівський національний університет імені Івана  
 Франка,  
 Баран Руслан Трохимович – к.е.н., член-  
 кореспондент Транспортної академії України

|      |   |     |
|------|---|-----|
| 2.3. | <b>Формування системи управлінської діагностики підприємства</b><br>Павловські Гжегож – аспірант, Львівський університет бізнесу та права   | 140 |
| 2.4. | <b>Формування системи показників фінансового стану для дослідження імовірності настання банкрутства корпоративних підприємств</b><br>Васильєв Олексій Вікторович - д.е.н., професор,<br>Гой Василь Васильович - аспірант, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця | 148 |
| 2.5. | <b>Науково-методичні підходи до дослідження розвитку підприємств туристичної індустрії</b><br>Федишин Василина Василівна – аспірантка, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка   | 167 |
| 2.6. | <b>Правове забезпечення діяльності підприємств готельного бізнесу в Україні</b><br>Квасній Оксана Романівна – аспірантка, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка  | 177 |
|      | <b>РОЗДІЛ 3. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>  | 186 |
| 3.1. | <b>Модель системи інвестування регіонального розвитку</b><br>Дем'янчук Борис Олександрович - д.т.н., професор, Військова академія,<br>Косарев Вячеслав Михайлович - к.т.н., професор , Університет імені Альфреда Нобеля  | 186 |
| 3.2. | <b>Місцеві фінанси як основа соціально-економічного розвитку територій</b><br>Валенюк Наталія Валеріївна – старший викладач,<br>Суботіна Ганна Олександрівна – асистент, Національна металургійна академія України  | 201 |

- 3.3. **Роль іноземних інвестицій в інноваційній діяльності підприємств** 209  
Гордієнко Володимир Олександрович - к.е.н., доцент, Університет митної справи та фінансів
- 3.4. **Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування** 218  
Рижикова Наталія Іванівна – к.е.н., доцент, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
- 3.5. **Сучасний стан фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні** 240  
Фрунза Світлана Анатоліївна - к.е.н., доцент, Центральноукраїнський національний технічний університет
- 3.6. **Нормативно-правова організація аналізу кредитних операцій** 253  
Петрушко Ярина Ростиславівна – аспірант, Львівський Національний університет імені Івана Франка

**РОЗДІЛ 4. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ** 263

- 4.1. **Ретроспективний аналіз підходів вітчизняних науковців до категорії «фінансова безпека підприємства»** 263  
Владика Юлія Павлівна – к.е.н., асистент, Національний авіаційний університет
- 4.2. **Фінансова безпека підприємства: характерні особливості та структуризація** 273  
Орлик Оксана Володимирівна – к.е.н., доцент, Одеський національний економічний університет

- 4.3. **Управління механізмом фінансово-економічної безпеки підприємств: підвищення ефективності та напрями покращення** 282  
 Павленко Оксана Павлівна – к.е.н., доцент,  
 Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.4. **Фінансовий інжиніринг в інноваційному полі управління ризиками підприємств - суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності** 290  
 Носач Лариса Леонідівна – к.е.н., доцент,  
 Соболева Наталія Федорівна – старший викладач,  
 Харківський державний університет харчування та торгівлі
- 4.5. **Фінансово-економічна діяльність підприємства в частині дотримання гарантійних зобов'язань: обліковий аспект** 302  
 Сливка Ярослава Василівна - к.е.н., доцент,  
 Карпатський інститут підприємництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- 4.6. **Оцінка фінансової безпеки страхових компаній в сучасних умовах** 313  
 Стащук Олена Володимирівна - к.е.н., доцент,  
 Борисюк Олена Володимирівна - к.е.н., доцент,  
 Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
- 4.7. **Сучасні підходи до формування фінансового плану діяльності автотранспортного підприємства** 327  
 Кірічок Олександр Георгійович - к.т.н., доцент,  
 Швець Микола Дмитрович - к.т.н., доцент,  
 Національний університет водного господарства та природокористування

|  |     |
|--|-----|
| <b>РОЗДІЛ 5. РОЗДІЛ 5. МІСЦЕ КОНТРОЛІНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЇХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ</b>   | 339 |
| <b>5.1. Роль контролінгу в системі управління підприємством та оцінці його капіталу</b>  | 339 |
| Олексин Артур Григорович – к.е.н., доцент,<br>Лисенко Жанна Петрівна - к.е.н., доцент,<br>Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича  |     |
| <b>5.2. Використання методів контролінгу в процесі комерціалізації підприємства</b>  | 350 |
| Захарченко Віталій Іванович - д.е.н., професор,<br>Одеський національний політехнічний університет<br>Балахонова Олеся Василівна - д.е.н., доцент,<br>Вінницький соціально-економічний інститут<br>Університету «Україна |     |
| <b>5.3. Формування стратегії високотехнологічного розвитку промислового підприємства в умовах кризи національної економіки</b>   | 364 |
| Захарченко Наталя Вячеславівна - к.е.н., доцент,<br>Одеський національний університет імені І.І. Мечникова   |     |
| <b>5.4. Модель організації перевезень вантажів при різних комбінаціях спільної роботи всіх видів транспорту</b>  | 375 |
| Прокудін Георгій Семенович - д.т.н., професор,<br>Чупайленко Олексій Андрійович - к.т.н., доцент,<br>Національний транспортний університет   |     |



## ПЕРЕДМОВА

Ефективне функціонування бізнесу в умовах переходу до постіндустріального суспільства безпосередньо пов'язано з використанням інновацій, впровадженням новітніх технологій, використанням нової техніки. Необхідність розуміння доцільності інноваційно-фінансової діяльності та технічних аспектів розвитку підприємств та дослідження перспектив їх впровадження в практику обумовлена фундаментальним значенням інноваційної, фінансової та технічної сфери для ефективного функціонування як будь-якого підприємства, так і країни.

Важливість досліджень питань інноваційно-фінансової діяльності вітчизняних підприємств, вирішення проблем фінансової безпеки та технічного розвитку витікає не лише з особливостей їх функціонування в умовах нестійкої політично-економічної ситуації, а й з їх значимості для стабілізації економіки країни.

Дедалі більшої актуальності набувають питання оцінки сучасного стану інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, вивчення фінансової безпеки та технічного забезпечення їх діяльності з метою пошуку шляхів розв'язання наявних проблем та попередження ймовірних негативних наслідків. Мало оцінити сучасний стан, конче необхідно з'ясувати причини становища, що склалося, прикласти зусилля для їх усунення і попередження в майбутньому, встановити тенденції та запропонувати можливі напрями розвитку.

Результати досліджень вищезначених, і не тільки, проблем науковці Національної металургійної академії України сумісно з вченими України здійснюють багато років, а протягом останніх шести років щорічно оприлюднюють в колективних монографіях. Не став виключенням і 2017 рік.

Колективна монографія «Інноваційні, фінансові та технічні аспекти діяльності підприємств» є цілісною науковою працею, логічним продовженням дослідження в межах двох тем, зареєстрованих в УкрІНТЕІ: ініційованої теми «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146) та держбюджетної теми «Сучасні методи та фінансово-економічні механізми управління суб'єктами господарювання регіону» (державний реєстраційний номер 0117U002349).

Монографічне дослідження складається з передмови та п'яти розділів, присвячених дослідженню певної наукової проблеми.

В першому розділі висвітлено особливості інноваційної моделі розвитку Польщі та можливості впровадження її позитивних елементів в Україні, розкрито стан державного регулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, а також особливості формування їх інноваційної стратегії.

Результати дослідження другого розділу висвітлюють сучасний стан, правове забезпечення діяльності підприємств, проблеми діагностування та розвитку.

Параграфи третього розділу розкривають окремі аспекти інвестиційної діяльності підприємств. Науковцями запропонована модель системи інвестування регіонального розвитку, визначена роль іноземних інвестицій в інноваційній діяльності, розглянуто проблеми фінансового забезпечення молодого бізнесу.

Четвертий розділ висвітлює теоретичні, методичні та практичні питання фінансової безпеки діяльності вітчизняних підприємств. Здійснено ретроспективний аналіз підходів науковців до категорії «фінансова безпека підприємств», визначено її особливості, встановлено напрями підвищення ефективності управління механізмом фінансової безпеки, окреслено сучасні підходи до формування фінансового плану діяльності підприємств.

П'ятий розділ містить результати досліджень щодо ролі контролінгу в системі управління підприємством, ефективності використання методів контролінгу в процесі комерціалізації підприємств, формування стратегії високотехнологічного розвитку в умовах кризи національної економіки.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, розроблені у даному дослідженні, будуть використовуватись практиками, науковцями, всіма, хто переймається проблемами, висвітленими в даному монографічному дослідженні.

# РОЗДІЛ 1. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ

## 1.1. Инновационная модель развития Польши как ориентир для Украины

После последнего глобального кризиса далеко не впервые в экономических исследованиях встречается рассмотрение понятий «ловушки низкого/среднего/высокого дохода». Определенный интерес для Украины представляет опыт инновационного развития Польши и усилия её правительства по избежанию попадания в «ловушку среднего дохода».

Частично проблемы экономического развития Польши в контексте ловушки среднего дохода были изложены в коллективной монографии «Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності», вышедшей в 2016 году [1]. Результаты данного исследования являются продолжением.

Многие развивающиеся страны, получая конкурентное преимущество за счет низкой стоимости рабочей силы и приемлемого качества образования и институтов, показывают высокие темпы экономического роста. Относительная дешевизна труда позволяет привлекать иностранные инвестиции и производить конкурентоспособную продукцию с низкой себестоимостью [2]. Но, в определенный момент экономический рост резко замедляется.

Pritchett и Summers сформулировали гипотезу, согласно которой источником замедления роста является несоответствие между буквой закона и фактическими результатами, полученными некоторыми компаниями. Фирмы эти, находящиеся в привилегированной ситуации (наличие связей с властными структурами) могут получать «закрытые заказы», гарантирующие более высокую рентабельность, чем полученные другими фирмами. Данные ситуации имеют место быть несмотря на высокую оценку инвестиционного климата [Зс. 54].

Долгосрочное снижение скорости экономического развития, возникающее после относительно интенсивного

периода, характеризующегося высокой динамикой развития и в конечном итоге останавливающееся после достижения среднего уровня доходов, с лёгкой руки специалистов Всемирного банка в 2007 году получило название «ловушки среднего дохода» (middle income trap).

Как правило, страны, захваченные в ловушку среднего дохода характеризуются:

- низкой производительностью труда;
- медленным ростом производства;
- слабой диверсификацией промышленности;
- плохими условиями на рынке труда;
- низким уровнем инвестиций.

Проблема обычно возникает, когда развивающиеся страны застревают посередине в связи с ростом заработной платы и снижением ценовой конкурентоспособности, и не в состоянии конкурировать как с развитыми экономиками с высокой квалификацией и инновациями, так и с экономиками с низкими доходами, низким уровнем заработной платы и дешевым производством промышленных товаров[4].

Дело в том, что высокие темпы роста приводят к росту заработной платы в стране. В результате, конкурентное преимущество, связанное с дешевой рабочей силой, утрачивается. Заработная плата становится сопоставимой с заработной платой в развитых странах, а качество институтов, накопленных технологий и структуры экономики по-прежнему является более низким. Экспорт из страны сокращается, а приток иностранных инвестиций сходит на нет. В этот момент страна должна переключиться на развитие внутреннего спроса и снижение зависимости от экспортных отраслей (это должен позволить сделать высокий доход граждан). Экономика должна переориентироваться с экстенсивного роста на интенсивный. Если этого не происходит в короткий промежуток времени после попадания в «ловушку», то страна может надолго остаться в положении отстающей[2].

По мере роста заработной платы производители часто оказываются не в состоянии конкурировать на экспортных рынках с другими странами с более низкими издержками производства. В то же время они по-прежнему отстают от передовых стран с более высокой стоимостью продукции.

В мире значительно больше тех стран, которым не удалось не только догнать развитые экономики, но и даже сколько-нибудь ощутимо приблизиться к ним по уровню благосостояния. Так, недавнее исследование Всемирного банка показало, что из почти ста государств, которые в 1960 году считались странами со средним доходом, в течение 50 лет в высшую лигу удалось прорваться лишь 13 - Экваториальной Гвинеи, Греции, Гонконгу, Ирландии, Израилю, Японии, Маврикию, Португалии, Южной Кореи, Сингапуру, Испании и Тайваню [5].

Остальные оказались в так называемой «ловушке среднего дохода», которая таит в себе множество противоречий, накопившиеся в период стремительного экономического развития страны, впоследствии впавшей в застой.

Высокоразвитые на сегодняшний день страны в большой степени развивались благодаря промышленной революции XVIIIв., а также на основе собственных технических инноваций, способствующих модернизации промышленности и росту производительности. Государства, которые с этой точки зрения оставались позади и развивались позднее, унаследовали этот путь и извлекали пользу/преимущества из тех достижений для себя. Их получали при более низких собственных затратах и меньшем риске, концентрируясь на выгодах шкалы, где фигурируют кривые образования и спада цен.. Это так называемые «преимущества запоздалого развития». Умелое использование этого процесса после Второй мировой войны привело к быстрому экономическому росту в некоторых странах Азии и Европы[1, с. 7].

Barry Eichengreen из Калифорнийского университета в Беркли, считает, что после достижения значения ВВП на уровне 15 000\$ на душу населения, экономический рост замедляется в среднем от 6% до 2% в год. Это явление подтверждают данные за очень долгий период – с 1956 по 2010 год[6].

Одним из показателей «ловушки среднего дохода» является сопоставление ВВП на душу населения в данной стране с ВВП на душу населения в США.

В эмпирических исследованиях экономического роста «ловушки среднего дохода» имеют параметрическо-эконометрический характер. Чаще всего указываются два порога ВВП на душу населения, измеряемые покупательной

способностью денег в долларах США, которые показывают год, в котором начинается период впадения в ловушку среднего дохода 10 тыс. и 17 тыс. долларов США[1, с.5-15].

Eichengreen B., Park D. И Shin K в своих исследованиях показывают, что первый порог ВВП в пересчете на душу населения в ППС (паритет покупательной способности) в долларах США в ценах 2005 г. соответствует суммам между 10 000 и 11 000 долларов США, а второй - между 15 000-16 000 долл. США[7].

По оценке Всемирного банка, страны с ВВП на душу населения от 906\$ до 11115\$. США, относятся к государствам со средним уровнем доходов. При этом уровень 4035\$ разделяет эту группу на страны с доходом ниже среднего и выше среднего. В настоящее время стран, которые достигли верхней отметки в 11115 тысяч долларов, не много[8].

. Авторы рапорта GDP «Per capita and growth: the middle-income trap hypothesis» допускают, что страны со средним доходом – это те, где доход на жителя согласно паритету покупательной способности колеблется между 10% и 50% дохода в пересчете на душу населения в США [9]. В 2010 г. к этой группе принадлежали 73 страны, в которых доход на душу населения самого богатого государства по сравнению с доходом в самом бедном был в пять раз выше. Страны эти были поделены на две группы: страны со средним низким доходом, где доход на одного жителя составляет от 10% до 30% дохода США, и страны с высоким средним доходом, где доход на одного жителя находится на уровне 30%-50% дохода США[10].

Замедление более вероятно, когда трудовая занятость в производственном секторе составляет 23% и более, а также когда доход на душу населения достигает 57% дохода в странах, находящихся на технологической границе.

Практика показывает, что в мире не так уж много стран, способных продолжать поддерживать высокий коэффициент роста после достижения среднего уровня доходов населения.

Современный пример успешного развития — восточноевропейские страны после их освобождения от коммунистических режимов. Согласно данным Всемирного банка, Чехия и Словения достигли статуса развитых стран, однако им в затылок дышат Словакия, Эстония, Польша.

В отчете специалистов Всемирного банка за 2014год Польша, наряду с Китаем и Россией, приведена в качестве позитивного примера успешного развития за последние 15 лет, хотя в нем подчеркивается также наличие социально-политических убытков/затрат:

- Россия пережила серьезный кризис с огромным обнищанием общества;

- Китай развивался в экономике мобилизации, где потребление росло медленней по причине ускоренного роста экономики;

- Польша провела болезненные для множества общественных групп реформы в формате «шоковой терапии». Следствием этих жертв явилось достижение очень хороших результатов в этих трех странах.

В настоящее время всё более актуализируется поиск ответов на вопросы: какая политика приведет к дальнейшему уменьшению различий с развитыми странами и будут ли согласны общества на новые жертвы – или лучше оставить вещи такими, какие они есть? На сегодняшний день Польша находится в переходном периоде между производительностью и инновациями, как факторами экономического роста, относится к группе развивающихся экономик и находится под угрозой попадания в «ловушку среднего дохода»[1, с.5-15].

Польша — одна из немногочисленных стран в мировой экономике, у которой темпы экономического роста на протяжении последних 24 лет (1992-2016гг.) были положительными. Другим достижением польской экономики в период после присоединения в 2004году к ЕС являются более высокие темпы экономического роста, чем в других экономиках.

Вступление страны в ЕС стало большим импульсом к ускоренному экономическому развитию страны. Приведение польского законодательства в соответствие с нормами законодательства ЕС, реформа системы государственной администрации, а также притока капитала из ЕС в форме средств из структурных фондов ЕС, притока ПЗИ, денежных трансфертов от граждан Польши, эмигрировавших в другие страны ЕС с целью заработка, способствовали ускорению темпов экономического роста. Особо следует отметить, что с каждым

годом рост объемов экспорта страны становится одной из основных движущих сил роста польской экономики.

Правительство Польши принимает активные меры по избежанию участи стран, попавших в «ловушку среднего дохода». В частности, были сделаны следующие шаги:

1) разработана комплексная поддержка малого и среднего бизнеса, заложенная в программе «Предпринимательство прежде всего», которая сделала страну мировым лидером по улучшению условий работы предпринимателей. В рейтинге легкости ведения бизнеса «Doing Business 2013», публикуемого Всемирным банком, Польша находится в первой половине рейтинга, занимает 55 место. В отчете именно Польша названа страной, добившейся максимальных темпов улучшения условий ведения бизнеса за последние годы.

Эксперты особо отмечают успехи в таких сферах, как регистрация права собственности, оформление кредита, защита инвестиций, торговая политика, обеспечение контрактов и проведение процедуры банкротства. Одним из компонентов такой поддержки являются особые экономические зоны, которых в Польше насчитывается 14. Первая была основана в 1994 году. Изначально они создавались на 20 лет, но недавно польское правительство приняло решение о продлении срока действия особых экономических зон в стране до 2026 года.

Предприятия, которые получили разрешения на работу в зоне, имеют привилегии, в частности, в виде налоговых льгот.

Целью функционирования таких зон является ускорение процесса развития регионов путем привлечения новых инвесторов и создания новых рабочих мест. Учреждаются ОЭЗ решением правительства на территории, принадлежащей государству или местным органам власти. Получить регистрацию в ОЭЗ имеет право инвестор, вложивший как минимум 100.000 EUR и уплативший установленную в той или иной зоне пошлину.

Другой льготой являются вычеты из налога на недвижимость. Их ставки устанавливаются местными органами власти на основе величины конкретного предприятия, количества созданных им рабочих мест и/или функционирования в рамках ОЭЗ. При создании бизнеса в инфраструктурной сфере в зависимости от схемы инвестирования есть возможность получить государственную денежную помощь. Сюда относятся



проекты по развитию дорог, мостов, строительных площадок. Условия подобных государственно-частных инвестиций оговариваются на переговорах конкретного предпринимателя и городского (местного) Совета[11];

2) в июле 2015 года Министерства Промышленности и инноваций Польши и Швеции подписали письмо о намерениях развивать совместную работу в сфере инновационных технологий;

3) в 2016 году был принят закон об инновационности[12];

4) намечены шаги к созданию крупнейшего в Центральной и Восточной Европе Фонда фондов, поддерживающих стартапы и инновации. Начальный бюджет фонда составит около 500 млн евро (116 млн евро), переданные группой Польского общего страхования и другими инвесторами. Предполагается, что с Фондом фондом сотрудничать будет также польский Национальный центр исследований и развития[13];

5) страна приступила к реализации «Плана на благо ответственного развития», именуемого «Планом Маковецкого» - новой модели экономического развития страны, базирующейся на стратегии сбалансированного экономического развития страны в будущем, принятого польским правительством в 2016 году с целью активизации польского предпринимательства и создание сильных импульсов для его развития. Главные идеи плана - это поддержка развития польских фирм, их продуктивности, внешней экспансии и равномерное развитие всей страны, больше инвестиций и увеличение расходов на инновации, интенсивное сотрудничество науки и бизнеса, рост ВВП при одновременном высоком качестве, упрощение работы фирм и реклама экономии.

Министр развития выразил надежду, что предложенная реиндустриализация, «опирающаяся на инновациях, поддерживаемая экспортом, привлечением внешнего капитала, активизацией внутреннего капитала, а также равномерное развитие приведут к росту зарплат, снижению безработицы, а даже к притяжению обратно в Польшу эмигрантов, выезжающих в последние годы»[14].

Во время выступления на Стокгольме форуме предпринимателей, занимающихся современными технологиями, польский президент подчеркнул, что власти Польши делают

ставку на развитие инноваций в экономике и выразил надежду на то, что шведские бизнесмены будут активно инвестировать в польские фирмы, занимающиеся инновационными технологиями. «Польское правительство анонсировало план сбалансированного развития, который укрепит инновационность и конкурентоспособность Польши в мире. Одной из наших главных идей является проект «Start in Poland», то есть программа, которая создаст хорошие условия для стартапов» [12].

По имени Barry Eichengreen из Калифорнийского университета в Беркли существует два способа избежания «ловушки среднего дохода: во-первых – увеличение инвестиций в высшее и среднее образование, во-вторых – увеличение финансирования сектора R&D, что позволит повысить экспорт[1,с.5-15].

Eichengreen B., Park D., Shin K. установили, что избежать ловушки среднего дохода легче, если страна экспортирует больше товаров группы high-tech[6].

По мнению ведущих специалистов, в том числе и из Всемирного банка, странам со средним уровнем доходов не просто попасть в ряды государств с высокими доходами, перепрыгнув через эту «ловушку». Для её преодоления необходимо:

- отрегулировать экономическую и производственную структуры,
- усилить инновации;
- бороться с коррупцией и реформировать правительственное управление,
- улучшить систему образования и технологии: необходимо поднимать профессионализм и инновационные способности рабочей силы,
- сократить разницу в доходах: сделать так, чтобы население по-настоящему стало состоятельным, позволить людям пользоваться результатами экономического роста;
- создать зрелую финансовую систему.

То есть, для того, чтобы избежать ловушки среднего дохода необходим переход к стратегии внедрения инноваций (новых процессов) и поиск новых рынков сбыта для поддержания роста экспорта. Также важно наращивание внутреннего спроса. Растущий средний класс может использовать увеличение

покупательной способности, чтобы приобретать высококачественные инновационные продукты, что помогает стимулировать рост[15].

Самой большой проблемой является переход от экономического роста, ориентированного на ресурсы, и который зависит от дешевой рабочей силы и капитала, на рост, основанный на высокой производительности и инновациях. Это требует инвестиций в инфраструктуру и образование.[4].

Опыт инновационного развития Польши может быть полезным для Украины.

Украина имеет высокообразованное население, одни из лучших по качеству сельскохозяйственные угодья земель, значительный запас минеральных ресурсов и относительно неплохую (как для такого низкого ВВП на душу населения) инфраструктуру. Казалось бы, есть все предпосылки для того, чтобы стать развитой страной. Однако экономика Украины остается одной из немногих, до сих пор не сумевших достичь своего пика 1980-х годов.

В вышедшем 2016г. монографическом исследовании белорусских ученых «Финансовая диета: реформы государственных финансов» указывается на семь ловушек, в которых оказалась экономика Белоруссии: «ловушка дефицита финансирования экономики», «ловушка конфликтующих соседей», «ловушка среднего дохода», «ловушка социальных расходов», «ловушка управления изменениями», «ловушка ресурсного проклятия» и «ловушка долгосрочной стагнации» [16].

Ознакомление с материалами монографии позволили выделить сходные между двумя совершенно не похожими по хозяйственному укладу странами Белоруссией и Украиной «ловушки», в которых они оказались, а также выделить специфичные для Украины.

Анализ экономического развития Украины показал, что она с дня объявления независимости в 1991году попала в следующие «ловушки»:

- «ловушку дефицита финансирования экономики». Эмиссионная поддержка экономики, наблюдавшаяся в Украине на протяжении многих лет, раскручивала инфляцию, которая, в конечном счете, привела к обесцениванию гривны, дорогим

кредитам, снижению покупательной способности населения. С другой стороны в последние годы наблюдается рост внутреннего и внешнего государственного долга, платежи по которому сегодня ограничивают финансовые возможности бюджета. Выходом из данной ловушки является привлекательность экономики для иностранных инвестиций и стимулирование частных капиталовложений;

- «ловушку низких доходов» (именно низких, а не средних доходов) - при которой наблюдается устойчивый дисбаланс между производительностью труда, заниженной стоимостью труда и ценами, негативная динамика текущего развития страны по сравнению с предыдущими периодами.

Главным источником увеличения благосостояния каждого жителя страны является рост производительности труда. Чем больше страна производит, используя одни и те же ресурсы, тем она продуктивнее и богаче. Поэтому основной задачей для бедных стран, в том числе и для Украины, является постоянное увеличение этого показателя. Экономистами давно доказано, что в длительном периоде производительность труда зависит от двух факторов, способствующих более эффективному распределению существующих ресурсов в экономике: технологического прогресса и структурных изменений[17].

Чтобы выбраться из ловушки и перейти к стабильному росту нужно перестроить структуру производства так, чтобы она отвечала новому состоянию факторов производства (когда рабочая сила уже не дешевая). В этот момент ключевую роль в развитии начинают играть не столько дальнейшее накопление физического капитала, удешевление рабочей силы или истощение ресурсов, сколько институциональные преобразования, позволяющие повысить производительность в экономике за счет лучшей эффективности использования уже существующих факторов производства. Поэтому, если политикам удастся преодолеть соблазн оставить все как есть и способствовать созданию современных институтов, у страны появляются все необходимые шансы успешно преодолеть ловушку среднего дохода. [17].

Кроме того, Украина попала в «ловушку бедности». В классическом варианте под «ловушкой бедности» понимается ситуация, при которой повышение дохода человека с низкими

доходами вызывает или потерю льгот, или повышение налоговых отчислений, которые «съедают» указанное повышение дохода. Такое явление возникает при усилении фискального давления. Увеличение налогового и административного давления на малый и средний бизнес со стороны государства оправдывается потребностью в дополнительном изъятии денег на усиление социальных затрат, а негативные явления на продовольственных рынках поясняется исключительно внешним негативным влиянием

Украинская практика демонстрирует более широкие возможности попадания в «ловушку бедности» - потерю стимулов лучшей работы для более высокой зарплаты.

Для выхода из «ловушки бедности» необходимо принять системные меры, предполагающие разработку действенных экономических реформ как на макро, так и на микроуровне;

- «ловушка социальных расходов». Высокие социальные расходы на фоне дефицита финансовых ресурсов ставят Украину перед выбором: финансировать систему социального обеспечения за счет бюджета, населения или иных источников. Выходом из этой ловушки может стать реформа социального обеспечения, заключающаяся в переходе от всеобщей к точечной, адресной социальной поддержке. Важным источником финансирования социальных расходов наряду с бюджетом может стать и бизнес;

- «ловушка управления изменениями». Этот термин характеризует ситуацию, когда управленческий аппарат все меньше влияет на подчиненную систему, а постоянно усложняющаяся и меняющаяся система начинает выходить из-под управления и функционировать самостоятельно[16].

Для Украины «ловушка управления изменениями» заключается в неспособности или нежелании власти разработать и применять действенный и гибкий механизм управления экономикой страны. В критических ситуациях применяется «ручное» государственное управление, которое даже с учетом модернизации технологий не позволяет многим субъектам предпринимательства конкурировать с компаниями со схожими технологиями, но с другой системой управления.

Трудно не согласиться с П.Кухтой и Н.Мягким, что основную роль в отставании Украины в последнее десятилетие

сыграло плохое качество государственного управления, являющееся бичом страны. Украина ни разу фактически не имела по-настоящему реформистски настроенного правительства. Наоборот, как правило, приоритетами являются поддержание статус-кво, исполнение бюджетных обязательств (дабы не вызвать недовольство избирателей) и хищение бюджетных средств. Результат — институты, мутировавшие из советских (от судебной системы до налогообложения и регулирования), структурные проблемы и низкая производительность экономики[17];

- «ловушка технического отставания». Ускоренная индустриализация по определению требует изначально низкого уровня запаса капитала в пересчете на одного работника. Однако этот показатель в Украине (приблизительно 41 тыс. в долларах 2000 года) является одним из самых высоких среди постсоветских стран и приблизительно равен уровню Малайзии — страны, уже прошедшей этап индустриализации. Таким образом, запас капитала в Украине является уже достаточно большим (пусть он и несравним с развитыми странами), что закрывает для нас возможность ускоренной индустриализации. Однако отдача на капитал, рассчитанная как соотношение ВВП к запасу капитала ярко иллюстрирует проблему украинской экономики — огромную неэффективность, вызванную ужасным качеством институтов и структурными проблемами. Если ориентировочной нормой показателя, работающей и на постсоветском пространстве, является 0,5—0,6, то в Украине он равен 0,3. Отдача на капитал в Украине является аномально низкой. Теоретически можно было бы списать это на технологическое отставание и неудачную структуру экономики. Однако другие постсоветские страны с похожей сырьевой ориентацией и аналогичным (а то и худшим) уровнем используемых технологий таких проблем не имеют. Следовательно, дело в украинской специфике [17];

- «ловушка украинской специфики». Стандартные постсоветские проблемы - коррупция, плохое законодательство и регулирование, плохая защита прав собственности, свидетельствующие о низком качестве институтов, в Украине сочетаются с фантастически низкой энергоэффективностью и зависимостью от импорта дорогих энергоносителей, а также с

наличием целых убыточных отраслей, субсидируемых государством. [17];

- «ловушка конфликтующих соседей» (наименование предложено британским экономистом, профессором школы государственного управления при Оксфордском университете Полом Коллиером). Дана ловушка заключается, в том, что страна, находящаяся в стадии экономического и военного конфликта, сталкивается с долгосрочным замедлением экономики. Одним из выходов из этой ловушки для Украины является привлечение максимально защищенных в правовом поле инвестиций в экспортные предприятия, ориентированные на высококонкурентные и высокотехнологичные рынки;

- «ловушка долгосрочной стагнации» - ловушка долгосрочного торможения и отставания в экономическом развитии - результат всех предыдущих «ловушек» в совокупности.

Если успешными реформами удастся разрешить основные структурные проблемы и повысить качество институтов, Украина имеет все шансы на быстрый экономический рост. Те же исследования МВФ, например, утверждают, что если бы Украина имела такой же уровень развития институтов, как в странах Центральной и Восточной Европы, ВВП на душу населения был бы минимум вдвое выше

#### Список источников

1. Maria Fic, Daniel Fic. Проблемы экономического развития Польши в контексте ловушки среднего дохода/ Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: монографія/ за заг. ред. Л.М.Савчук. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016.–553 с.

2. Ловушка среднего дохода: как рост зарплат снижает темпы роста экономики.- <http://popecon.ru/223-lovushka-srednego-dohoda-kak-rost-zarplat-snizhaet-tempy-rosta-ekonomiki.html>- надпись с экрана

3. Pritchett L., Summers L., Asiaphoria Meets Regression to the Mean, NBER Working Paper No. 20573, The National Bureau of Economic Research, 2014.

4. Asia 2050: Realizing the Asian Century/- <https://www.adb.org/publications/asia-2050-realizing-asian-century>

5. Agénor P.-R., Canuto O., Jelenic M., Avoiding Middle-Income Growth Traps, «Economic Premise» November 2012, Number 98, The World Bank, [www.worldbank.org/economicpremise/](http://www.worldbank.org/economicpremise/)

6. Eichengreen B., Park D., Shin K. Growth slowdowns redux: new evidence on the middle-income trap, NBER Working Paper No. 18673 <http://www.nber.org/papers/w18673>, January 2013.

7. Eichengreen B., Park D., Shin K., When fast Growing Economies slow down: International Evidence and Implications for China, Working Paper 16919, <http://www.nber.org/papers/w16919>, National Bureau of Economic Research, 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138 March 2011

8. «Ловушку среднего уровня доходов» испытывает Китай.-: Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/31518/7379511.html>

9. GDP per capita and growth: the middle-income trap hypothesis, Global Economic Outlook First quarter 2015, BBVA Research, [https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/02/Global\\_Economic\\_Outlook\\_1Q15-Cap3.pdf](https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/02/Global_Economic_Outlook_1Q15-Cap3.pdf)

10. Yamazawa N., The Middle-Income Trap Verified by Data – The Exit Key is Developing Institutions, «Asia Research» Report, Japan Center for Economic Research, 2013

11. Поддержка малого и среднего бизнеса: польский опыт.-: Режим доступа: <http://www.belmarket.by/ru/238/200/18958/>

12. Польша делает ставку на развитие инновационных технологий. / <https://ghall.com.ua/2016/12/01/polsha-delaet-stavku-na-razvuytue-ynnovatsyonnyih-tehnolohyj/>

13. Польша потратит 116 млн евро на развитие инновационных стартапов /<http://www.redaktorext.polskieradio.pl/6/138/Artykul/244386/>

14. Министр развития: Через 15 лет каждый поляк будет зарабатывать, как на Западе /<http://www.radiopolsha.pl/6/136/Artykul/241016>

15. Seminar on Asia 2050: Realizing the Asian Century - Rajat M. Nag/- <https://www.adb.org/news/speeches/seminar-asia-2050>

16. Финансовая диета: реформы государственных финансов Беларуси : [монография] под науч. ред. Рудого К.В. - Минск : Звезда, 2016. - 462 с.

17. Кухта П., Мягкий Н. Украина в ловушке среднего дохода./- <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/ukraina-v-lovushke-srednego-dohoda.html>

© Maria Fic , Савчук Л.М., 2017



## **1.2. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку виробничих підприємств**

Процес переходу до ринкових відносин, виникнення перспектив інтеграції економіки держави у світову систему господарювання зумовили значне розширення прав суб'єктів господарювання, зокрема у виборі джерел та способів фінансування їхньої діяльності. Тому, цілком виправдано, що підприємства застосовують у своїй діяльності не лише власні зароблені кошти, а й кошти залучені із зовнішнього підприємницького середовища. Функціонування підприємства безпосередньо пов'язане з мобілізацією, розподілом, використанням та накопиченням різних ресурсів. Ефективність цих процесів залежить від вміння керівництва оптимізувати обсяги, склад та структуру ресурсів відповідно до особливостей умов здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства. Виробничі процеси ґрунтуються не тільки на використанні засобів праці та матеріальних запасів, необхідних для створення продукції, але й тісно пов'язані з рухом коштів. Здійснення виробничо-господарської діяльності підприємств у ринковій економіці неможливе без грошових відносин, які супроводжують процеси виробництва продукції, формування доходів, розподілу накопичених ресурсів тощо. Однак, потреби підприємств у коштах часто не співпадають з їх фінансовими можливостями. В таких ситуаціях підприємства намагаються мобілізувати необхідний обсяг коштів з різних доступних для них джерел. Коли вичерпані власні фінансові можливості, підприємства вдаються до залучення коштів із зовнішніх джерел. Відтак, сучасний розвиток економічних відносин потребує глибшого аналізу сутності та особливостей процесів залучення коштів спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та доданої економічної вартості.

Побудова ефективного, гнучкого та адаптованого до сучасних умов механізму залучення коштів, а наш погляд, неможлива без комплексного дослідження сутності самого поняття «залучення коштів», його елементів, ознак та форм.

З опрацьованих у процесі дослідження джерел можемо стверджувати, що сутність поняття «залучені кошти» доволі

суперечливо трактується у зарубіжній та вітчизняній літературі. Насамперед, розглянемо трактування термінів «кошти» та «залучення» в енциклопедичних джерелах. Згідно Академічного тлумачного словника «кошти» - це гроші чи матеріальні цінності [1]. Сутність «залучення» пояснюється як дія, яка означає мобілізацію, спрямування, здобування певних об'єктів [1]. Тобто, ґрунтуючись на тлумаченні значень слів «залучення» та «кошти» можна стверджувати, що залучення коштів це дія, яка спрямована на мобілізацію, здобування певних грошових і матеріальних цінностей, які мають грошове вираження.

Науковці [2] схильні розподіляти кошти за різними формами та джерелами утворення. З огляду на це, можна констатувати, що переважна більшість науковців класифікують кошти підприємства відповідно: до місця їх мобілізації (сформовані вони всередині підприємства чи надійшли ззовні) [2;3с.248;4;6]; за джерелами власності (власні чи позикові) [4,с.16;6,с.13].

На наш погляд, щоб забезпечити ефективність формування і використання коштів необхідно класифікувати також відповідно до того, як вони отримані, зокрема, чи зароблені вони у процесі операційної діяльності підприємства, чи внаслідок активізації фінансової діяльності.

Процеси залучення коштів на підприємство суттєво залежать від впливу чинників зовнішнього та внутрішнього підприємницького середовища. У сучасній літературі розглядаються різні підходи і методи вивчення зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства [3]. Внутрішнє середовище підприємства є джерелом його ефективного функціонування, оскільки включає потенціал розвитку на певному проміжку часу. Водночас, внутрішнє середовище може також бути і джерелом проблем і навіть банкрутства підприємства у тому випадку, якщо потенціал не забезпечує ефективного функціонування підприємства, зазначає Г.А. Рижкова. Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, необхідних для підтримки внутрішнього потенціалу підприємства на належному рівні та сферою формування ризиків підприємницької діяльності. Підприємство знаходиться в стані постійного обміну із зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим можливість виживання. Однак, ресурси зовнішнього середовища не безмежні. Ними користуються багато

інших підприємств, що знаходяться в цьому ж середовищі. Тому завжди існує імовірність того, що внаслідок впливу певних чинників підприємство не зможе отримати необхідний обсяг ресурсів із зовнішнього середовища. Це може ослабити його потенціал і привести до багатьох негативних для підприємства наслідків.

У законодавчо-нормативній базі термін «залучені кошти» використовують для позначення специфічних операцій, які здійснюють органи державного управління. Зокрема, згідно Положення Національного банку України залучені кошти – «кошти юридичних та фізичних осіб у національній та в іноземній валюті (у тому числі в банківських металах); у розпорядженнях Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг «залучені кошти – кошти, прямо або опосередковано отримані на зворотній основі від фізичних осіб та/або юридичних осіб, отримані залишки фінансових активів, які виникли в результаті здійснення звичайної господарської діяльності в інтересах цих осіб». Тобто, зазначені трактування досить обмежено розкривають сутність терміну «залучені кошти», акцентуючи увагу переважно на функціях державних органів, щодо яких застосовується це поняття.

Економічна енциклопедія дає визначення «залучених коштів» як «оборотних засобів, одержаних підприємствами у тимчасове користування» Основним джерелом залучених коштів виступають кредити, однак у ролі залучених можуть виступати і кошти, які тимчасово належать підприємству - перехідна заборгованість із заробітної плати, за розрахунками з бюджетом тощо [2].

Фінансово-економічний словник Загороднього А.Г. та Вознюка Г.Л. надає таке визначення залучених коштів – це кошти залучені зі сторони. Розрізняють кошти залучені на довгостроковій та короткостроковій основі. Строковість визначає різний склад залучених коштів. Так до довгострокових відносять кошти, які формують за допомогою реалізації боргових цінних паперів та довготермінової кредиторської заборгованості, а до короткотермінових – короткотермінову кредиторську заборгованість, заборгованість щодо сплати заробітної плати та податків тощо. Ці кошти мають термін сплати до одного року [3.с.248]. У своєму визначенні автори наголошують, що сутність

залучення коштів передбачає їх надходження із зовнішнього середовища функціонування підприємства, а не в результаті його виробничо-господарської діяльності.

Подібну думку висловлює у «Великому Бухгалтерському словнику» Азриліян А.Н. Автор наводить визначення «залучених коштів», як коштів, що не належать підприємству, але які тимчасово, до повернення беруть участь у господарській діяльності в якості джерел формування оборотних коштів. В умовах ринкової економіки залучені кошти це насамперед кредитні ресурси [4].

Відтак, можемо стверджувати, що науковці схильні поділяти залучені кошти на зовнішні та внутрішні. Однак, слід зазначити, що такий підхід не враховує того чи потребують кошти повернення та плати за їхнє використання. Окрім цього, аналіз публікацій показав, що вітчизняні та закордонні науковці неоднозначно розглядають не тільки поняття «залучених коштів», але і їхній склад. На основі опрацьованих наукових джерел можна виділити декілька основних груп поглядів на сутність та склад залучених коштів:

Підхід до залучення коштів на основі поверненості. У своїх наукових працях такого підходу дотримуються А.М. Поддєрьогін, Терещенко О.О., Тарасюк Г.М., Шваб Л.І., Покропивний С.Ф., Ковальов В.В., Фосс Н та інші. Ці автори розглядають власні, позикові та залучені кошти підприємства. На їх думку власні кошти не повертаються, оскільки надходять в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності, а залучені кошти, хоч і надходять із зовнішнього середовища чи від сторонніх осіб, але не передбачають механізму їх повернення власнику, зокрема благодійні внески, державна допомога тощо. Позикові кошти надходять на підприємство вже з умовою їх повернення у майбутньому.[5]

Бухгалтерський підхід сформований на основі розподілу коштів у бухгалтерській звітності підприємства. Таким чином, виділено власні кошти і залучені кошти, під якими розуміють зобов'язання підприємства. Основною характеристикою залучених коштів згідно бухгалтерського підходу є повернення цих коштів після процесу їх використання і розмежування довгострокових та короткострокових залучених коштів. Це свідчить, що прихильники зазначеного підходу схильні

ототожнювати залучені та позикові кошти. При обґрунтуванні обсягів залучення коштів на основі бухгалтерського підходу слід враховувати вплив джерел формування коштів на структуру балансу. Основною ознакою залучених коштів у бухгалтерському підході є їх визначення як зобов'язань підприємства, зокрема, на основі Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання". Згідно цього стандарту зобов'язання підприємства поділяються на довгострокові, поточні, забезпечення, передбачувані зобов'язання, доходи майбутніх періодів. Розподіл залучених коштів відповідно до балансу передбачає визначення їх сутності як ресурсів, залучення яких у процесі господарської діяльності пов'язане зі зростанням боргових зобов'язань, а після настання терміну їх використання загальний обсяг ресурсів підприємства знижується за рахунок вилучення залучених коштів з обігу. Такий підхід чітко розмежовує джерела надходження коштів. Однак, не усі залучені у господарську діяльність підприємства кошти мають бути віднесені до його боргових зобов'язань. Зокрема, кошти, які залучені на основі емісії акцій чи цільова державна допомога, яка не передбачає повернення і сплати відсотків за її користування, не належать до боргових зобов'язань. Варто зазначити, що бухгалтерський підхід дає змогу облікувати обсяги надходження позикових коштів. Однак, недоліком бухгалтерського підходу є складність відслідковування механізмів надходження коштів і те, що залучення коштів розглядається як процес зростання боргових зобов'язань, а не розвитку можливостей для фінансування. Прихильниками дослідження залучених коштів на основі даних бухгалтерської звітності є: Протопова В.О., Полонський А.Н., Шеремет О.О., Карлін Т.Р., Кірейцев Г.г, Слав'юк Р.А. тощо [6].

Витратний підхід. Науковці виділяють власні і залучені кошти, які ототожнюють із позиковими. Згідно цього підходу виокремлюють кошти за користування якими передбачено плату у формі відсотків чи дивідендів і ті, процес залучення яких не пов'язаний з жодними витратами.

Підхід на основі місця мобілізації, згідно якого кошти підприємства формують за допомогою внутрішнього фінансування та зовнішнього залучення. Внутрішнє фінансування здійснюють за рахунок коштів, які підприємство

заробляє в процесів своєї виробничо-господарської діяльності. Зокрема, до цієї категорії доцільно віднести прибуток, амортизаційні відрахування тощо. Деякі вчені схильні відносити до внутрішнього фінансування також кошти отримані внаслідок реструктуризації активів тощо. Залучені кошти є елементом зовнішнього фінансування. До них належать кошти які мобілізуються на фінансовому ринку в результаті операцій з акціями, облігаціями, отримання банківських кредитів тощо та кошти які підприємство одержує в порядку перерозподілу (державні субсидії, страхові відшкодування тощо) [4]. Такого підходу у вітчизняній літературі дотримуються Бойчик І.М., Іванілов О. С., Оспіщева В.І., Філімоменков О.С. [5]. Згідно їх тверджень залученні кошти – це кошти, що надходять на підприємство із зовнішнього середовища, та, відповідно до певних умов, приймають участь у його виробничо-господарській діяльності. Прихильники цього підходу акцентують увагу саме на власності коштів, які застосовує підприємство для фінансування.

Виокремлені підходи не є взаємовиключними, оскільки використання кожного з них дає змогу отримати необхідну інформацію для інвесторів та власників підприємства. Тому залучення коштів доцільно здійснювати з огляду на принцип взаємодоповнення. Використання в діяльності підприємства лише одного підходу створює перешкоди для комплексного оцінювання процесів залучення коштів відповідно до нових вимог ринку. Так, оцінювання залучення коштів тільки на основі бухгалтерського підходу суттєво обмежує інформацію про альтернативні джерела власних коштів та не відображає тенденцій фінансових ринків, тож його доцільно застосовувати в межах контрольної функції, для обґрунтування тактичних рішень, пов'язаних з управлінням витратами і структурою капіталу. В сучасних умовах увага акцентується на ринковій оцінці залучення коштів, зокрема, на тому обсязі коштів залучених із зовнішніх джерел (оцінених в поточний момент часу), які по-перше, дозволять продовжувати функціонувати підприємству далі і, по-друге, на вартості цих джерел. Важливим є не формальний критерій розподілу коштів згідно статей балансу та термінів їх використання, а усвідомлення того, що залучені кошти є необхідним джерелом фінансових ресурсів для

стабільного функціонування підприємства та зростання його конкурентних переваг.

Відповідно до виокремлених підходів, підприємство може залучати кошти із зовнішнього та внутрішнього середовища. Як уже зазначалось, дослідники схильні по-різному трактувати склад та сутність залучених коштів із внутрішнього середовища. Зокрема, ряд вчених, серед яких А. М. Поддєрьогін, Терещенко О.О., Фосс Н. [5], вважають, що кошти залучені із внутрішніх джерел формуються за рахунок коштів для забезпечення майбутніх витрат і платежів. Фактично ці кошти можуть бути мобілізовані підприємством будь-коли, однак їх теж доведеться повертати. Необхідність повернення цих коштів ґрунтується на тому, що підприємство зацікавлене в тому, щоб зарезервувати певну суму, що може виявитися необхідною для погашення можливих зобов'язань, якщо ні суму, ні дату виконання таких зобов'язань неможливо з точністю передбачити. Інша група науковців, до яких належать Бойчик І.М., Ковальов В.В., Фосс Н. [2] тощо, вважають, що окрім внутрішньої кредиторської заборгованості, до коштів, залучених із внутрішніх джерел доцільно також віднести амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток та кошти отримані від реалізації активів, фактично такі кошти не потребують повернення та плати за їх користування. Узагальнюючи думки вчених варто зазначити, що кошти залучені із внутрішніх джерел мають дуже обмежений характер, відтак за їх допомогою неможливо повністю профінансувати розвиток підприємства. Ґрунтуючись на тому, що за допомогою внутрішніх залучених коштів не можливо повністю забезпечити розвиток підприємства, основну увагу у роботі доцільно зосередити на зовнішньому залученні коштів.

Структура залучених коштів підприємства залежить від стадії його життєвого циклу. Зокрема, доцільно виокремити базову та набуту структуру коштів підприємства. Базова структура залучених коштів формується коли підприємство щойно розпочинає свою діяльність і відповідає структурі коштів, які були внесені його засновниками для формування стартового капіталу. Базова структура залучення коштів залежить від організаційно-правової форми підприємства, зокрема АТ, ТОВ тощо. Організації, які вже функціонують на ринку, окрім

початкового обсягу коштів використовують для фінансування набути кошти, тобто ті, які сформовані в процесі виробничо-господарської діяльності. Тому залучені кошти підприємства доцільно розмежувати за етапами їх формування та виокремити первинно сформовані та додатково набуті. Склад додатково набутих коштів не є однорідним. На наш погляд доцільно виділити такі види набутих коштів підприємства: зароблені – кошти, які отримані від здійснення виробничої та інвестиційної діяльності, зокрема від продажу продукції, виконання робі та надання послуг, доходи у формі дивідендів, відсотків отриманих від інших суб'єктів господарювання тощо; вивільнені – кошти, які підприємство отримує в результаті зміни умов його виробничо-господарської чи фінансово-економічної діяльності, зокрема прискорення їх обіговості тощо; залучені – кошти, які мобілізовані на фінансовому ринку та від інших суб'єктів господарювання на основі емісії акцій, банківського кредитування, комерційного кредитування, лізингу, отримання дотацій чи субвенцій тощо. Формування залучених коштів пов'язане зі значними витратами і ризиками для підприємства, що вимагає відповідних управлінських впливів.

#### Список джерел

1. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/>.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000–2001. – 2624 с.
3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2005. – 714 с.
4. Большой бухгалтерський словарь / под. ред. А. Н. Азрилияна. – М. : [б. и.], 1999. – 574 с.
5. Фінанси підприємств : підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-є вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
6. Протопова В. О. Економіка підприємства : навч. посіб. для студентів економ. спец. вищ. навч. закл. / В. О. Протопова, А. Н. Полонський. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 220 с.



### **1.3. Особливості формування інноваційної стратегії вітчизняними підприємствами**

Ефективне здійснення інноваційної діяльності передбачає впровадження стратегічного управління, яке на думку ряду вчених є діяльністю з досягнення важливих довгострокових цілей системи в умовах зовнішнього середовища, яке постійно змінюється, шляхом зміни стану самої системи [1]. Основними елементами стратегічного управління є підприємство та зовнішнє середовище. Зовнішньому середовищу, яке є динамічною системою, властиві постійні зміни. Підприємство, як складова даної системи, повинне завжди оперативнo реагувати на такі зміни. Саме тому успіху можуть досягнути не ті підприємства, які здатні сформува ти вдалу стратегію, а такі, які здатні вчасно адаптувати її згідно із змінами. У зв'язку із цим, питання стратегічного управління інноваційною діяльністю є досить актуальними для вітчизняних підприємств.

Класичний підхід до вибору стратегії представлений у роботах І. Ансоффа, на думку якого стратегія є набором правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності [1].

На думку М. Портера, стратегія – це створення унікальної й вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності. Якби була тільки одна ідеальна позиція, не було б ніякої потреби в стратегії [2]. Даний набір передбачає детальний аналіз умов господарювання підприємства із врахуванням зовнішнього середовища. Саме такої ж думки дотримується й Д. Є. Корзенков, який зазначає, що стратегічне управління передбачає зворотній зв'язок між його стадіями для можливого уточнення, доопрацювання результатів попередніх етапів; для успіху особливо важливими виявляються не лише процес розробки, адаптації і впровадження стратегії, але і процеси еволюції і трансформації стратегій залежно від зміни зовнішнього середовища [3]. Відсутність зворотного зв'язку може призвести до негативного перебігу найбільш успішної стратегії. Це пов'язане із тим, що зовнішнє середовище, в якому функціонують підприємства, є досить мінливим і досить часто будь-яка стратегія передбачає внесення ряду коригувань.

Р. Каплан та Д. Нортон зазначають, що в 70% підприємства отримують проблеми, які пов'язані не із поганою стратегією, а із невдалою її реалізацією [4]. Саме тому досить важливим є не лише процес формування, проте й управління реалізацією стратегії.

Особливого значення стратегічне управління має для інноваційної діяльності, що зумовлює формування інноваційної стратегії, яка є частиною загальної стратегії суб'єкта господарювання. Існують різні підходи до визначення сутності інноваційної стратегії. На думку І. В. Федулової інноваційна стратегія є системною концепцією, що пов'язує і спрямовує розвиток інноваційної діяльності суб'єкта економіки із системою довгострокових цілей інноваційної діяльності, а також спосіб (вибір найбільш ефективних шляхів) досягнення і реалізації цільового інноваційного рівня розвитку, який включає характер розподілу ресурсів між альтернативними траєкторіями інноваційного розвитку і тип поведінки [5].

Інноваційну стратегію розглядають також як провідну функціональну стратегію високотехнологічного промислового підприємства, яка передбачає формування цілого комплексу заходів щодо технологічного вдосконалення виробництва, зміни організаційної структури підприємства, впровадження сучасних технологій управління [6].

На думку Т. М. Янковець інноваційною стратегією є будь-який новітній засіб досягнення стратегічної мети підприємства [7], тоді як С. М. Ілляшенко – як взаємозв'язаний комплекс дій задля забезпечення умов тривалого виживання й розвитку підприємства на ринку на основі створення і впровадження інновацій [8]. З точки зору системного підходу інноваційну стратегію розглядають як одну зі складових економічної стратегії, що визначається як набір правил, методів і засобів пошуку найкращих перспективних для організації напрямів розвитку науково-технічних досліджень, ресурсної політики [9-10].

Отже в цілому інноваційною стратегією є певна взаємопов'язана послідовність дій щодо забезпечення ефективної інноваційної діяльності підприємства з урахуванням загальної стратегії в умовах обмеженості ресурсів та впливу зовнішнього середовища.

Стратегій підприємства може бути безліч, але всі вони ґрунтуються на стратегічних альтернативах [9]: обмежене зростання підприємства; зростання; скорочення. Зрозуміло, що стратегія інноваційної діяльності може ґрунтуватись лише на перших двох альтернативах. В цілому інноваційна стратегія є досить схожою із загальною стратегією підприємства і передбачає або посилення становища підприємства в обраному сегменті ринку певної галузі або ж активну диверсифікацію діяльності. Принциповою різницею між загальною та інноваційною стратегіями є те, що інноваційна стратегія обов'язковим елементом має елемент новизни.

В літературі виділяють різну кількість інноваційних стратегій. Класично інноваційні стратегії підприємства поділяють на: активну (наступальну, експансивну) та пасивну (захисну, оборонну) [2; 11-12].

На думку Т. М. Янковець доцільно виділяти шість видів інноваційних стратегій: традиційна, опортуністська (стратегія «ніші»), імітаційна, захисна (оборонна), залежна, наступальна [13].

Отже, автори розділяють стратегії в залежності від життєвого циклу продукції та стану підприємства. Це пов'язане із тим, що на різному етапі розвитку та за різного стану фінансової діяльності підприємства переслідують різні стратегічні цілі. В цілому більшість класичних інноваційних стратегій є схожими, проте мають різні назви у різних авторів.

Окремі автори класифікують інноваційні стратегії залежно від рівня, на якому вони плануються. Зокрема, А. Томпсон та А. Стрікленд [14] для диверсифікованих організацій виділяють чотири рівні стратегій: корпоративну, бізнес-стратегію, функціональну та операційну стратегії, а для однопрофільних компаній – бізнес-стратегію, функціональну та операційну стратегії.

Еллен Чаффі визначає три відмінних моделі стратегії залежно від рівня та цілей керівництва: лінійну, адаптивну та інтерпретуючу [15]. На думку автора лінійна стратегія згідно лінійної моделі, яка концентрована безпосередньо на плануванні, ґрунтується на тому, що всі підприємства мають певні цілі, які мають бути досягнуті на відповідних рівнях управління впродовж певного періоду часу.

Адаптивна стратегія, що ґрунтується на адаптивній моделі, передбачає, що підприємство в процесі оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, має адаптуватись до виявлених змін. Стратегія в цьому випадку означає розвиток можливостей і ресурсів, які дозволяють використовувати потенційні можливості.

Інтерпретуюча стратегія базується на інтерпретуючій моделі, яка розглядає стратегію як щось, що з'являється з постійного діалогу між різними перспективами за межами організації, це - символічне вираження культури організації, яка залежить від внутрішніх і зовнішніх відносин. Дана стратегія ґрунтується на формуванні потенційного позитивного відношення до діяльності підприємства і передбачає підвищення позитивного іміджу.

Систематизуючи існуючі підходи до етапів реалізації інноваційної стратегії на основі [12; 9; 16-19] можна виділити наступні (рис.1):

- формування цілей і завдань інноваційної діяльності;
- аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища;
- формування інноваційної стратегії підприємства;
- довгострокове інноваційне прогнозування на основі роудмепінгу;
- визначення необхідного обсягу ресурсів на інноваційну діяльність підприємства;
- контроль за реалізацією інноваційної стратегії та коригування за необхідності;
- визначення впливу інноваційної стратегії на економічний розвиток підприємства.

Першочерговим завданням в процесі формування інноваційної стратегії є визначення цілей та завдань інноваційної діяльності.

Для кожного підприємства необхідним є формування індивідуальної стратегії. Вибір стратегії в першу чергу залежатиме від рівня інноваційності продукції, від виду інновації, який впроваджує підприємство. При цьому, незалежно від рівня інноваційності продукції, підприємства повинні прагнути до подальшого розвитку, оскільки «... компанія досягає конкурентних переваг завдяки нововведенням, вона може утримати їх тільки за допомогою постійних удосконалень».

Конкуренти відразу ж і обов'язково обійдуть будь-яку компанію, яка припинить удосконалення та впровадження інновацій» [2].

Досить важливим є також такий чинник як положення підприємства відносно підприємств-лідерів в певній галузі. Саме ці параметри визначатимуть цілі та завдання інноваційної діяльності підприємства.

В цілому вибір інноваційних стратегій здійснюється із урахуванням різних методів, які в загальному вигляді мають вигляд матриць, індексів, діаграм, багатокутників. Основним критерієм вибору стратегій розвитку підприємств на сьогодні є матриці Ансоффа, Бостонської консалтингової групи, Мак Кінсі Джeneral Електрик, SWOT-аналіз, система збалансованих показників. Разом з тим, найбільшого поширення отримала модель SWOT -аналізу перевагами застосування якої є одночасне врахування зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку. Крім того, модель дозволяє на основі дослідження сильних та слабких сторін підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища визначити стратегічні напрямки подальшого розвитку, а також можливі загрози.

Компанії США на сучасному етапі розвитку активно використовують такий метод планування та прогнозування діяльності як стратегічні карти або ж роудмепінг, який в перекладі з англійської мови означає рух по дорожній карті. Роудмепінг передбачає побудову так званих «дорожніх мап» - маршрутів розвитку компанії в майбутньому за основними сферами діяльності, зокрема такими як: ринок, продукти, технології, конкуренти, сировина тощо. При цьому основною його домінантою є саме впровадження інновацій, інноваційних технологій [18].

На сьогодні в літературі можна зустріти поняття «дорожня карта», «стратегічна карта» та роудмепінг (roadmapping), які за суттю є синонімічними. На думку Р. Каплана і Д. Нортонa стратегічна карта є прикладним зображенням стратегії, яке на одному аркуші паперу розповідає, яким чином інтегровані та скомбіновані цілі підприємства трансформуються в єдину стратегію і вміщує показники, за допомогою яких вона може бути реалізована [4]. Отже, це визначення цілком відповідає розумінню дорожньої карти у М. Діселя [18] та Р. Пхаала [19].

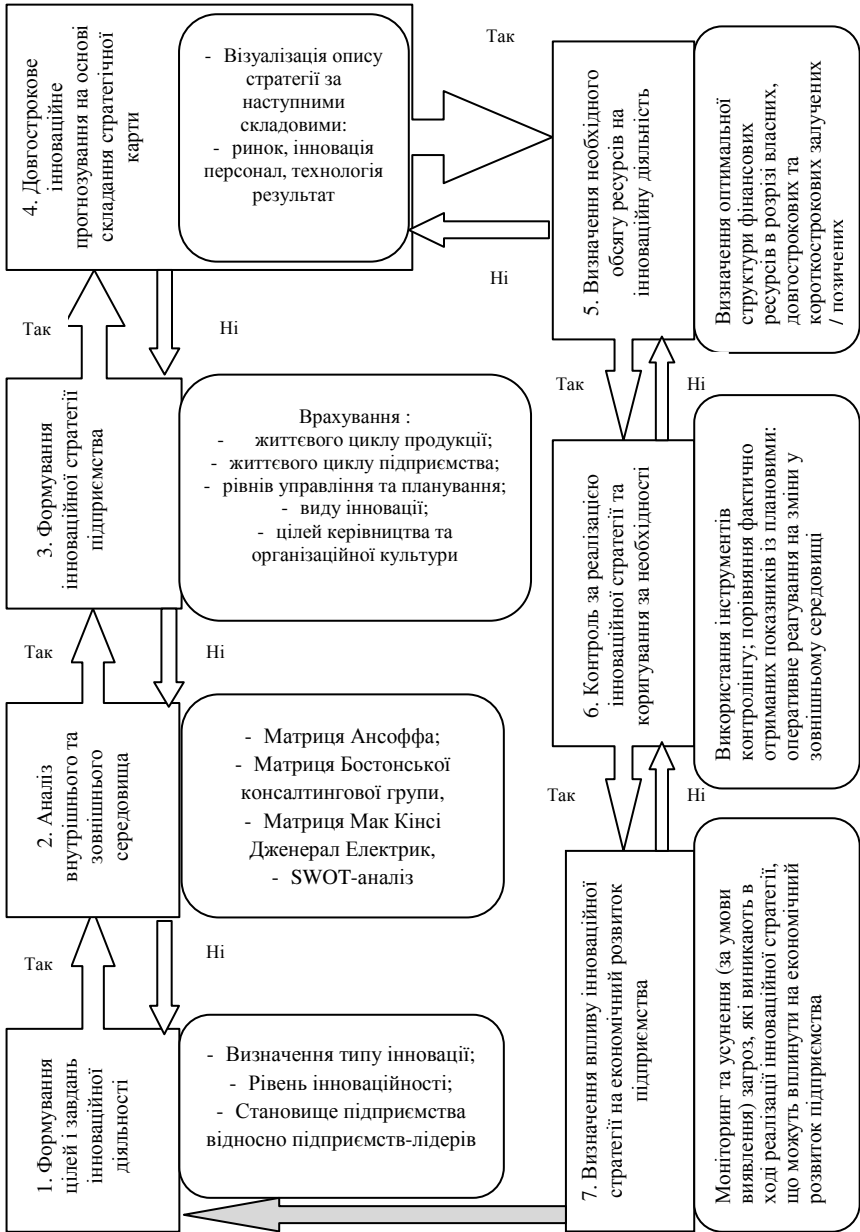


Рисунок 1. Етапи формування інноваційної стратегії

Джерело: складено на основі [12; 9; 16-19]

Етапи побудови стратегічної карти відповідають відповідним етапам стратегії і тісно переплетені, саме тому їх доцільно інтегрувати в етапи формування інноваційної стратегії для уникнення дублювання дій.

Особливістю і вигодою стратегічної карти є використання основи, яка структурована у часі (і часто графічної) для розробки, подання та передачі стратегічних планів, з точки зору еволюції і розвитку технології, продуктів і ринків. Однією з найбільших вигід даного методу є комунікація через функціональні та організаційні кордони. Процес розробки стратегічних карт об'єднує разом та узгоджує різні ключові зацікавлені сторони та перспективи. Цілісна структура стратегічної карти пов'язана безпосередньо з фундаментальними питаннями, які з'являються в будь-якому стратегічному контексті: де ми хочемо піти? Де ми тепер? Як ми можемо дістатися там? Чому ми повинні діяти? Що ми повинні зробити? Як ми повинні зробити це? Коли?

В цілому стратегічні карти класифікують за трьома критеріями: метою, форматом, видом [18-19].

На сучасному етапі формування стратегічних карт пов'язують із системою збалансованих показників. Відповідно стратегічні карти для інноваційної діяльності також передбачають використання системи показників, з якими повинні узгоджуватись етапи інноваційної діяльності, джерела фінансування.

Узагальненими на основі [4; 20; 21] особливостями використання системи збалансованих показників є:

- використання не фінансових показників поряд із фінансовими;
- балансування показників здійснюється за чотирма групами: фінанси, клієнти, внутрішні процеси, навчання та розвиток;
- дана система показників забезпечує оцінку ефективності діяльності підприємства як в минулому, так і на перспективу;
- між показниками в системі існує зв'язок, який відображено у стратегічних картах;
- система збалансованих показників впроваджується зверху до низу, крізь усе підприємство;

- система збалансованих показників містить не більше 20-25 показників на підприємство, на підрозділ близько 7–10, для одного співробітника не більше 5.

Оскільки інноваційна діяльність носить підпорядкований характер до операційної, досить важливим є визначення впливу інноваційної стратегії на економічний розвиток підприємства та за необхідності коригування певного етапу інноваційної стратегії.

Вітчизняним підприємствам було б досить корисним запровадити в свою господарську діяльність даний підхід, оскільки він створює можливості формувати різноманітні напрямки розвитку інноваційної діяльності в залежності від перебігу обставин.

Фінансові менеджери підприємства завжди повинні мати декілька варіантів реалізації інноваційної стратегії – від найбільш оптимістичного до песимістичного та вчасно коригувати її реалізацію відповідно до зовнішніх умов. На сьогодні в Україні досить низька частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, та ще меншою є частка тих, що активно використовує стратегічне інноваційне планування.

Таким чином, введення дорожньої карти до процесу формування інноваційної стратегії сприятиме підвищенню рівня її гнучкості та здатності більш оперативно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства.

При цьому, підприємствам недоцільно використовувати метод бенчмаркінгу, який сприяє універсалізації, а не індивідуальності. Такої думки дотримується М. Портер, який зазначає, що чим більше підприємства займаються бенчмаркінгом, тим більш подібними вони стають, а конкуренція перетворюється на змагання ідентичних способів, і жодне з підприємств не є спроможним перемогти [24].

Отже, на основі систематизації сучасних підходів до сутності інноваційної стратегії визначено, що нею є певна взаємопов'язана послідовність дій щодо забезпечення ефективної інноваційної діяльності підприємства з урахуванням загальної стратегії в умовах обмеженості ресурсів та впливу зовнішнього середовища.

Встановлено, що перспективним напрямом активізації інноваційної стратегії є впровадження стратегічних карт та системи збалансованих показників. У зв'язку із цим, одним із



етапів формування інноваційної стратегії є складання стратегічної карти, яка враховуватиме різні варіанти перебігу інноваційної діяльності та може бути базисом для формування та коригування наступних інноваційних стратегій промислових підприємств. Включення даної складової до етапів формування інноваційної стратегії підвищить ефективність використання фінансового забезпечення інноваційної діяльності, оскільки менеджментом підприємства буде сформовано план дій за різних умов перебігу інноваційної діяльності. Крім того, інноваційна стратегія, особливо в частині формування фінансового забезпечення інноваційної діяльності має бути інтегрована в систему збалансованих показників підприємства.

#### Список джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 358 с.
2. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ. / Э.М. Портер. – М.: Вильямс. – 2005. – 608 с.
3. Корзенков Д. Є. Основні вимоги до формування системи стратегічного управління підприємством / Д. Є. Корзенков // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – С. 83-88.
4. Каплан Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
5. Федулова І. В. Стратегічні напрями розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств / І. В. Федулова // Науковий вісник СНУ ім. Л. Українки. - Економічні науки. – 2010. – №5. – С.65-70
6. Порецкова К. В. Классификация инновационных стратегий промышленных предприятий [Электронный ресурс] / К. В. Порецкова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2. - Режим доступа: [www.science-education.ru/108-9031](http://www.science-education.ru/108-9031)
7. Янковець Т. М. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу / Т. М. Янковець // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 167-174.
8. Ілляшенко С. М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С. М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12. – С.111-119.

9. Македон В. В. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: теорія та методологія / В.В. Македон, Д.С. Рубець // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». - 2013. - № 45(1018) - С. 75-86.

10. Вергал К. Ю. Теоретичні підходи до класифікації інноваційних стратегій / К. Ю. Вергал // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Вип. 2. – С. 214–219.

11. Твасс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твасс ; пер. с англ. И. И. Елисейевой. — М. : Экономика, 1989. — 217 с.

12. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 394 с.

13. Янковець Т. М. Реалізація інноваційних стратегій для досягнення конкурентних переваг / Т. М. Янковець // Проблеми науки. — 2012. — № 12. — С. 33-40.

14. Томпсон А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд. – М.: Вильямс, 2007. – 928 с.

15. Chaffee E. Three models of strategy / E. Chaffee // Academy of Management Review, 1985. – Vol 10, №1. – P. 89-98.

16. Ofori D. Strategic planning in public universities: a developing country perspective / Ofori D., Atiogbe E. // Business and Management Review. – 2011. – Vol. 1(7) pp. 68 – 85.

17. Матюх С. А. Формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства / Матюх С. А. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010, - № 2, Т. 3. – С. 206-209.

18. Dissel M. Value roadmapping / M. Dissel // Research Technology Management. – 2010. – № 6. – P. 28-30.

19. Phaal R. Roadmapping for strategy and innovation [Electronic Resource] / Phaal R. // University of Cambridge, Institute for Manufacturing, 2010. – The mode of excess: [http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/uploads/Research/CTM/Roadmapping/roadmapping\\_overview.pdf](http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/uploads/Research/CTM/Roadmapping/roadmapping_overview.pdf)

20. Роберт С. Каплан. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Роберт С. Каплан. Дейвид П. Нортон ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2004. – 416 с.

21. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.

© Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., 2017

#### **1.4. Інноваційний потенціал соціального середовища як ресурс і чинник розвитку підприємства**

Вагому частину проблематики конкурентоспроможного функціонування пересічного підприємства та економіки України загалом складають параметри й особливості формування та капіталізації інноваційного потенціалу суспільства, а в цьому контексті – питання нарощування та ефективної реалізації власного інноваційного потенціалу ланок соціального призначення, покликаних водночас здійснювати потужний інновативний вплив на загальні умови суспільного відтворення.

Обмеженість і вичерпність ресурсів розвитку соціуму, що посилюється в умовах підвищення соціальних стандартів, поєднуючись з прагненням суспільної думки до усталення середовища життєдіяльності та якості відтворення територіальних громад різного масштабу, обґрунтовують роль інновацій (організаційних, технологічних, продуктових), відповідних інноваційних процесів і видів діяльності як механізму і ресурсу підвищення ефективності формування та функціонування соціальної сфери країн світу.

Під інноваційним потенціалом соціальної сфери узагальнено слід розуміти сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів та можливостей, які можуть бути використані для розробки, впровадження та реалізації нововведень, спрямованих на оптимізацію умов господарювання і продукції її ланок, а також економіки загалом, насамперед з метою:

- поліпшення якості реалізованих населенню матеріально-побутових і соціально-культурних товарів і послуг (з орієнтиром на забезпечення чинних стандартів і гарантій обслуговування, а також спектру індивідуалізованих потреб, варіативних у часі й територіальному розрізі);

- підвищення конкурентоспроможності національного і регіональних господарських комплексів на мезо- та макрорівнях конкурентного середовища (відповідно, галузевому та зовнішньоекономічному).

Вагомі результати дослідження інноваційності (як способу життєдіяльності соціуму в умовах: глобалізації засад його організації, загострення потреби в сталому відтворенні

середовища існування; посилення економічних ефектів інновацій як механізмів і результатів функціонування власне соціальної сфери, що мотивує суспільні витрати на підвищення стандартів життя), отримані в працях, де розглянуто:

– підходи до удосконалення державної соціально-економічної політики, обґрунтовані необхідністю оптимізації чинників формування і реалізації людського потенціалу в освіті, способі життя, потенціалі культурно-духовного розвитку [1];

– засади регіонального менеджменту як складової механізму усталення інноваційного екобезпечного господарювання, що передбачає координацію управлінської практики та інших сфер діяльності соціуму за критерієм єдності інтересів спектру владних, виробничих і суспільних структур, що ґрунтується на розумінні території як простору розгортання системи людських знань і морально-культурних цінностей [2];

– підходи до формування і реалізації інвестиційної політики, спрямованої на підвищення рівня і якості життя населення завдяки реструктуризації сфери соціального обслуговування, розвитку в ній системи замовлення [3], кластеризації матеріально-побутової і соціально-культурної інфраструктури у відповідності з потребами регіональних господарств [4; 5];

– інституційні моделі усталення суспільного розвитку на основі пошуків соціального партнерства [6], а також комодифікації соціально-економічного простору в напрямі сполучення інтересів та реалізації потенціалу креативності населення, структур місцевої влади і бізнесу [7].

Зважаючи на стан опрацювання інноваційної проблематики життєдіяльності соціуму, подальше дослідження інноваційності як механізму забезпечення сталого функціонування, а також підвищення якості відтворення територіальних громад передбачає:

– визначення змісту і ролі соціальної сфери як ресурсу та результату інноваційної діяльності територіальних громад (у вимірах матеріального підґрунтя інноваційної активності, місця локалізації спектру джерел рентоутворення, сукупності видів економічної діяльності із значним обсягом інноваційної продукції, спектром прямих та опосередкованих ефектів і стимулів у сфері модернізації ресурсного потенціалу та

організаційно-економічних засад розвитку суспільства);

– обґрунтування підходів до модернізації соціальної сфери в умовах обмеженості фінансових ресурсів на потреби соціального забезпечення населення водночас із зростанням ролі соціального капіталу як ресурсу суспільного виробництва, посиленням значущості соціальних гарантій і стандартів у відтворенні сучасних технологічних укладів економіки та її кадрового забезпечення, розширенням кола як загальносуспільних і суспільно необхідних, так і приватних потреб, глобалізацією стандартів і технологій їх задоволення на рівнях індивідуальному та функціональних спільнот.

Соціальний комплекс регіону (як підсистема соціальної сфери країни) є сукупністю видів економічної діяльності в матеріально-побутових і соціально-культурних ланках територіального господарства, призначених для задоволення відповідних загальносуспільних, суспільно необхідних, приватних потреб населення і суб'єктів господарювання, а також для створення загальних умов суспільного відтворення, що полягають у формуванні, удосконаленні, забезпеченні ефективного функціонування механізмів капіталізації матеріального, фінансового, соціогуманітарного потенціалу регіону (в спектрі: його трудоворесурсної, професійно-кваліфікаційної, знаннє- і рентогенеруючої, організаційно-управлінської, мережево-комунікативної, інфраструктурної, представницької складових; похідних феноменів соціокультурної ідентичності, суспільної солідарності й злагоди).

Структуру та особливості розвитку соціального комплексу регіону, виконання ним функцій генерування, капіталізації, засвоєння соціокультурних, організаційних, технологічних, продуктових інновацій (у масштабі як його територіальних громад, так і країни загалом) формують сполучення і взаємодія галузевої, територіальної, управлінської характеристик, що відображають різні аспекти суспільної діяльності з виробництва, розподілу, споживання матеріальних і нематеріальних благ та послуг соціального призначення в системі галузевого і територіального поділу праці.

Роль соціального комплексу регіону в формуванні середовища та споживанні результатів інноваційної діяльності насамперед визначається:

– організацією середовища застосування і розробки інновацій у процесах життєдіяльності та господарської активності територіальних і функціональних спільнот;

– відтворенням людського потенціалу інноваційної активності, розвитком і створенням умов (у тому числі інфраструктурних та організаційних) для капіталізації властивих соціуму інтелектуальних характеристик;

– започаткуванням і трансляцією факторів та стимулів економічного зростання (зокрема, пов'язаних із створенням, комерціалізацією, забезпеченням ефективного використання в процесах господарювання матеріальних і нематеріальних ресурсів – інформації, результатів НДДКР тощо).

Процеси і результати функціонування соціальних комплексів регіонів слугують чинниками просторової організації виробництва і розселення, втілюючись в рівні життя, трудовій і соціальній мобільності населення, диверсифікації та спеціалізації господарства, поглибленні поділу праці у загально- і міждержавному вимірах, транскордонній регіоналізації, спектрі параметрів конкурентоспроможності мікро-, мезо- і макрорівнів.

Значущі напрями реалізації інноваційного потенціалу територіальних громад пов'язані із:

➤ підвищенням рівня капіталізації, а також комодифікацією елементів, результатів і зовнішніх ефектів функціонування соціальної інфраструктури;

➤ трансформацією витрат у сфері задоволення суспільно необхідних потреб населення (зокрема, в рамках загальнообов'язкового страхування та кредитування професійної освіти) на інвестиції в конкурентоспроможність регіону та його трудоресурсного потенціалу;

➤ розвитком креативного середовища низових та об'єднаних територіальних громад (у сферах виробництва нових товарів і послуг соціального призначення, продукування технологій та бізнес-ідей відповідної економічної діяльності);

➤ розв'язанням галузевих проблем, насамперед, щодо:  
– стану і перспектив поліпшення житлових умов населення та побутового середовища життєдіяльності в системах розселення;

– рівня розвитку, доступності й напрямів модернізації підсистем загальної і професійної освіти;

– інтеграційного розвитку суб'єктів та інфраструктури рекреаційної індустрії;

➤ поліпшення економічного та організаційного середовища формування і реалізації потенціалу соціокультурної ідентичності територіальної громади, в тому числі на засадах:

– діяльності некомерційного сектору в сфері задоволення суспільно необхідних і приватних потреб населення в послугах повсякденного, періодичного та епізодичного попиту, а також недержавних фондів і некомерційних організацій, що реалізують зокрема соціально значущі проекти поліпшення якості середовища життєдіяльності територіальних громад та соціального забезпечення цільових категорій;

– надання основних і супутніх послуг в ланках соціального призначення в рамках партнерства держави та приватного сектору;

– функціонування інституту трипартизму (тобто соціального партнерства держави, роботодавців і представників профспілок) у контексті реалізації завдань соціальної відповідальності бізнесу.

➤ створенням умов для повноцінного відтворення трудового потенціалу населення водночас із розширенням сфери зайнятості завдяки стимулюванню наукоємного підприємництва, інноваційних видів діяльності в сфері побуту, індустрії масового і спеціалізованого туризму та дозвілля, мереж інноваційної інфраструктури, індустріальних парків, кластерів виробничої та обслуговуючої спеціалізації в межах ВЕЗ різних типів, транскордонних регіонів, міжнародних транспортних коридорів.

Широкий спектр творчої діяльності, напрямів інноваційного процесу та науково-технічного прогресу у різноманітній сфері формування рентних доходів від капіталізації соціогуманітарного потенціалу країни та її регіонів, дозволяючи вилучати такі різновиди креативної квазіренти [8]:

– технологічну квазіренту, пов'язану з впровадженням, виробничим освоєнням і експлуатацією підприємствами та установами, технологічно близькими ланками і галузями інноваційних (принципово нових або спрямованих на вдосконалення та урізноманітнення) техніко-технологічних досягнень, що дозволяють поліпшити результативність та якість профільної діяльності з виготовлення продукції в існуючому

асортименті або почати виробництво нових, у тому числі інноваційних товарів і послуг;

- організаційно-управлінську квазіренту, пов'язану з використанням підприємствами та установами, технологічно близькими ланками і галузями більш ефективних форм, засобів і методів організації та управління виробництвом;

- торгової квазіренту, пов'язану із застосуванням новітніх форм обігу товарів і послуг, а також з удосконаленням процесів їх просування за допомогою методів логістики, інноваційної реклами тощо;

- фінансово-кредитну квазіренту, пов'язану із застосуванням профільними суб'єктами господарювання (банками, кредитними спілками, страховими організаціями) сучасних форм і методів споживчого кредитування та страхової діяльності у сфері добровільного особистого і корпоративного страхування.

Виконуючи функції споживання і генерації технологічних, продуктових та організаційних інновацій, у складі соціального комплексу регіону може формуватися низка кластерів видів економічної діяльності, об'єднаних у технологічний ланцюг за фактором надання спектру послуг із задоволення потреб певних категорій споживачів (створення умов для постачання та споживання послуг, товарів, матеріальних і нематеріальних ресурсів) у процесі окремих форм їх життєдіяльності (виробничої, трудової, споживчої, рекреаційної, культурно- та професійно-освітньої, інноваційної, лікувально-оздоровчої тощо). Нині в Україні функціонує низка взаємопроникаючих обслуговуючих кластерів, які, перебуваючи на різних стадіях формування, представлені видами економічної діяльності щодо:

- організації дозвілля, рекреаційно-оздоровчого і туристичного обслуговування населення;

- лікувально-профілактичного й реабілітаційно-оздоровчого обслуговування населення;

- побутового обслуговування населення;

- обслуговування платоспроможного попиту населення на послуги освіти;

- науково-інформаційного та рекрутингового обслуговування виробничої діяльності;



- інституційного, правового та фінансового обслуговування виробничої діяльності;
- матеріально-технічного і побутового обслуговування виробничої діяльності;
- обслуговування ділового туризму та корпоративної рекреаційно-оздоровчої діяльності.

Зважаючи на оцінку процесів розвитку і реалізації інноваційного потенціалу ланок соціального призначення, необхідно констатувати, що, попри пріоритет становлення інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки та її соціальної підсистеми, а також наявність основних організаційно-економічних елементів її забезпечення, інноваційна діяльність у матеріально-побутових та особливо в соціально-культурних ланках характеризується недостатнім використанням творчого і рентогенеруючого потенціалу зайнятих та фахових розробок, незадовільним рівнем фінансування, неузгодженістю її пріоритетів як щодо соціальної підсистеми, так і господарського комплексу країни в цілому.

Поряд із вагомими здобутками, що проявляються у впровадженні у виробництво та споживання нових товарів і послуг, модернізації споживчих якостей і доступності їх наявного асортименту, оптимізації кадрового, техніко-технологічного, методичного та організаційно-управлінського забезпечення процесів виробництва й обслуговування в ланках соціального призначення та економіці загалом, слід відмітити:

- системні недоліки державної політики щодо:
  - збереження, реалізації та нарощування інноваційного потенціалу соціальної сфери (насамперед її державного і комунального секторів), у тому числі в ключових на сучасному етапі розвитку України аспектах ресурсозбереження, пом'якшення та подолання проявів і наслідків медико-демографічної кризи;
  - реструктуризації вітчизняної економіки у відповідності з постіндустріальною моделлю господарювання, її комплексної технологічної модернізації, що відображаються зокрема в численних проблемах унормування, виконання пріоритетів та програм інвестиційної політики;
- власне галузеві фактори, що гальмують повноцінне використання інноваційного потенціалу ланок соціального призначення (табл. 1), оскільки пов'язані із:

Таблиця 1

## Створення і використання передових технологій в реальному секторі та ланках соціального призначення України

| Показник   | Кількість підприємств, од. |      |      |      | % загальної кількості підприємств, які проводили таку діяльність |      |      |      |
|--|----------------------------|------|------|------|--|------|------|------|
|  | 2010                       | 2011 | 2012 | 2013 | 2010   | 2011 | 2012 | 2013 |
| Кількість підприємств, які:  |                            |      |      |      |  |      |      |      |
| <i>створили передові технології:</i>   |                            |      |      |      |  |      |      |      |
| промисловість  | 46                         | 51   | 69   | 62   | 29,9   | 29,7 | 38,5 | 35,2 |
| виробництво та розподілення електроенергії, газу та води                       | 2                          | 1    | 8    | 2    | 1,3  | 0,6  | 4,5  | 1,1  |
| торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку | -                          | -    | 3    | -    | -  | -    | 1,7  | -    |
| операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям  | 73                         | 84   | 65   | 77   | 47,4   | 48,8 | 36,3 | 43,8 |
| освіта   | 28                         | 34   | 34   | 29   | 18,2   | 19,8 | 19,0 | 16,5 |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги                                | -                          | -    | 5    | 4    | -  | -    | 2,8  | 2,3  |
| <i>використовували передові технології:</i>                                    |                            |      |      |      |  |      |      |      |
| промисловість  | 954                        | 1166 | 1419 | 1395 | 60,0   | 59,6 | 66,5 | 67,3 |
| виробництво та розподілення електроенергії, газу та води                       | 95                         | 112  | 130  | 157  | 6,0  | 5,7  | 6,1  | 7,6  |
| торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку | 24                         | 40   | 41   | 18   | 1,5  | 2,0  | 1,9  | 0,9  |
| операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям  | 309                        | 341  | 294  | 333  | 19,4   | 17,4 | 13,8 | 16,1 |
| освіта   | 63                         | 72   | 54   | 51   | 4,0  | 3,7  | 2,5  | 2,5  |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги                                | 1                          | 1    | 44   | 33   | 0,06   | 0,05 | 2,1  | 1,6  |

Продовження табл. 1

| Показник  | Кількість підприємств, од. |      |                 | % загальної кількості підприємств, які проводили таку діяльність |       |                     |
|---|----------------------------|------|-----------------|--|-------|---------------------|
|   | 2013                       | 2014 | 2014 до 2013, % | 2013   | 2014  | 2014 до 2013, +/- % |
| Кількість підприємств, які:   |                            |      |                 |  |       |                     |
| <b>створили передові технології:</b>                                |                            |      |                 |  |       |                     |
| промисловість   | 60                         | 43   | 71,7            | 4,8  | 4,3   | -0,5                |
| постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря    | 1                          | 1    | 100,0           | 1,0  | 1,1   | 0,1                 |
| водопостачання, каналізація, поводження з відходами                 | 1                          | 0    | 0,0             | 1,8  | 0,0   | -1,8                |
| транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність | 3                          | 1    | 33,3            | 1,3  | 0,5   | -0,8                |
| інформація та телекомунікації                                       | 8                          | 9    | 112,5           | 8,2  | 11,7  | 3,4                 |
| професійна, наукова та технічна діяльність                          | 69                         | 32   | 46,4            | 27,3   | 18,2  | -9,1                |
| у т. ч. наукові дослідження та розробки                             | 64                         | 27   | 42,2            | 45,1   | 33,3  | -11,7               |
| освіта  | 29                         | 18   | 62,1            | 49,2   | 42,9  | -6,3                |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги                     | 4                          | 1    | 25,0            | 12,1   | 5,6   | -6,6                |
| <b>використовували передові технології:</b>                         |                            |      |                 |  |       |                     |
| промисловість   | 1238                       | 984  | 79,5            | 99,6   | 99,3  | -0,3                |
| постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря    | 102                        | 91   | 89,2            | 100,0  | 100,0 | 0,0                 |
| водопостачання, каналізація, поводження з відходами                 | 55                         | 52   | 94,5            | 100,0  | 100,0 | 0,0                 |
| транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність | 228                        | 203  | 89,0            | 99,6   | 100,0 | 0,4                 |
| інформація та телекомунікації                                       | 95                         | 72   | 75,8            | 97,9   | 93,5  | -4,4                |
| професійна, наукова та технічна діяльність                          | 238                        | 172  | 72,3            | 94,1   | 97,7  | 3,7                 |
| у т. ч. наукові дослідження та розробки                             | 128                        | 78   | 60,9            | 90,1   | 96,3  | 6,2                 |
| освіта  | 51                         | 39   | 76,5            | 86,4   | 92,9  | 6,4                 |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги                     | 33                         | 18   | 54,5            | 100,0  | 100,0 | 0,0                 |

- явища не було

Розраховано за: [9, с. 264; 10, с. 284; 11, с. 264, 265; 12, с. 208].

Таблиця 2

Ступінь зносу основних засобів економіки України та її ланок  
соціального призначення\*

| Вид економічної діяльності  | 2013 | 2014 | 2015 | 2015 до<br>2013,<br>+/- |
|---|------|------|------|-------------------------|
| <b>Економіка загалом</b>  | 77,3 | 83,5 | 60,1 | -17,2                   |
| <b>Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря</b>   | 61,9 | 61,4 | 82,6 | 20,7                    |
| <b>Водопостачання; каналізація, поводження з відходами</b>  | 59,3 | 57,6 | 62,0 | 2,7                     |
| <b>Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів</b>   | 39,5 | 37,3 | 44,7 | 5,2                     |
| <b>Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність</b>  | 96,7 | 97,9 | 51,7 | -45,0                   |
| <b>Тимчасове розміщування й організація харчування</b>  | 34,8 | 35,9 | 35,6 | 0,8                     |
| <b>Інформація та телекомунікації</b>  | 63,6 | 57,4 | 57,9 | -5,7                    |
| в тому числі:   |      |      |      |                         |
| Видавнича діяльність, виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльність у сфері радіо- та телевізійного мовлення        | 50,0 | 53,3 | 56,0 | 6,0                     |
| Телекомунікації (електрозв'язок)  | 66,0 | 58,5 | 59,3 | -6,7                    |
| Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг   | 52,7 | 51,4 | 45,0 | -7,7                    |
| <b>Фінансова та страхова діяльність</b>   | 40,2 | 38,5 | 41,9 | 1,7                     |
| <b>Операції з нерухомим майном</b>  | 40,4 | 36,2 | 37,7 | -2,7                    |
| <b>Професійна, наукова та технічна діяльність</b>   | 53,3 | 58,8 | 57,3 | 4,0                     |
| в тому числі:   |      |      |      |                         |
| Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, діяльність головних управлінь (хед-офісів) | 51,0 | 56,2 | 53,8 | 2,8                     |
| Наукові дослідження та розробки   | 63,6 | 61,9 | 63,4 | -0,2                    |
| Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, інша професійна, наукова та технічна діяльність, ветеринарна діяльність                                    | 45,6 | 62,3 | 59,1 | 13,5                    |
| <b>Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування</b>   | 52,4 | 54,2 | 55,1 | 2,7                     |
| <b>Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування</b>   | 57,6 | 45,9 | 50,1 | -7,5                    |
| <b>Освіта</b>   | 44,9 | 45,0 | 45,6 | 0,7                     |
| <b>Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги</b>  | 45,7 | 44,0 | 43,9 | -1,8                    |
| в тому числі:   |      |      |      |                         |
| Охорона здоров'я  | 45,7 | 44,1 | 44,0 | -1,7                    |
| Надання послуг догляду та соціальної допомоги   | 41,0 | 40,5 | 42,4 | 1,4                     |
| <b>Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок</b>  | 31,7 | 30,8 | 32,2 | 0,5                     |
| <b>Надання інших видів послуг</b>   | 42,2 | 37,3 | 44,6 | 2,4                     |

\*Розраховано за: [13, с. 5, 9, 11, 13, 15, 17; 14, с. 5, 9, 11, 13, 15, 17; 15, с. 5, 9, 11, 13, 15, 17].

– зростанням рівня зносу ( див.табл. 2), незадовільною технологічною структурою основних засобів;

– недостатньою прозорістю конкурентного середовища внутрішнього і зовнішнього ринків (серед внутрішніх причин – необґрунтовано різкі зміни нормативно-правових регуляторів підприємницької діяльності в останні роки, недоліки тендерних процедур, збереження корупціогенних факторів державних закупівель, нестача гарантованого фінансування як фактор зниження конкурентоспроможності бюджетних підприємств, закладів, установ, проблеми утворення та регулювання цін і тарифів на матеріально-побутові та соціально-культурні послуги; серед зовнішніх – неефективність лобювання та підтримки державою інтересів вітчизняних виробників, негативні соціально-економічні й екологічні аспекти міжнародного іміджу України);

– недоліками територіальної організації інноваційної інфраструктури (насамперед власне інноваційної діяльності, академічної та галузевої науки і наукового обслуговування, освіти, культури і, зокрема, бібліотечної та архівної справи), погіршенням реального рівня фінансування її державного і комунального секторів за низької ефективності стимулів розвитку відповідних підприємницьких та некомерційних структур;

– плінністю й постарінням кадрів (у першу чергу дослідників та викладачів);

– низьким рівнем доходів, а відтак недостатнім платоспроможним попитом вагомої частини населення.

Коло підприємств соціального призначення, які створювали і використовували передові технології, в останні роки залишалось обмеженим. З 2013 р. їх кількість у різних ланках дедалі скоротилася (за показником генерації передових технологій виняток склали сфера інформаційно-телекомунікаційних послуг, а також діяльність з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря) (табл. 1).

Обмеженість державного фінансування інноваційної діяльності в ланках соціального призначення поєднується з усталенням її розуміння в підприємницькому секторі як витрат ресурсів передусім на закупівлю імпортного устаткування та матеріалів, наукоємних і високотехнологічних товарів та послуг

супутнього призначення; лише незначна частина суб'єктів підприємництва купує нові технології, в тому числі у вигляді прав інтелектуальної власності. В результаті відповідні ресурси практично не відтворюються у вітчизняних наукових дослідженнях та власне НДДКР, а капіталізація вітчизняного конкурентоспроможного інтелектуального продукту відбувається переважно за межами України.

Досліджуючи нормативно-правову базу, систему управління, механізм і рівень фінансового забезпечення інноваційної активності та використання інноваційного потенціалу ланок соціального призначення, слід відмітити низку недоліків і проблем, зокрема:

– поширеність практики ігнорування або зупинення дії статей нормативно-правових актів, що стосуються фінансування і стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності в ланках освіти, науки і наукового обслуговування (найяскравіший приклад – низький рівень бюджетного фінансування науки та освіти, який поряд з іншими проблемами їх ресурсного забезпечення підсилює відокремленість цих ланок і реального сектору економіки), інших наукоємних видах економічної діяльності, а також у спеціальних економічних зонах інноваційного спрямування (насамперед щодо пільг з оподаткування відповідної господарської активності та фінансового стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів (start-up – центрів));

– неопрацьованість нормативно-правових положень щодо залучення в науково-технічну та інноваційну сфери позабюджетних коштів у рамках спектру форм державно-приватного партнерства (зокрема, концесії); забезпечення необхідних витрат промисловості на наукові дослідження і розробки; інвестування інноваційної діяльності суб'єктами банківської сфери тощо;

– недостатню конкретизацію пріоритетів інноваційної активності, визначених Законом «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», щодо ланок соціального призначення;

– брак фінансового забезпечення державної науково-технічної та інноваційної політики (зокрема, низькі обсяги державного замовлення на новітні технології); неефективність механізму програмно-цільового фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, пов'язану з неузгодженістю заходів

спектру бюджетних програм та дій розпорядників відповідних коштів, а також із недосконалістю державного контролю за ефективністю виконання заходів;

– обмеженість практики венчурного фінансування сфери наукоємних технологій за рахунок капіталу вітчизняного походження;

– незадовільну розгалуженість мережі об'єктів інноваційної інфраструктури;

– недостатнє використання інноваційного потенціалу міжнародної і транскордонної співпраці, пов'язаної із: розвитком транскордонних регіонів та СЕЗ у їх межах; забезпеченням функціонування міжнародних транспортних коридорів;

– незадовільну дієздатність судової системи в частині забезпечення авторського і патентного прав.

Загалом інноваційність є способом життя спільноти, зорієнтованої на усалення ресурсного забезпечення процесів власного відтворення з пріоритетом поліпшення якості життя до характеристик, що відповідають вимогам екобезпеки, мінімізації паліативних механізмів нівелювання і пом'якшення негативів взаємодій у системі «суспільство – економіка – довкілля».

Узгодженість спектру взаємодій, очікуваних результатів та віддалених наслідків усалення механізмів інноваційної модернізації середовища життєдіяльності та відтворення територіальних громад у підсумку визначає соціальну орієнтацію стратегій і програм суспільно-економічного розвитку України, якість державної регіональної політики, рівень конкурентоспроможності національного господарства і його територіальних підсистем, уособлюючись в таких параметрах соціального розвитку, як:

– якість середовища відтворення, рівень природного відтворення і стан здоров'я населення; його освітній і професійно-кваліфікаційний потенціал;

– обсяги і структура побутових витрат та дозвілля; рівень і параметри соціального захисту вразливих і цільових категорій;

– підприємницька активність, у тому числі на засадах капіталізації інтелектуального, знаннегенеруючого, рентоутворюючого потенціалу економічно активного населення; інноваційна спеціалізація на національному і зовнішньому ринках; характеристики потоків міждержавних, міжрегіональних, маятникових трудових мігрантів.

## Список джерел

1. Квітка А.В. Роль соціальної політики у розвитку людського потенціалу [Електронний ресурс] / А.В. Квітка // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4401>.
2. Бавико О.Є. Регіональний менеджмент в умовах постіндустріальної трансформації територій / О.Є. Бавико // Економіка та держава. – 2015. – № 7. – С. 10-13.
3. Смелянов В.М. Формування ефективної інвестиційної політики комплексного розвитку регіонів / В.М. Смелянов // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 6. – С. 103-107.
4. Иванова Н. Инновационная сфера: контуры будущего // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 8. – С. 54-60.
5. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
6. Ланговой В.О. Соціальні виміри корпоративних моделей реалізації принципів сталого розвитку в Україні / В.О. Ланговой // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 14-17.
7. Петренко М.П. Економіка сучасного міста: комодифікація людини, простору, культури / М.П. Петренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 2. – С. 47-51.
8. Богущ Л.Г. Экономическая рента от использования составляющих социального капитала в системе рентных отношений национального хозяйства / Л.Г. Богущ // Проблемы науки. – 2015. – № 4-5 (172-173). – С. 45-53.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році: Стат. зб. – К.: ІВЦ Держстату України, 2011. – 282 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році: Стат. зб. – К.: ІВЦ Держстату України, 2012. – 305 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році: Стат. зб. – К.: Держстат України, 2014. – 314 с.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році: Стат. зб. – К.: Держстат України, 2015. – 255 с.
13. Основні засоби України за 2013 рік: Стат. зб. – К., Держстат України, 2014. – 19 с.
14. Основні засоби України за 2014 рік: Стат. зб. – К., Держстат України, 2015. – 19 с.
15. Основні засоби України за 2015 рік: Стат. зб. – К., Держстат України, 2016. – 19 с.

© Богущ Л.Г., 2017



## **1.5. Сучасні підходи до визначення та перспективи впровадження інноваційних страхових продуктів**

За нинішніх обставин стрімкого розвитку інформатизації суспільства особливої актуальності набувають перспективи розробки та впровадження нових інноваційних продуктів на фінансовому ринку.

Видатний німецький економіст А. Манес зазначав, що в економічній науці «страхуванню має бути відведене видатне місце, оскільки воно в усіх своїх видах зручним і надзвичайно доцільним способом служить забезпеченню матеріального благополуччя людини»[1, с.17]

Страховий ринок є складовим елементом ринку сучасної національної економіки нашої країни і являє собою відокремлену частину змішано ринкової економіки, де основними суб'єктами відносин виступають: виробники - продавці страхових послуг (страховики), споживачі (страхувальники) і численні посередники, між якими виникають фінансові (страхові) відносини з приводу купівлі-продажу страхового продукту як товару, формування попиту і пропозиції на нього[2].

В Україні страховий ринок представлений усіма страховиками, які локалізовані на певній території й реалізують свою діяльність відповідно до законодавства. Цей вид ринку розглядається як середовище, у якому формується попит і пропозиція на страхові послуги та досягається певний результат від взаємодії страховиків і страхувальників[3, с.12].

У зарубіжній літературі окреслено три основних принципи, на підставі яких може бути побудована страхова компанія [3, с.19]:

1. Відповідно до страхових продуктів, які пропонує компанія.
2. За функціональним принципом (управління, збут страхових продуктів, надання страхових послуг тощо).
3. За групами клієнтів (юридичні, фізичні особи).

Виходячи з цього, менеджмент страхових компаній повинен бути орієнтований на розробку нових або удосконалення існуючих страхових продуктів, які актуальні на даний момент часу.

На сьогодні дослідники страхової галузі не дійшли згоди щодо єдиного тлумачення терміну «страховий продукт».

Загальновідомі наступні концепції «страхового продукту» [4., с. 33-35]:

компенсаційна концепція, за якої ризик випадкового погіршення матеріального стану страхувальника компенсується можливістю випадкової виплати. Основою страхового продукту є ризикова компенсація з боку страховика;

інформаційна концепція. Її автором є німецький учений Вольфганг Мюллер, який уважав, що «страховий продукт» і «страхова послуга» мають різне значення. Страхова послуга, що надається страхувальнику, полягає у наданні гарантії, а будь-який страховий продукт є певним обсягом інформації що містить умови видачі страхової гарантії;

концепція трирівневого продукту за Халлером, згідно з якою виділяється три підсистеми страхового продукту: фінансова, технічна, соціальна. З фінансової точки зору страховий продукт виражається страховим полісом і діями страховика впродовж терміну чинності договору страхування; із соціальної — страховий продукт дає можливість розпоряджатися страховим забезпеченням; з технічної — страховий продукт забезпечує необхідне співвідношення між преміями та відшкодуванням;

концепція Д. Фарні, за якої страховий продукт є системою, що містить у собі ризикову, нагромаджувальну та забезпечувальну підсистеми. Клієнт усвідомлює корисність страхового продукту на основі досвіду й довіри, тому велика увага має приділятися його реалізації.

Як правило, першоджерелом трактувань економічних категорій є нормативно-законодавчі акти.

Вітчизняне законодавство з регулювання страхової діяльності й ведення бухгалтерського обліку не надає чіткого визначення а ні дефініції «страховий продукт», а не дефініції «страхова послуга». Лише в Законі України «Про страхування»[5] зазначається, що для здійснення своєї діяльності страхова компанія отримує ліцензію на певний вид страхування, на підставі якої страховиком для конкретного виду страхування пропонуються страхові продукти, реалізуючи які,

страхувальник отримує послугу щодо страхового захисту (страхову послугу).

Протягом останнього десятиліття дослідженню суті категорій «страховий продукт», «страхова послуга», «страховий товар» присвячена значна кількість публікацій вітчизняних науковців. Не ставлячи за мету назвати всіх дослідників даної проблематики, в наступному дослідженні будемо спиратись на деяких з тих, чії роботи містять розширений аналіз або ґрунтовний огляд трактувань даної дефініції, серед яких Є.М.Зарумбеґа, Бачо Р.Й. та Мельничук І.І.[3; 6; 7 ]

Узагальнення результатів досліджень вищезазначених науковців дає підстави дійти висновку, що вироблено значна кількість підходів до розуміння дефініції «страховий продукт»:

- перший підхід –назвемо його «маркетинговий» - передбачає не диференціацію поняття «страховий продукт» і «страхова послуга» (поняття-синоніми),

- другий підхід – «ототожнення понять» - страховий продукт розглядається або як специфічна послуга, або як технологія страхування,

- третій підхід – передбачає, що страховий продукт є комплексом відносин щодо забезпечення захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання страхових подій, визначених договором;

- четвертий підхід – «документарний» - різниця між страховою послугою та страховим продуктом полягає тільки в документальному оформленні останнього;

- п'ятий - передбачає, що страховий продукт – сума всіх благ (страхових послуг, страхових товарів тощо), які страхова компанія може надати споживачам для задоволення їхніх потреб та з метою отримання прибутку,

- шостий – «ієрархічний» - передбачає ієрархію-залежність. Фахівці даного підходу розділились на тих, хто вважає, що страховий продукт є складовою страхової послуги (або основних та додаткових страхових послуг) і тих, хто притримується кардинально протилежної точки зору: страховий продукт є ширшим поняттям, ніж страхова послуга.

Перелік підходів можна довго продовжувати.

Оскільки сучасний ринок страхування поряд із кредитним ринком є складовою фінансового ринку, вважаємо доцільним

порівняння розуміння дефініції «продукт» в банківській діяльності.

Поняття «банківський продукт» з'явилося виключно в банківському середовищі, але, як і поняття «матеріальний продукт», є комплексним. На методологічному рівні цей продукт схожий на матеріальний, оскільки його створення також складає виробничий процес, тобто банківський продукт також виробляється; він є результатом здійснення цілої низки дій, спрямованих на проектування продукту, саме його виробництво, тестування та реалізацію (продаж).

Подібно до виробництва матеріального продукту, створення продукту банківського є поєднанням та переробкою здебільшого кількох вихідних компонентів.

Банківські продукти поряд із продуктами матеріального виробництва, мають певні особливості:

- банківські продукти не набувають безпосередньо матеріально-речової форми;
  - відносини з банком мають переважно довгостроковий характер (відкриття рахунків, надання кредитів);
  - нерозривність процесу виготовлення та використання банківського продукту ;
  - оперування з грошима у різних формах (готівковій та безготівковій);
  - конкретний характер продукту знаходить відображення у договірних відносинах;
  - реалізація продукту характеризується часовою тривалістю;
  - банківський продукт є нетранспортабельним, не може бути збережений протягом часу;
  - не може бути відокремлений від джерела надання;
- не має постійної якості[8,с.15].

У зв'язку з тим, що банки є суб'єктами підприємництва, поняття їх продуктів, з одного боку, має відповідати загальноновизнаним поняттям товарів і послуг, а з іншого - враховувати особливості банківської діяльності.

Складна специфіка банківських продуктів не дала можливості донині розкрити їх економічну природу, дати науково достовірну класифікацію.

Існує декілька підходів для розуміння сутності банківського продукту, більш відомі з яких:

- нормативно-правовий - базується на Положенні НБУ «Про організацію операційної діяльності в банках України»[9]. І трактує банківський продукт як стандартизовані процедури, що забезпечують виконання банками операцій, згрупованих за відповідними типами та ознаками;

- грошовий, згідно з яким банківський продукт – це особливий товар у вигляді грошей, платіжних засобів, послуг грошового характеру;

- клієнтський, за яким банківський продукт - впорядкований, внутрішньо узгоджений і, як правило, документально оформлений комплекс взаємопов'язаних організаційних, технологічних, інформаційних, фінансових, юридичних та інших дій (процедур), що утворюють цілісний регламент взаємодії працівників банку з клієнтом, єдину та завершену технологію обслуговування клієнта;

- маркетинговий – як і в страхуванні, передбачає, що поняття банківського продукту та банківської послуги є синонімами [8,с.10-12]

Банківський продукт є результатом діяльності банку, який на відміну від банківської послуги має відчутну форму.

Для банківського продукту характерна наявність базового елемента, яким вважається технологія - порядок, послідовність здійснення банківських операцій. Саме вона визначає тип того чи іншого продукту. Також до банківського продукту характерні такі елементи, як:

- послуги (предмет відносин між банком і клієнтом);

- операції (окремі дії та процедури, що утворюють продукт);

- документи (матеріальні або нематеріальні носії, що засвідчують сукупність прав та обов'язків банку).

Можна з впевненістю констатувати про аналогічність вищенаведених елементів як для банківських, так і страхових продуктів, з тією різницею, що для банківської діяльності характерними є операції, а для страхової - види страхування (рис.1).



Рисунок 1. Елементи та види страхових продуктів  
*Джерело:* авторська розробка на основі [2; 3, с.24;8 , с.10-12]

Страховий продукт істотно відрізняється від банківських, а тим більш, від виробничих продуктів і тому потребує особливого інноваційного підходу.

Зарубіжний досвід функціонування страхових компаній вказує на те, що ефективність страхової діяльності забезпечується завдяки формуванню в страховій компанії цілісної системи управління інноваціями.

Інноваційний страховий продукт повинен:

- 1) задовольняти сучасні потреби страхувальника, відрізнятися від інших новітніми розробками,
- 2) бути цікавим для значного числа споживачів,
- 3) бути зрозумілим для споживачів, прозорим, простим та зручним у продажу;
- 4) відрізнятися оперативністю впровадження та високою якістю.

Терміну «інноваційний страховий продукт» не надано трактування в жодному нормативно-правовому документі.

В Законі України «Про інноваційну діяльність» надається безособистісне трактування інноваційного продукту:

інноваційний продукт - результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки [10].

Інноваційність у страхових послугах проявляється у розширенні послуг з ризиковими складовими; розробленні конкретизованих пакетів послуг для різних груп населення; впровадженні нових інвестиційних можливостей для страхувальників, до яких належать інвестування коштів в золото, інвестиційні фонди (продукт unitlinked); розробленні надійних накопичувальних програм з цільовим призначенням (наприклад, з метою купівлі нерухомості).

Останнім часом на вітчизняному ринку страхування життя з'явилося чимало інноваційних продуктів, що привертають увагу потенційних клієнтів та посилюють конкурентні переваги страхових компаній, які їх впроваджують (див.рис.1).

Серед таких продуктів найбільш цікавими є програми, «Автоматизація продажів страхових продуктів», «Мобільна безпека», «Домашня безпека» та «Екстрім безпека», програма по страхуванню кібер-ризиків CyberEdge, та інші [2].

Останнім часом на вітчизняному ринку страхування життя з'явилося чимало інноваційних продуктів, що привертають увагу потенційних клієнтів та посилюють конкурентні переваги страхових компаній, які їх впроваджують. Серед таких продуктів найбільш цікавими є програми, що передбачають розміщення коштів у золото, житлові програми, які дозволяють накопичувати квадратні метри нерухомості, та дитячі соціальні проекти.

Житлові програми. Цей страховий продукт передбачає можливість придбання нерухомості через накопичувальне

страхування життя для агентів-консультантів страхової компанії на унікальних умовах.

«Металеві» програми . Ще один інноваційний продукт, що останніми роками набув популярності серед страховиків та страхувальників – це розміщення страхових накопичень в банківські метали і насамперед у золото. Ринок золота досить стійкий на тлі зростаючої інфляції.

Програми для дітей. Ще один затребуваний та соціально важливий продуктовий напрямок діяльності компаній по страхуванню життя – дитячі програми накопичувального страхування життя. Вони різноманітні та універсальні як у визначенні умов покриття, так і у варіантах здійснення виплат[11].

Комплексна програма для агробізнесу «Ваш урожай – наша турбота» передбачає впровадження інноваційного страхового продукту для страхування посівів та майбутнього врожаю озимої пшениці рамках. Робота над страховим продуктом здійснювалася Проектом Міжнародної фінансової корпорації (IFC, Група Світового банку) «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» спільно з компаніями-партнерами – «Сингента», Креді Агріколь Банк, «АХА Страхування». При цьому проводилися активні консультації з сільгоспвиробниками[12].

На сьогодні страхувальники не можуть обійтися без сучасних інформаційних технологій, навіть при використанні традиційних каналів, хоча б в процесі обрання страхових продуктів, порівнюючи пропозиції страхових компаній на їх сайтах. Підвищення зручності надання послуг через онлайн сервіси та збільшення функціональності мобільних пристроїв та планшетів продовжують дану тенденцію.

Можна виділити 4 основні тенденції у розвитку каналів продажу страхових продуктів:

- 1) збільшення ролі Інтернету у продажі страхових продуктів;
- 2) широке використання соціальних мереж в якості альтернативного каналу дистрибуції;
- 3) використання хмарних технологій, SaaS рішень тощо, в процесі використання різних каналів продажу;



4) автоматизація бізнес-процесів (андерайтингу, врегулювання збитків тощо) та збільшення частки прямих продажів[13].

Автоматизація інформаційної системи страховика та розвиток онлайн-страхування є необхідною умовою для ефективного управління страховою компанією на сучасному етапі розвитку страхового ринку. Запорукою ефективного бізнесу страхової компанії буде його потужна інформаційна система.

За дослідженнями консалтингової компанії Gartner «Нурє cycle for property & casualty (P&C) insurance 2012» серед опитаних 85 страхових компаній хмарні обчислення (cloud computing) входять до п'ятірки найбільш пріоритетних ІТ-рішень серед директорів по інформаційним технологіям (CIO). Інше дослідження Gartner, проведене серед 116 страховиків зі страхування життя та P&C, показало, що 41% респондентів вже використовує хмарні обчислення в своїй діяльності, ще 41% впроваджує чи планує впровадити хмарні технології в наступні 6-12 місяців.

За дослідженнями М.П. Денисенко[2], з результатами яких не можна не погодитись, існує ряд особливостей страхової діяльності, що негативно впливають на розробку й впровадження інновацій. До них відносяться: неефективний менеджмент, обмеженість механізму інвестування страхових резервів, відсутність прозорості з погляду обліку й звітності, стимулювання інноваційної активності колективів страхової компанії, недолік кваліфікованих кадрів інноваційної сфери й відсутність довгострокового стратегічного планування інноваційної діяльності в страхових компаніях, слабка розвиненість інфраструктури страхового ринку.

#### Список джерел

1. Манес А. Основы страхового дела / Пер. с нем. ; под ред. и допол. М. И. Ушакова. – Спб. : М. В. Кечедши-Шаповалов, 1909. – 173 с.
2. Денисеко М.П.Інновації на страховому ринку/ М.П.Денисенко//Інвестиції: практика та досвід.-2015.-№21.-с. 79-82
3. Мельничук І.І.Облік і аудит фінансових результатів страхової діяльності» Дисертація на здобуття наук.ступеня к.е.н., Мельничук Ірина Іванівна.-Київ.-2015, 243с

4. Говорушко Т. А. Страхові послуги : навч. посібник / Т. А. Говорушко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.

5. Про страхування : [закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>

6. Зарумбега Є.М. Страхова діяльність як об'єкт дослідження маркетингу/ Є.М.Зарумбега// Вісник Хмельницького національного університету.-2010.-№6, Т.4.- с.173-177

7. Бачо Р.Й. Проблеми й стратегії розвитку ринку страхових послуг у регіонах України/ Бачо Р.Й.// / Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2011. – Вип. 32. – С. 158-162

8. Маслак Н.Г. Ціноутворення на банківські продукти [Текст] : монографія / Н.Г.Маслак, О.А.Крикалій.- Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010.-121с.

9. Про організацію операційної діяльності в банках України: Положення, затверджене постановою Правління Національного банку України від 18.06.2003р. № 254.– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0559-03>

10.Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002р. № 40-IV., чинний. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

11. Голеншина О. Інноваційні продукти на вітчизняному ринку страхування життя/ О.Голеншина// Україна фінансова.-Джерело доступу: [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/strah\\_rynok/137.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/137.htm)

12. На ринку агостраховання просувається страхових інноваційний продукт.-Джерело доступу: <http://socportal.info/2016/09/16/na-rinku-agrostra.html> - напис з екрану

13. Пікус Р. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності/ Р.Піку., В.Заколотіжний// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.-Серія Економіка.-2015.-№3(168).- с. 72-80

© Журавльова Т.О., 2017

## **1.6. Вплив автомобільних технологій на інноваційний розвиток автотранспортного страхування**

Глобалізаційні процеси, вдосконалення Інтернет-технологій, зростання доступності портативних пристроїв населенню посилюють вплив на інноваційний розвиток ринку страхових послуг. Особливої актуальності це набуває для автотранспортного страхування, вагомої складової вітчизняного страхового ринку.

Питанням дослідження інновацій у страховій діяльності приділяється належна увага у працях таких сучасних вчених як В. Базилевича, С. Волосович, О. Залетова, Р. Пікус та ін.

Термін «інновація» увійшов до широкого вжитку у вітчизняному менеджменті у кінці 90-х років минулого століття, у період активної фази трансформаційних перетворень у економіці України.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваціями є - новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери[1,1].

Інновації є важливим фактором розвитку для автотранспортного страхування – драйверу всього вітчизняного страхового ринку. Адже, в умовах мінливого економічного середовища країни саме цей комплекс видів страхування, а особливо, його обов'язковий сегмент – страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, характеризується відносно сталим розвитком, у зв'язку з чим, більшість інноваційних рішень на вітчизняному ринку припадає саме на автотранспортне страхування. Згадана тенденція прослідковується і в інших країнах Східної та Центральної Європи, де автотранспортне страхування займає лідируючі позиції серед інших видів страхування, а отже є перспективним для інвестування капіталу акціонерів, зокрема й в інноваційні рішення та проекти.

Розвиток автотранспортного страхування безпосередньо пов'язаний із розвитком автомобільної індустрії. Адже, саме захист майнових інтересів від ризиків, пов'язаних із володінням

та експлуатацією транспортного засобу – як джерела підвищеної небезпеки, є метою автотранспортного страхування.

У зв'язку з цим необхідним є врахування змін у супутніх галузях економіки, які впливають або можуть вплинути у майбутньому на володіння та експлуатацію транспортних засобів, а також страхових ризиків, пов'язаних з цим.

До таких тенденцій експерти [2] відносять насамперед успішний початок експлуатації автоматизованих (безпілотних) автомобілів, активне поширення спільного використання автомобілів (каршерінг), застосування додаткових інтелектуальних систем керування автомобілем (рис.1).

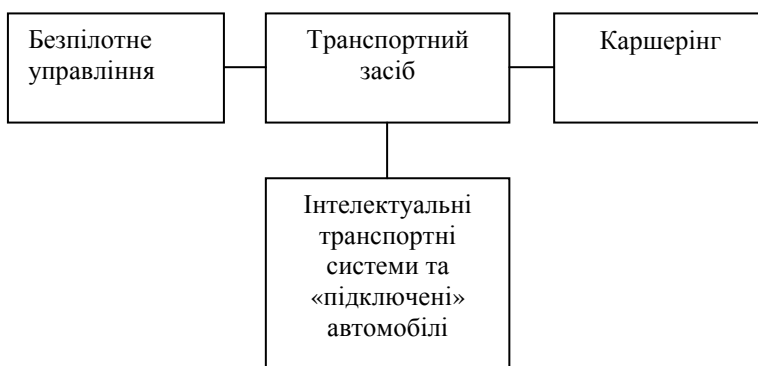


Рисунок1. Інноваційні технології у автомобільній індустрії  
*Джерело:* побудовано автором за даними [2]

Вплив означених тенденцій матиме суттєвий вплив на розвиток автотранспортного страхування та механізму гарантування страхових виплат за договорами цього комплексу видів страхування.

Для дослідження детермінантів інноваційного розвитку автотранспортного страхування необхідно детально проаналізувати сучасні інновації у автомобільній індустрії, які безпосередньо впливають (впливатимуть) на механізм цього комплексу видів страхування.

### **1.Автоматизовані (безпілотні) автомобілі.**

Упродовж наступних років глобальна модель транспорту зазнає зміни внаслідок розробки та широкого поширення експлуатації автоматизованих (безпілотних) транспортних засобів. За прогнозами фахівців Всесвітньої організації з

передових технологій [3] у 2040 році до 75% всіх транспортних засобів будуть автоматизовані тобто такі, які не потребують втручання та контролю з боку водія.

Експертами виділяється п'ять рівнів автоматизації процесів управління транспортним засобом (табл.1.) [4].

Таблиця 1

Рівні автоматизації процесів управління транспортними засобом

| Рівні | Ступінь автоматизації         | Параметри автоматизації  |
|-------|-------------------------------|--|
| 0     | <i>Без автоматизації</i>      | Керування транспортним засобом здійснюється виключно водієм без допомоги (втручання) попереджуючих чи превентивних систем.   |
| 1     | <i>Низька автоматизація</i>   | Певна функція виконуються автоматично. Решта функцій виконуються водієм, включаючи моніторинг зовнішнього середовища.  |
| 2     | <i>Часткова автоматизація</i> | Допоміжні системи керування транспортним засобом здійснюють моніторинг зовнішнього середовища.   |
| 3     | <i>Висока автоматизація</i>   | Режим використання автоматизованої системи для керування всіма функціями управління автомобілем. За певних умов, не вимагається втручання водія до процесу керування автомобілем.      |
| 4     | <i>Повна автоматизація</i>    | Виконання автоматизованою системою у постійному режимі всіх аспектів управління транспортним засобом за будь-яких умов та обставин зовнішнього середовища, на які може впливати водій. |

Джерело: складено автором за даними [4]

Головним критерієм означеної класифікації є ступінь контролю та втручання водія до процесу керування транспортним засобом. На нижчих рівнях, управління всіма аспектами керування транспортним засобом здійснює водій, а отже несе повну відповідальність за прийняті рішення та виконані дії у процесі експлуатації транспортного засобу. На вищих рівнях, центр прийняття рішення поступово переходить від водія до

автоматизованих систем керування транспортним засобом, таким чином нівелюючи його відповідальність у разі настання дорожньо-транспортної пригоди.

Згадана особливість, у разі появи повністю автоматизованих транспортних засобів, стане викликом для автотранспортного страхування, особливо його обов'язкового виду – страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

По-перше, з юридичної точки зору, відсутність вини водія у настанні дорожньо-транспортної пригоди нівелює обов'язок страховика, який застрахував цивільно-правову відповідальність такого водія, відшкодувати збитки, завдані третім особам за наслідками цієї пригоди. Враховуючи той факт, що понад 90% всіх дорожньо-транспортних пригод трапляються через людський фактор [5], відповідно кількість страхових випадків, за наслідками яких у страховика виникне обов'язок сплатити страхове відшкодування суттєво знизиться.

По-друге, не вирішеним є питання суб'єкта відповідальності за шкоду завдану автоматизованим транспортним засобом. Адже, таким суб'єктом у однаковій мірі може виступати власник або виробник такого транспортного засобу.

По-третє, у разі настання дорожньо-транспортної пригоди за участю транспортного засобу, який має високий рівень автоматизації, тобто втручання водія до керування транспортним засобом вимагається у виняткових ситуаціях, виникає закономірне питання щодо визначення причини настання пригоди, вини та відповідальності за заподіяні збитки третім особам. На нашу думку, у таких ситуаціях складно буде визначити причинно-наслідковий зв'язок настання пригоди, а отже, і неможливо достеменно встановити відповідальну за збитки сторону.

Рішенням для означених питань може стати поступовий перехід від обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласника до відповідальності виробника транспортного засобу або запровадження принципу змішаної відповідальності (shared responsibility) між водієм та виробником транспортного засобу.

## **2.Спільне використання автомобілів (каршенрінг).**

Одним із трендів сучасності, який з кожним роком набирає все більше прихильників серед громадян розвинених країн є

модель спільного використання автомобілів (каршерінг). Стимулом для цього є підвищення рівня безпеки, комфорту та зменшення витрат, пов'язаних із володінням та експлуатацією персональних транспортних засобів. Таким чином, відбувається поступовий перехід від моделі володіння індивідуальним транспортним засобом до моделі використання флоту транспортних засобів (у майбутньому - автоматизованих), в залежності від поточної, конкретної потреби споживача.

Для прикладу, за дослідженнями Колумбійського університету [6], витрати на утримання та експлуатацію власного автомобіля у США у середньому складають 0,75 дол. США на 1 милію, у той час як такі витрати при спільному використанні автомобілів можуть скоротитися на 80% і скласти 0,15 дол. США на 1 милію. Така економія досягається, перш за все, мінімізацією витрат на страхування, обслуговування, паркування, зберігання автомобіля тощо.

Активному поширенню концепції спільного використання транспортних засобів сприяє її підтримка з боку урядів та муніципальних органів ряду країн, що включає також часткове фінансування таких проектів [7].

Наслідком цієї тенденції стане суттєве скорочення кількості індивідуальних транспортних засобів, потреба у власному володінні яких з часом поступово зменшуватиметься.

Різде зменшення кількості транспортних засобів призведе до скорочення витрат страховиків, які здійснюють обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності автовласників, пов'язаних із виплатою страхового відшкодування за наслідками дорожньо-транспортних пригод. З іншого боку, це також призведе до скорочення ринку автотранспортного страхування, який генерує 27,4 % всіх зібраних страхових премій у сегменті ризикового страхування у Європейських країнах [8].

Враховуючи тривалий процес врегулювання «старих» збитків за договорами автотранспортного страхування різке скорочення зібраних страхових премій у майбутніх періодах може призвести до погіршення фінансового результату страховиків та, як наслідок, зростання вартості автотранспортного страхування, принаймні у перехідний період.

Споживачами страхових послуг (страхувальниками) замість фізичних та юридичних осіб – власників транспортних засобів стануть провайдери транспортних послуг, яким належатиме флот (парк) автомобілів для спільного користування.

Як зазначалося раніше, у разі використання автоматизованих транспортних засобів для спільного користування частину або повну відповідальність за збитки, завдані такими транспортними засобами у майбутньому перекладатиметься на провайдерів транспортних послуг.

Одним із можливих ризиків при експлуатації автоматизованих транспортних засобів стане потенційна уразливість їх систем управління до кібернетичних атак, які можуть порушити їх функціональність та/або повністю вивести їх з ладу. Питання кібернетичної безпеки особливо загострюється враховуючи масштабність та катастрофічність збитків внаслідок глобального несанкціонованого втручання до функціонування автоматизованих систем транспортних засобів.

### **3.Інтелектуальні транспортні системи та «підключені» транспортні засоби.**

Однією із ініціатив, яка на сьогодні активно підтримується Європейською федерацією страхування є запровадження інтелектуальних транспортних систем (ІТС) [9] на теренах Європейських країн. ІТС представляють собою системи, які поєднують у собі інформаційні та комунікаційні технології, що застосовуються у сфері дорожнього транспорту, включаючи інфраструктуру, транспортні засоби, користувачів, а також в управлінні дорожнім рухом та телекомунікаціями. Такі системи взаємодіятимуть з іншими моделями транспортних систем. ІТС накопичуватимуть інформацію, що у свою чергу пришвидшить розвиток телематичних технологій, які за допомогою використання комп'ютерів та безпроводникових комунікацій оперативно отримуватимуть, оброблятимуть та зберігатимуть данні щодо транспортної системи в цілому та її структурних елементів зокрема. Реалізовуватиметься технології адміністрування «Великого масиву інформації» (Big data), що дозволить страховикам відійти від теорії ймовірності та прогнозувати події більш точно за допомогою використання нових інструментів [10]. Автоматизація пошуку закономірностей та моделювання більш складних алгоритмів сприятимуть переходу від статистичного підходу оцінки ймовірності до прогнозування в умовах динамічного середовища.

Концепція «підключених» транспортних засобів (Connected Vehicles) є похідною від ІТС, оскільки, як вже згадувалося, транспортні засоби є невід'ємними елементами ІТС. Сутність цієї концепції полягає у налагодженні зв'язку між системами



транспортних засобів, користувачів, дорожньої інфраструктури за допомогою інформаційних мереж, включаючи Інтернет, але не обмежуючись ним. Інформація з «підключеного» транспортного засобу обмінюється в реальному часі із іншими пристроями як в середині транспортного засобу так із зовні.

Завдяки цьому рішення страховики зможуть поширювати так зване розумне страхування (usage-based insurance), яке базується на моніторингу поведінки водія під час керування транспортним засобом та дозволяє врахувати цей фактор при оцінці ризику водія та змодельювати більш повну його характеристику.

Отримання та аналіз відомостей з інформаційних систем транспортних засобів страховиками дозволить розширити перелів послуг, які входять до складу їх страхових продуктів. Наприклад, окрім страхового покриття у разі настання ДТП, вони зможуть додатково надавати послуги водіям щодо супутнього асистансу (скеровувати їх до найближчих станцій обслуговування, сервісних центрів, готелів тощо). Доступ страховиків до інформації від транспортних засобів сприятиме оперативному розслідуванню та врегулюванню страхових випадків завдяки швидкому аналізу ймовірного сценарію ДТП, визначенню причинно-наслідкових зв'язків, що призвели до настання збитку.

Особливо цінною інформація, отримана від «підключених» транспортних засобів буде для боротьби із страховим шахрайством, яке завжди супроводжувало автотранспортне страхування, у зв'язку із масовим поширенням цього виду страхування, спрощеною процедурою оформлення ДТП, складністю, а інколи і неможливістю верифікації страховиком обставин ДТП тощо.

Таким чином, означені інновації на автомобільному ринку матимуть безпосередній вплив на розвиток автотранспортного страхування, стимулюватимуть страховиків вдосконалювати їх страхові продукти, максимально сприятимуть врахуванню індивідуальних потреб кожного страхувальника, призведуть до пришвидшення врегулювання страхових випадків, мінімізують прояви страхового шахрайства та призведуть до зменшення вартості страхових послуг за ризиками, пов'язаними із володінням та експлуатацією транспортних засобів.

Проаналізовані перспективні інноваційні рішення у автотранспортному страхуванні, які будуть реалізовані у найближчому майбутньому, не дивлячись на їх

високотехнологічний характер та певну революційність у підходах до організації бізнес-процесів страховиків, збережуть потребу у функціонуванні існуючих гарантійних механізмів у цьому комплексі видів страхування. Адже, транспортний засіб, як визначальна категорія у автотранспортному страхуванні є і залишатиметься джерелом підвищеної небезпеки, що може призвести до збитків майнових прав як їх власників, так і третіх осіб – потерпілих.

#### Список джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-VI [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Шевченко В.И. Цифровая эра ОСАГО [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/blog/business/3723465/>
3. Advancing technology for humanity. News releases. [Ел. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ieee.org/about/news/2012/5september\\_2\\_2012.html](http://www.ieee.org/about/news/2012/5september_2_2012.html)
4. Automated and Autonomous Driving Regulation under uncertainty. [Ел. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/15cpb\\_autonomousdriving.pdf](http://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/15cpb_autonomousdriving.pdf)
5. National Motor Vehicle Crash Causation Survey. [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <https://crashstats.nhtsa.dot.gov/Api/Public/ViewPublication/811059>
6. TRANSFORMING PERSONAL MOBILITY [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://sustainablemobility.ei.columbia.edu/files/2012/12/Transforming-Personal-Mobility-Jan-27-20132.pdf>
7. UK to 'take car clubs up a gear' with £500,000 boost [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessgreen.com/bg/news/2357568/uk-to-take-car-clubs-up-a-gear-with-gbp500-000-boost>
8. European Motor Insurance Markets [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20motor%20insurance%20markets.pdf>
9. Current trends and future developments [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20motor%20insurance%20markets.pdf>
10. Шевченко В.И. Технологии меняющие жизнь. [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00585.pdf>

© Салайчук О.М., 2017

## 1.7. Проблеми та пріоритети інноваційного розвитку агропромислової сфери в Україні

У зв'язку з динамічним розвитком сільського господарства та посиленням інтеграції України у міжнародний економічний простір, зростає конкурентна боротьба між підприємствами на ринку сільськогосподарської продукції. Тому на даний момент актуальним є інтенсивне впровадження інновацій у сільське господарство, що сприятиме зростанню продуктивності праці, економії матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, зростанню обсягів виробництва тощо.

Україна за своїм природно-ресурсним потенціалом, історично сформованим образом світового сприйняття та особливостями ментальності є аграрною країною. Це – головний орієнтир, без усвідомлення та прийняття якого на державному рівні дії по реформуванню галузі сільського господарства неможливі.

Інновації – це створенні чи удосконалені конкурентоспроможні технології (продукція чи послуги), які в даний період часу впроваджуються в діяльність підприємства [6]. Таким чином, інновації у сільському господарстві можна визначити як зміну, що вноситься суб'єктом господарювання у діяльність підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку.

Необхідно зазначити, що у сільському господарстві впровадження інновацій пов'язане з виведенням нових сортів рослин, порід тварин, виготовленням техніки, новими ресурсозберігаючими технологіями тощо. Тому інновації у діяльність сільськогосподарських підприємств впроваджуються у трьох напрямках:

1) інновації у сфері людського фактора – підготовка спеціалістів, здатних експлуатувати нову техніку, обладнання і технології, підвищення їх кваліфікації, перепідготовка;

2) інновації у сфері біологічного фактора – розробка і освоєння нововведень, які забезпечують підвищення родючості земель сільськогосподарського призначення, зростання продуктивності тварин та урожайності сільськогосподарських культур;

3) інновації у сфері техногенного фактора – забезпечують удосконалення техніко-технологічного потенціалу сільськогосподарського підприємства [1; 4].

У сільському господарстві необхідно розглядати впровадження інновацій як послідовність 4 етапів: розробка інновацій, їх перевірка, відтворення та їх впровадження у діяльність. Набір ознак класифікації інновацій дозволяє раціонально організувати інноваційну діяльність підприємства.

Позитивними наслідками ефективно організованої технології впровадження інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств є: розробка та впровадження інновацій, пов'язаних з новими сортами рослин, виведенням нових порід тварин, застосуванням нової техніки тощо.

Перевірку інноваційних розробок здійснюють наукові установи та спеціальні державні установи чи організації. Відтворенням інновацій у сільському господарстві займаються насінницькі господарства (виращування елітного та репродукційного насіння нових сортів, гібридів сільськогосподарських культур); племінні заводи (розведення чистих порідних ліній тварин); машинобудівні підприємства (серійний випуск нової сільськогосподарської техніки); біологічні фабрики (випуск вакцин тощо).

Впровадження інновацій у сільському господарстві стримується необхідністю значного фінансування, тривалими строками розробки, низькою платоспроможністю держави, недостатньою інформацією щодо інновацій у галузі сільського господарства.

При впровадженні інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств важливою умовою є наявність інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал – це здатність до зміни, покращення, прогресу, це джерело розвитку. Тобто це здатність підприємства виробляти нову, науково містку продукцію з покращеними властивостями. Існує ряд елементів інноваційного потенціалу: природно-кліматичний, матеріально-технічний, науковий, кадровий, організаційний [4]. Для ефективного розвитку сільськогосподарського підприємства та покращення інноваційного потенціалу необхідною умовою є забезпечення взаємозв'язку таких факторів як: інвестиційна підтримка, сільське господарство, промисловість, що виробляє

засоби для сільського господарства, переробна промисловість, інфраструктура інноваційної діяльності, науково-технічне співробітництво у системі агропромислового комплексу, покращена система нормативно-законодавчих актів.

Сучасний розвиток будь-якого підприємства, галузі, країни неможливий без впровадження та використання інновацій та техніко-технологічних рішень, оскільки рівень активізації останніх визначають загальний рівень конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Адже всеохоплююче впровадження інновацій сприяє підвищенню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат та зниженню собівартості аграрно-продовольчої продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, що впливає на залучення інвестицій [2]. Нині основним викликом світових інноваційно-технологічних процесів є розвиток сільського господарства, який спрямований на динамічність агровиробництва за рахунок використання передових технологій.

Надзвичайної актуальності набуває пошук таких інноваційних рішень, які б забезпечили підвищення ефективності функціонування аграрної сфери в умовах обмеженості та збіднення природних ресурсів. Нині постійне впровадження новітніх розробок є запорукою сталого розвитку сільського господарства.

В аграрній сфері економіки нашої країни розвиток інноваційної діяльності занепадає внаслідок кризи, що спричинена військовими діями, зменшенням ринків збуту продукції, недосконалістю законодавчої бази, недостатності державного стимулювання інноваційної діяльності, обмеженості внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій та неможливості їх швидкої мобілізації, низького рівня інвестиційної привабливості галузі, а, особливо, відсутності інновацій та сучасних технологій виробництва і вирощування сільськогосподарської продукції.

Відповідно постає необхідність виявлення позитивних та негативних результатів впровадження передових агроінноваційних технологій, особливо їх адаптації до сучасного рівня виробництва, технічної оснащеності тощо.

Сучасний стан аграрної галузі обумовлюється глобальним впливом технологічної модернізації, яка не завжди є доцільною і не відповідає дійсним потребам та можливостям сільськогосподарських виробників. Тому Україна, прагнучи дотримуватися основних принципів агроінноваційного розвитку, має враховувати особливості й можливості вітчизняного сільськогосподарського виробництва та необхідність впровадження технологічної безпеки, перевірки наявних і впроваджуваних технологій.

Протягом останніх років народне господарство України розвивалося в основному за рахунок зростання об'ємів виробництва у низько технологічних сферах економіки. Фахівці виділяють такі основні проблеми вітчизняного сільськогосподарського виробництва, що призвели до падіння цих показників:

- застаріла техніко-технологічна база. Вітчизняна машинобудівна промисловість, яка нараховує приблизно півтори сотні розрізнених підприємств, які мають застаріле не модернізоване обладнання, яке ж то того має середній вік 30-35 років і знос якого досягає 70-80% [5];

- відбувається старіння сільськогосподарських кадрів. Молоде покоління мігрує до великих міст, що приводить до втрати кваліфікованих інженерно-технічних і робочих кадрів;

- погіршуються умови використання сільськогосподарських угідь. Більша частина земель виснажена і втрачає свою продуктивність у зв'язку з невиконанням правил обробки землі. Грунт не підтримується добривами та іншими корисними елементами. Кількість гумусу зменшується щороку;

- нестабільний політичний та економічний стан країни, недостатній розвиток державної фінансової системи не сприяє потоку інвестицій у сільське господарство;

- відсутній розвиток соціальної сфери на селі. Соціальну інфраструктуру на селі передано до комунальної власності. Відсутність достатніх фондів у місцевих бюджетах не забезпечує навіть простого відтворення соціальної інфраструктури села.

Визначення орієнтирів для реформ та інноваційного розвитку сільського господарства України базується на розумінні можливих варіантів шляхів подальшого розвитку сільського господарства та усвідомленні причин саме таких підходів до

подальших дій. Існує декілька варіантів подальших дій реформування агропромислового комплексу країни:

**1. Ситуаційне реагування** – концентрація зусиль та ресурсів на вирішенні поточних проблем сільського господарства, та підтримці стабільності аграрного сектору. Це – консервативний шлях, орієнтований на підтримку та збереження існуючої системи організації та функціонування сільськогосподарського комплексу. Прийняття та реалізація рішень відбуваються в рамках існуючого законодавчого та нормативного поля, з пристосуванням до ситуації, що складається в інших галузях народного господарства.

*Позитивні впливи на впровадження варіанту:*

1. Мінімум незручностей, пов'язаних зі змінами.
2. Простота прийняття рішень.

*Негативні ризики від впровадження варіанту:*

1. Низька ефективність результатів. Зазвичай вирішення одних проблем без урахування всієї системи зв'язків з іншими напрямками, галузями, політиками, породжує нові проблеми.
2. Практично неможливо досягти значущих результатів на рівні галузі, а тим більше народного господарства.
3. Високі витрати на управління галуззю.
4. Постійне існування потреби державного втручання в кожний елемент функціонування сільськогосподарської галузі.
5. Тушіння пожеж – підґрунтя для корупції. Обґрунтувати потребу в коштах легко, але також легко здійснювати їх неконтрольоване нецільове використання.
6. Майже відсутні перспективи досягнення лідерства в світовому вимірі.

**2. Ситуаційне реформування** – вирішення поточних проблем шляхом реформування проблемних ланок. Це – шлях фрагментарних реформ, орієнтований на оптимальне існування сільськогосподарської галузі в існуючій системі внутрішньогалузевих, народногосподарських, економічних, суспільно-політичних зв'язків. Зміни суттєво не торкаються існуючого законодавчого та нормативного поля, та орієнтуються на пристосування до існуючої системи відносин та ситуації, що складається в інших галузях народного господарства.

*Позитивні впливи на впровадження варіанту:*

1. Відносна простота рішень, що приймаються.

2. Можливість уникати міжгалузевих конфліктів.

*Негативні ризики від впровадження варіанту:*

1. Велика залежність суті та характеру реформ від інтересів інших галузей та існуючих відгалужень державних політик.

2. Непередбачуваність впливу реформ на інші напрямки сільського господарства та на аграрний сектор країни. Звідси – великий ризик необхідності в подальшому “гасити пожежі”, спровоковані реформами.

3. Обмежені можливості оптимізації фінансових, організаційних, матеріальних ресурсів, що спрямовуються на локальні реформи.

4. Локальні реформи майже неможливо зробити прозорими. Звідси – ризик корупції, що в свою чергу становить загрозу самим реформам.

5. Локальні реформи можуть якось вирішити локальні задачі навіть на рівні напрямку сільського господарства, але не можуть створити нову систему сільського господарства, таку що здатна саморозвиватись.

6. Локальні реформи не можуть забезпечити стійке лідерство в сільськогосподарській галузі на міжнародній арені.

**3. Здійснення системних реформ** – підхід до сільськогосподарської галузі як до системи взаємодіючих елементів (сільськогосподарських інноваційних напрямків, суб'єктів агробізнесу, економічних та фінансових моделей функціонування та розвитку, технологій та їх технічних систем, систем ресурсного забезпечення та логістики, кадрів сільськогосподарського виробництва та систем їх життєзабезпечення, систем аграрної науки та аграрної освіти та ін.), яка функціонує в ієрархії надсистем (національна економіка → народне господарство України → світова економіка → світ та світова спільнота). Відповідно і реформування здійснюється системно – реформуючи не тільки елементи та взаємозв'язки системи «сільське господарство України», але й елементи та зв'язки на рівні надсистем (суміжні галузі народного господарства, різні напрямки державної політики, Державний бюджет та система державного управління, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньополітичні принципи та правила).

Це – шлях системних реформ, орієнтований на збалансоване поетапне, поступове досягнення аграрним бізнесом економічної



незалежності від державних дотацій та субсидій, та перетворення сільського господарства України у впливовий фактор існування світової спільноти.

*Позитивні впливи на впровадження варіанту:*

1. Здатність сільського господарства самоадаптовуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

2. Перетворення сільського господарства на провідну науко- та інтелектуалоємну галузь економіки та народного господарства України.

3. Радикальне зменшення залежності галузі та її суб'єктів від державних дотацій при значному збільшенні участі галузі у наповненні Державного бюджету.

4. Перетворення сільськогосподарської галузі на вагомий інструмент впливу України на її позиції в світі.

5. Виключення можливості корупційного використання бюджетних коштів.

*Негативні ризики від впровадження варіанту:*

1. Прийняття програми в урізаному, фрагментарному вигляді внаслідок впливу суб'єктивних факторів (нездатність системного сприйняття програми, недостатність політичної волі до масштабних системних реформ, не проявлене стремління зберегти підґрунтя для корупції, намагання «захистити» від реформування окремі напрямки, боязнь або небажання змін тощо)

2. Реалізація програми в урізаному, фрагментарному вигляді, або непослідовність у здійсненні реформ під приводом недостатності коштів Державного бюджету, відсутності інших ресурсів. В цьому випадку необхідно не скорочувати програму, а переглядати строки етапів її повної реалізації без збитку для її суті та цілей.

3. Реалізація програми потребуватиме нової якості управління, засноване не на силових адміністративних методах, а на вмінні точно та якісно застосовувати стимули та мотиватори для сільгоспвиробників, інвесторів, підприємців та інших суб'єктів сільського господарства.

4. Це – Державна програма, яка потребує переосмислення всієї парадигми розвитку України, місця та ролі в ній сільського господарства. Тому її реалізація потребує скоординованих дій всіх гілок Державної влади – президентської, законодавчої, виконавчої.

5. Програма потребує глибокого професійного моніторингу ходу реформ в усьому діапазоні суб'єктів сільського господарства (від підприємств агробізнесу до напрямків та галузі в цілому) і на цій основі, використовуючи принципи та алгоритми управління закладені в програмі, здійснювати керування інструментами та змінами в політиках. А це потребує відповідної підготовки державних службовців та представників законодавчої гілки влади.

Вибір, який зроблений в цій програмі на основі третього варіанту шляхів подальшого розвитку сільського господарства України, визначає глибину, системність та масштабність реформ на інноваційній основі.

Розвиток сільського господарства України та здійснення відповідно необхідних реформ в державі має здійснюватися, орієнтуючись на тенденції та очікування, що існують та виникають в надсистемах – в світі, світовій економіці, в Україні в цілому та в її економіці. Це – необхідна умова при визначенні напрямків розвитку та формуванні майбутнього галузі сільського господарства.

Для цього в державі повинні втілитись у життя нові пріоритети та цілі, які дадуть поштовх інноваційного розвитку агропромислового комплексу:

- держава обиратиме інноваційний шлях розвитку та відповідно буде політику в сфері залучення інвестицій в розвиток ключових системоутворюючих галузей сільського господарства;

- займатися сільгоспвиробниками можуть чим завгодно, але тим із них, які хочуть розвивати новітні технології, держава повинна допомагати; тому пріоритетне сприяння держави буде тим інвесторам, які приводять в Україну виробництва з ресурсозберігаючими новітніми технологіями;

- слід переймати для України моделі технологій господарювання в тих країнах, де у відповідних галузях немає дотацій;

- держава сприятиме приходу інвесторів в ті сфери, де конкуренції ще немає, де є дефіцит підприємництва, а не задля створення додаткової конкуренції в уже існуючих секторах та сферах сільського господарства та його оточення;

- держава не зацікавлена в крупних мегахолдингах, разом з тим сприятиме розвитку великотоварного виробництва;
- держава підтримуватиме кооперацію дрібних та середніх товаровиробників;
- державні пріоритети в залученні інвестицій (молочну галузь, створення селекційно-генетичних пірамід в свинарстві, в розвиток системи забезпечення гармонійного функціонування рослинницької галузі (будівництво портових та залізничних терміналів та елеваторів, морську та залізничну транспортну логістику для зерновиробництва), в обслуговуючу дрібних та середніх сільгоспвиробників споживкооперацію;
- держава буде активно сприяти доступу на ринок товарів постачальників, які заводять в Україну дешеві іноземні кредитні лінії.

Через постійну нестачу бюджетного фінансування аграрна наука практично втратила можливості для створення інноваційно нового продукту. Тоді як зарубіжний досвід фінансування інноваційного розвитку сільського господарства вказує на те, що в країнах ЄС на державному рівні для стимулювання інноваційної діяльності підприємств використовують фінансові, податкові та інші заходи: у Фінляндії, Швеції і Німеччині – в основному гранти та позики за зниженими процентними ставками, що дозволяє зосереджувати підтримку у пріоритетних галузях промисловості; у Португалії, Іспанії та Італії, де інноваційний сектор відносно слабкий – податкові пільги, що дає можливість стимулювати широке коло підприємств, які впроваджують інновації. Завдяки цьому внесок інноваційної складової в економічне зростання, який вимірюється темпами зростання ВВП, за останнє десятиріччя в розвинутих державах постійно зростає. В США, наприклад, частка цього фактору в забезпеченні економічного росту збільшилась з 31,0% у 1980-і роки до 34,6% на початку нового сторіччя; в Японії відповідно з 30,6% до 42,3%. В країнах Європи внесок «інноваційного фактору» у середньому зріс з 45,5% до 50,0% [5].

Сукупні витрати на наукові дослідження, які пов'язані з розвитком сільського господарства, складають в США біля 4 млрд. дол.. В Україні для забезпечення розвитку аграрної науки необхідно щорічно із державного бюджету виділяти коштів на суму не менше 1,7%, а в подальшому 2,3-2,5% вартості продукції

виробленої у агропромисловому комплексі. Зараз цей показник не перевищує 0,4% [3].

Загалом Україна має потенційні можливості для успішного здійснення інноваційної діяльності. Закон України «Про інноваційну діяльність» передбачає створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відродження, розвитку і використання науково-технічного потенціалу держави, забезпечення введення сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій, виробництво і реалізацію нових видів конкурентоспроможної продукції.

Система заходів щодо активізації інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств має включати:

- постійну державну підтримку фундаментальних наукових розробок;
- формування інноваційної інфраструктури;
- державну підтримку створення венчурних компаній, технопарків, бізнес-інкубаторів, інвестиційних компаній;
- створення системи державної підтримки сільськогосподарських підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (надання пільгового оподаткування, виділення грантів, субвенцій);
- створення системи пільгового кредитування сільського господарства;
- введення ринку земель, створення аграрного банку, іпотечне кредитування;
- запровадження системи лізингових відносин;
- залучення до процесу інвестування аграрної сфери іноземних і вітчизняних інвесторів;
- забезпечення цінового паритету між сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними й енергетичними ресурсами;
- усунення міжгалузевих диспропорцій у фінансуванні аграрної галузі із державного бюджету;

Наведений комплекс заходів вимагає реформування аграрних відносин, тому основною рушійною силою має стати держава в особі державних органів. Перед державною владою постає необхідність докорінної зміни системи підтримки аграрної галузі.

У той же час сільськогосподарські підприємства також мають здійснювати низку заходів щодо активізації інноваційної діяльності як необхідної умови підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Актуальність цього питання спричиняється активною діяльністю держави щодо відкритості кордонів України. Зі вступом України до СОТ та з перспективою вступу до ЄС постала нагальна необхідність реформування аграрних підприємств для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільгосппродукції як на внутрішньому ринку, так і на зовнішніх, особливо техніки і технологій, що ними використовуються.

#### Список джерел

1. Височан О.С. Наукові підходи до визначення понять «інновації» та «інноваційна діяльність» у сільському господарстві / О.С. Височан, Ю.В. Пікуш // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. - № 2. – С. 101-104.
2. Дем'яненко С.І. Інноваційне зростання- основа стабільності агропромислового комплексу / С.І. Дем'яненко // Наука та інновації. Сільськогосподарські і аграрні технології. – 2005. – Т. 1. – Вип. 1. – С. 87-98. (DOI: 10.15407).
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: офіційний web-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Мартинюк М.А. Інновації в сільському господарстві / М.А. Мартинюк, Т.М. Ратошнюк // Наука і економіка. – 2014. - № 2 (34). – С. 94-98.
5. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська // «Економіка і прогнозування». – 2010. - № 3 - С.90-102
6. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві / О.І. Янковська // Економіка ХХІ століття: виклики та проблеми. – 2012. - № 4. – С. 30-33.

© Карасьов О.П., Миронова Р.М., 2017

## **1.8. Інноваційні механізми досягнення безпеки праці на вітчизняних підприємствах**

Безпека праці є однією із компонентів всевітньої визнаної концепції гідної праці та цілей суспільного прогресу. Безпечні і комфортні умови праці - це таке зовнішнє по відношенню до працівника середовище, яке впливає на його організм, фізіологічні й психічні функції, психологічний стан, однак не піддає ризику життя і не завдає шкоди здоров'ю, є сприятливим для його працездатності і продуктивності праці.

Умови праці залежать від сукупності факторів технічного, економічного, правового і соціального характеру. При цьому структура галузей економіки, стан основних фондів, інвестиційна і соціальна політика держави, а також сукупність міжнародних стандартів і систем управління професійною безпекою і здоров'ям працівника, діяльність міжнародних організацій (зокрема, Міжнародної організації праці (МОП)), щодо встановлення принципів профілактики виробничого травматизму і професійних захворювань та основ безпеки праці задають базові параметри умов і охорони праці, визначають динаміку їх змін, траєкторію і цілі розвитку.

Інституціональною основою безпеки праці є сукупність положень національних та міжнародних нормативно-правових актів, які закріплюють права працівників на належні, безпечні і здорові умови праці. Зокрема, існує більш ніж 70 Конвенцій і Рекомендацій МОП з безпеки та гігієни праці, більше 30 практичних посібників та програма МОП «За безпечну працю».

Основою нормативно-правового регулювання гідних умов праці в Україні є Конституція, яка декларує рівні права і свободи людини на вільний вибір праці, що відповідає безпечним і здоровим умовам; на відпочинок; на соціальний захист у разі втрати працездатності й деякі інші, а також обов'язки і відповідальність роботодавця щодо створення належних, безпечних та здорових умов праці для працівників, запобігання нещасним випадкам та професійним захворюванням на виробництві. Законодавчою базою з охорони праці України є Закон України «Про охорону праці» та Кодекс законів про працю (КЗпП), а також Закони України: «Про загальнообов'язкове

державне соціальне страхування», «Про охорону здоров'я», «Про пожежну безпеку», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про використання ядерної енергії і радіаційну безпеку», їх доповнюють державні міжгалузеві й галузеві нормативні акти та інші документи.

Характерна особливість управління охороною праці на сучасному етапі — перенесення відповідальності за стан умов праці на рівень підприємств, а також посилення ролі всіх сторін соціально-трудових відносин у процесі управління безпекою праці. Зокрема, КЗпП передбачає, що «власник або уповноважений ним орган розробляє за участю професійних спілок і реалізує комплексні заходи щодо охорони праці відповідно до Закону України «Про охорону праці»[1]. План заходів щодо охорони праці включається до колективного договору (ст. 161). Трудові колективи мають право контролювати використання коштів, призначених на охорону праці (ст. 162).

Однак, всупереч розвинутому нормативно-правовому регулюванню, діючим міжнародним та національним програмам і вже впровадженим заходам щодо безпеки праці, сучасні багатомірні кризові процеси зумовлюють надзвичайно негативну ситуацію в Україні у цій сфері. Це і надвисока чисельність працівників, що здійснюють свою трудову діяльність в неналежних умовах, і надзвичайні показники травматизму і профзахворюваності в Україні, і високі розміри відшкодування матеріальної шкоди потерпілим на виробництві тощо.

Так, за даними Держкомстату України [2] чисельність працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці станом на 31 грудня 2015 р. становила 1040,5 тис осіб або 26% до облікової кількості штатних працівників. За видами економічної діяльності (рис. 1) найбільшою була частка зайнятих на робочих місцях з такими умовами праці у промисловості (64%), зокрема, в добувній промисловості і розробленні кар'єрів – 68,7%, у виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення – 58,5%, на металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім машин і устаткування – 57,7% та ін.

Загрозливі масштаби в Україні мають показники виробничого травматизму та профзахворюваності. У 2016 році робочими органами виконавчої дирекції Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та

професійних захворювань України зареєстровано 4 766 (з них 364 - смертельно) потерпілих від нещасних випадків на виробництві. Серед причин нещасних випадків переважають організаційні – 65,1% (3 103) нещасних випадків. Через психофізіологічні причини сталося 22,8% (1 088) нещасних випадків, а через технічні причини – 12,1% (575) [3].

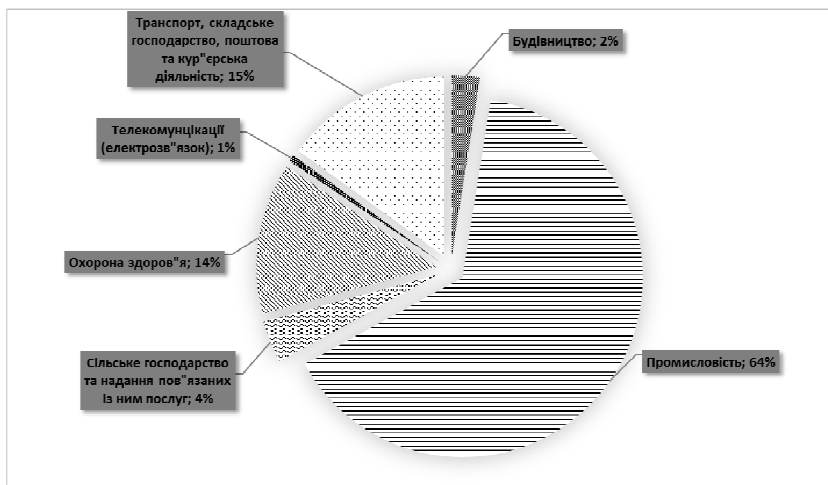


Рисунок 1. Розподіл працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, за окремими видами економічної діяльності, на 31 грудня 2015 року

*Джерело:* побудовано за даними [2]

Серед актуальних проблем безпеки праці світова спільнота звертається до проблем неформальної зайнятості, зокрема на малих підприємствах або на невизначених робочих місцях, умови праці на яких не відповідають елементарним вимогам. У цілому в світі понад 1,5 млрд. осіб належать до сфери незахищеної зайнятості, тобто не мають гідних умов праці, голосу та не охоплені соціальним забезпеченням [4, с. 5-7].

Надзвичайно загострюються в умовах інформатизації, інтелектуалізації праці питання соціально-психологічного та морального стану працівників, поширення проблем професійного психоемоційного вигорання та стресів, що супроводжують трудову діяльність абсолютно різних категорій працівників. Зокрема, Дублінський Фонд вважає, що від стресових явищ



страждають приблизно 28% працівників в країнах ЄС, у 23% виявлені симптоми хронічної перевтоми, 60% скаржаться на постійний брак часу на роботі. У Франції профспілки вимагають визнання стресу професійним захворюванням, оскільки його жертвами називають себе 72% опитаних працівників. У Британії 32% опитаних трудящих назвали основною причиною стресу проблеми під час поїздок на роботу, 23% - складність поєднання трудових і домашніх навантажень. Значна частина працівників в країнах ЄС вважає причиною стресу психологічні наслідки конкуренції за робочі місця [5, с. 15].

Таким чином, проблеми забезпечення гідних умов праці є актуальними і в світі, і в Україні та потребують якнайшвидшого вирішення, адже кожний випадок виробничого травматизму та профзахворюваності тягне за собою низку соціальних та економічних втрат для суспільства, підприємства, постраждалого працівника та його сім'ї. Для України ще однією проблемою є приховування нещасних випадків на виробництві, неналежне їх розслідування, непов'язання захворювань працівників з трудовою діяльністю, що спотворює й так високі показники офіційної статистики.

Серед першочергових заходів щодо впровадження інноваційних механізмів у сфері безпеки праці варто відмітити переорієнтацію всієї системи охорони праці від реагування на страхові випадки, відшкодування заподіяної шкоди працівникам до прогресивної моделі попередження виробничих ризиків та управління професійною безпекою працівників. Тобто сучасні механізми безпеки праці ґрунтуються на превентивному підході і включають в себе удосконалення інституційного забезпечення, економічного стимулювання, соціального діалогу і соціальної відповідальності на різних рівнях.

Зокрема, на макрорівні соціальна відповідальність держави у сфері безпеки й охорони праці має проявитися у якнайшвидшій ратифікації відповідних конвенцій МОП, а саме: Конвенції № 121 «Допомоги у випадках виробничого травматизму» (1964 р.), Конвенції № 155 «Про безпеку, гігієну праці та виробниче середовище» (1981 р.), Конвенції № 176 «Про безпеку та гігієну праці в шахтах» (1995 р.) та Конвенції № 187 «Основи, що сприяють безпеці та гігієні праці» (2006 р.). Соціально відповідальна держава має розробляти державні стандарти і

гарантії з охорони праці на основі міжнародних норм і забезпечити їх неухильне виконання, використовуючи для цього заохочувальні і примусові методи [6, с. 278].

Соціально відповідальні роботодавці повинні не тільки неухильно виконувати державні стандарти і зобов'язання з колективних договорів і угод, але й добровільно вживати додаткові заходи. Серед першочергових з них вважаємо за доцільне виокремити такі:

- Впровадження ефективних динамічних стратегій управління безпекою праці інтегрованих в загальну систему менеджменту підприємства;

- Розгляд витрат на охорону праці як інвестицій, що приносять довгострокові вигоди від покращення здоров'я і працездатності працівників, а саме: сприяють поліпшенню умов праці та віддачі від працівників, поліпшенню бренду роботодавця, іміджу підприємства в цілому, активізації інноваційної діяльності, підвищенню якості продукції чи послуг, зростанню продажів, зниженню витрат тощо;

- Розвиток культури безпеки праці як концептуальної основи(філософії) в області охорони праці.

Дійсно, на порядку денному для вітчизняних підприємств стоїть впровадження існуючих соціальних стандартів відповідальності бізнесу за охорону праці (стандарт SA8000 «Social Accountability 8000 – Соціальна відповідальність», стандарт із менеджменту охорони праці OHSAS 18001, стандарти якості ISO та ін.), які мають бути диференційовані для кожної галузі залежно від техніко-організаційних, технологічних та інших факторів і відображатися в угодах на галузевому та регіональному рівнях і в колективних договорах підприємств.

Британський стандарт BS 8800-96 «Керівництво з систем управління охороною здоров'я і безпекою персоналу» (Guide Occupational health and safety management systems) і розроблений на його основі міжнародний стандарт OHSAS 18001-99 «Системи управління охороною здоров'я і безпекою персоналу. Вимоги» (Occupational Health and Safety Assessment Series) стали базовими для організації управління охороною праці і були орієнтовані на створення системи управління охороною праці підприємства, яка у вигляді підсистеми могла б бути об'єднана з іншими

підсистемами менеджменту в рамках єдиної інтегрованої системи управління підприємством [5, с. 18].

Стандарт OHSAS 18001 є тією базою, за якою здійснюється перевірка систем менеджменту охорони праці і промислової безпеки, він цілком інтегрується з іншими стандартами систем менеджменту, такими як ISO 9001 (Якість), ISO 14001 (Екологічний менеджмент), ISO 27000 (Захист інформації), ISO 26000 (Соціальна відповідальність), ISO 50000 (Енергоменеджмент) та ін. Даний стандарт був основою впровадження превентивної моделі забезпечення професійної безпеки і здоров'я працівників (OSH-системи).

Нині чинним є «ДСТУ OHSAS 18001:2010. Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги (OHSAS 18001:2007, IDT)» [7]. OHSAS 18001 розроблений з урахуванням структури стандартів ISO, щоб сприяти інтеграції систем управління якістю, екологічного управління й гігієни та безпеки праці в організаціях. Цей стандарт встановлює вимоги до системи управління гігієною та безпекою праці, щоб дати організаціям змогу сформулювати і реалізувати політику та встановити і досягнути цілі, які враховують правові вимоги й інформацію про суттєві ризики у сфері гігієни і безпеки праці. Він призначений для застосування організаціями всіх типів і розмірів, а також у різноманітних географічних, культурних і суспільних середовищах.

Сертифікація за OHSAS 18001 має ряд суттєвих переваг для підприємства, що її впроваджує (рис. 2).

Так, з точки зору соціальної відповідальності перед найманими працівниками, інвестиції в здоров'я, безпеку і розвиток персоналу підвищують довіру до компанії з боку працівників, знижують плинність, підвищують кваліфікаційний рівень працівників, а отже, призводять до підвищення конкурентоспроможності компанії.

За рахунок поліпшення умов праці та зниження непродуктивних витрат часу і праці підвищується продуктивність праці (так, за оцінками експертів, раціональний комплекс заходів, спрямованих на поліпшення умов праці, може забезпечити приріст продуктивності праці до 25%) [8].

Насамкінець, реалізація підприємством OSH-системи призводить не лише до довгострокових вигід в сфері гігієни і

безпеки праці, але й має результатом підвищення рівня довіри інвесторів і бізнес-партнерів, підвищення іміджу, зростання конкурентоспроможності, збільшення вартості компанії тощо.

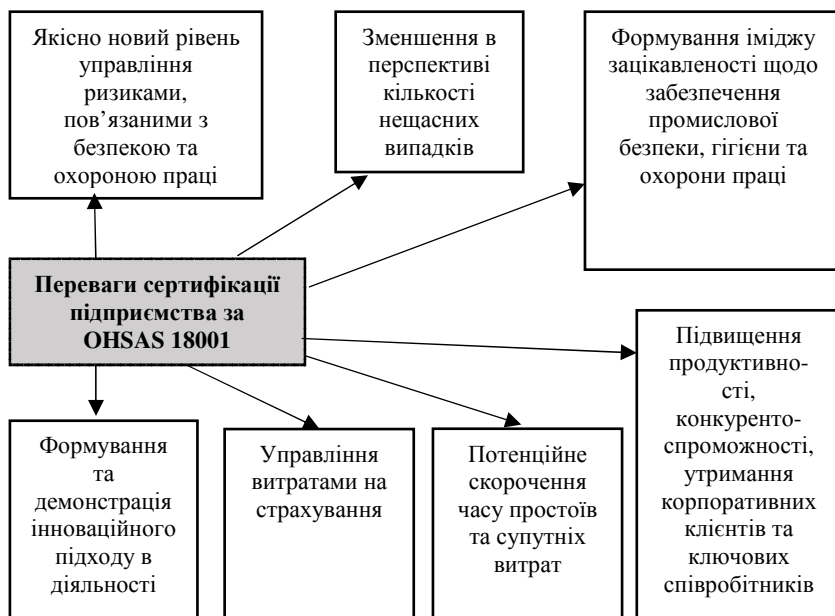


Рисунок 2. Переваги сертифікації за OHSAS 18001 для підприємства

Разом з тим, надзвичайно посилюється нині соціальна відповідальність й інших сторін соціально-трудових відносин. Зокрема, це стосується функції громадського нагляду і контролю, яку мають виконувати профспілки або інші громадські організації. Саме вони мають сприяти, контролювати, вимагати включення необхідних заходів щодо безпеки та гігієни праці до колективних договорів і угод, дотримання строків атестації робочих місць за умовами праці, впровадження соціальної звітності за міжнародним стандартом SA 8000:2008, що найбільш повно відображає питання умов праці диференційовано для різних галузей, та інших стандартів.

Також на індивідуальному рівні надзвичайно зростає роль особистої соціальної відповідальності працівників у сфері гігієни і безпеки праці, яка полягає у неухильному дотриманні

виробничої дисципліни, виконанні правил техніки безпеки, високому розвитку особистої культури безпеки праці тощо. Працівники самі мають бути активними суб'єктами процесу створення гідних умов праці, дотримання норм і впровадження провідних міжнародних стандартів безпеки праці.

Як зазначалося, ще однією надважливою складовою інноваційного механізму безпеки праці є впровадження концепції культури праці на всіх рівнях. Адже згадувані системи сертифікації як в Україні, так і в усьому світі мають необов'язковий характер, а тому імплементація системи соціально орієнтованого управління (Total Responsibility Management, TRM), й у свою чергу відповідних стандартів, у діяльність вітчизняних підприємств залежить саме від соціальної відповідальності керівництва компаній, від їх усвідомленості важливості та соціально-економічної ефективності цих рішень, від рівня розвитку культури безпеки праці тощо.

Впровадження TRM дає можливість говорити, що компанія добровільно йде по шляху врахування інтересів не тільки своїх власників, але враховує інтереси своїх співробітників і суспільства в цілому. У підсумку, саме керівництво виробляє концепцію (філософію) в області охорони праці і формує культуру охорони праці в своїй організації.

Таким фактором, як організаційна культура, зміна поведінки, підвищення відповідальності, відданість організації меті забезпечення гідних умов праці та безпеки праці приділяється дедалі більша увага. Це і положення Конвенції (187) «Про засади, що сприяють безпеці та гігієні праці», де визначено термін «національна культура профілактики в галузі безпеки та гігієні праці», і Керівництво з систем управління охороною праці (2001 р.), і Глобальна стратегія з питань охорони праці на виробництві (2003 р.) та доповідь МОП «Основні напрями просування охорони праці» (2004 р.). Логічним наслідком міжнародних зусиль у цьому напрямі стало опрацювання Доповіді МОП до Всесвітнього дня охорони праці у 2015 р., яка називається «Разом підвищимо культуру профілактики у сфері праці» і на сьогодні є взірцевою у справі налагодження культури охорони праці на різних рівнях соціально-трудових відносин [9, с. 61, 63].

Культуру охорони праці можна високо оцінити за двома основними параметрами охорони праці: місія охорони праці та «залучення в охорону праці». Місія охорони праці означає пріоритетність охорони праці в загальній місії підприємства, а

залучення в охорону праці означає, що органи громадського нагляду і працівники спільно створюють атмосферу взаємодопомоги щодо охорони праці на виконавчому рівні [10].

Дієвим інструментом управління також вважається «клімат охорони праці» [10]. Показники клімату безпеки, як і сама концепція клімату безпеки, має істотне значення для промислових підприємств і формування культури охорони праці, оскільки розглядаються як необхідне джерело інформації при оцінці відповідності поведінки робітників прийнятним на підприємстві нормам безпеки. У цьому полягає прикладне застосування концепції клімату безпеки для культури охорони праці на промислових підприємствах. Показники клімату безпеки є тим практичним інструментом, який без великих витрат може бути використаний менеджментом для оцінки та розпізнавання потенційно проблемних ділянок. Таким чином, можна рекомендувати його включення в якість одного з елементів інформаційної системи організаційної безпеки. Отримана інформація може служити в якості генеральної лінії при розробці культури охорони праці та політики безпеки.

Природно, що будь-яка система управління може вважатися ефективно функціонуючою тільки в тому випадку, якщо забезпечено її безперервне вдосконалення, яке, в свою чергу, досягається через постійний аналіз і оцінку її якості. Саме на отримання інформації для подальшого аналізу і коригування системи спрямований аудит охорони праці [5, с.45]. Розрізняють різні види аудиту охорони праці, однак його головною метою є не виявлення порушень, а «систематичний і незалежний аналіз, що дозволяє визначити відповідність діяльності і результатів у галузі охорони праці із запланованими заходами, а також оцінити ефективність впровадження заходів та їх придатність поставленим цілям відповідно до OHSAS-18001» [5, с.46].

Об'єктами аудиту можуть бути ризики; вимоги законодавчих актів; цілі і завдання у сфері охорони праці, плани і програми заходів у сфері безпеки праці; відповідальність за дотримання вимог охорони праці; навчання, компетентність та обізнаність персоналу з питань охорони праці; документація, моніторинг умов і охорони праці та вимірювання параметрів умов праці; невідповідності та профілактичні і коригуючі заходи; міра відповідності конкретних адміністративних, робочих процедур та робочих ділянок, операцій, виробничих процесів нормативній документації зі стандартизації та ін.

На нашу думку, реалізація вищезазначених та інших заходів уможливить залучення до процесу поліпшення умов та безпеки праці всіх суб'єктів соціально-трудоких відносин, подолання гострих проблем у цій сфері, а найголовніше здійснення попереджувальних заходів.

#### Список джерел

1. Про охорону праці: Закон України від 14.10.1992 р. № 2694-ХІІ (в ред. Закону № 229-ІV від 21.11.2002, зі змінами).
2. Умови праці найманих працівників у 2015 році. Статистичний бюлетень. – Київ: Держкомстат України. - 2016.
3. Профілактика нещасних випадків. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.social.org.ua/activity/profilactika>
4. Доклад о человеческом развитии 2015. Труд во имя человеческого развития. ПРООН, 2015.
5. Зеркалов Д.В. Безопасность труда. [Электронное издание] Моногр. / Д.В. Зеркалов. — К.: Основа, 2012. — 643 с.
6. Лебедев І. В. Забезпечення гідної праці на засадах корпоративної соціальної відповідальності : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.07 / Лебедев І. В.; Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2015. – 527 с.
7. ДСТУ ОHSAS 18001:2010. Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги (OHSAS 18001:2007, IDT) [Текст]. – Чинний від 2011-01-01. – К.: Держспоживстандарт України, 2011. – 20 с.
8. Свитенко Д., Авраменко А. Обеспечение безопасности труда персонала как элемент социально-ориентированного управления организацией [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hr-portal.ru/article/obespechenie-bezopasnosti-truda-personala-kak-element-socialno-orientirovannogo-upravleniya>
9. Древаль Ю.Д. Участь МОП у формуванні та вдосконаленні культури охорони праці / Древаль Ю.Д. // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2016. - № 2 (12). – С. 58-66.
10. Хайруллина Л.И., Гасилов В.С. Культура охраны труда как элемент управления предприятием // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11-3. – С. 665-669 - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=30593>

© Василик А.В., 2017

## **РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

### **2.1. Формування імітаційної моделі структурної взаємодії чинників впливу на розвиток аграрного сектора національної економіки**

На жаль в Україні поки що не створили ефективну систему інноваційного забезпечення аграрного сектора. В окремих сферах переважно зустрічаються застарілі технології ведення господарства, які мають негативний вплив на витратоутворюючі фактори виробництв, тим самим зменшуючи можливість підвищення конкурентоспроможності продукції. Це призводить до збільшення собівартості виробництва та зниження його рентабельність. Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції з 2010 по 2014 рік знизився від 21,1% до 11,1%, саме це свідчить про те, що в аграрному секторі спостерігається загальна неефективна інноваційна забезпеченість [3].

Одним із головних стримуючих чинників інноваційного розвитку аграрного сектора є недостатньо якісне і сучасне технічне забезпечення, а саме недостатній рівень техніко-технологічної модернізації. Частіше за всього використовується морально застарілі моделі техніки вітчизняного виробництва.

Ще одним із стримуючих чинників є малоефективна та нерозвинена інфраструктура ринку інновацій, де спостерігається майже відсутність фінансової складової, системи передачі технологій, системи, що зв'язує науку та виробництво та стимулюючі заходи науково-дослідної діяльності.

Також інноваційний розвиток стримує досить низький рівень платоспроможності більшості сільськогосподарських товаровиробників, недосить сприятливі умови залучення кредитних ресурсів для впровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій, сучасних технічних засобів виробничих процесів, високоінтенсивних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, порід сільськогосподарських тварин [1].



В рамках цього дослідження проведено аналіз чинників впливу на розвиток в аграрному секторі національної економіки на основі досліджуваних статистичних даних. Дослідження впливу факторів проведено шляхом побудови математичної моделі, що дає змогу дати кількісну оцінку детермінованого зв'язку між факторами.

Оскільки об'єктом вивчення є складна система, то побудови ізольованих рівнянь регресії недостатньо для опису цієї системи і подальшого пояснення механізму її функціонування. Зміна однієї змінної не відбувається без зміни інших, тому постає проблема опису структури зв'язків між змінними системою так званих одночасних рівнянь.

Структурна форма моделі дослідження містить ендогенні та екзогенні змінні. Класифікація змінних на ендогенні й екзогенні залежить від теоретичної концепції прийнятої моделі, у дослідженні змінні в одних моделях ендогенні, а в інших – екзогенні змінні [2].

Екзогенні змінні, зумовлені змінні, на які мають вплив реалізація регуляторних державних заходів:

$x_1$  – рівень сільського населення, який пропонується визначати за співвідношенням сільського населення до загальної чисельності населення України;

$x_2$  – співвідношення кількості сільського населення у віці від 16-59 років до загальної чисельності населення, що відображає оновлення трудового потенціалу країни в частині аграрного сектора, із 12-річним лагом. Наявність лагу виявляється в тому, що під час побудови моделі було використано значення  $x_2$ , розраховані для 1995-2007 років, у той час, як значення решти екзогенних змінних охоплювали період 2002-2015р.р. Наявність запізнюючих змінних в моделі зумовлена тривалістю освітнього процесу та наявністю її інерційного впливу на економіку із відтермінуванням у 6-12 років [5];

$x_3$  – співвідношення населення зайнятого сільським, лісовим та рибним господарством, до загальної кількості зайнятого населення;

$x_4$  – питома вага капітальних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство у загальному обсязі капітальних інвестицій за іншими видами діяльності;

$x_5$  – питома вага підприємств діючих у аграрному секторі, які здійснюють технологічні інновації.

Едогенні змінні, які, реагуючи на динаміку зовнішніх ендогенних чинників та з різною інтенсивністю впливаючи одна на одну, відображають результат розвитку аграрного сектора:

$y_1$  – питома вага валової доданої вартості сільського, лісового та рибного господарства (к фактичних цінах);

$y_2$  – щорічні ланцюгові темпи приросту випуску продукції на підприємствах аграрного сектора, визначенні співвідношенням у нефінансових корпораціях та сектора загальнодержавного управління до загального випуску продукції у сільському господарстві;

$y_3$  – питома вага реалізованої сільського господарської продукції у загальному обсязі за іншими видами економічної діяльності.

Беручи до уваги, що ендо- та екзогенні змінні мають одночасний взаємовплив, тому побудована модель має вигляд системи взаємозалежних рівнянь:

$$\begin{cases} y_1 = b_{10} + b_{12}y_2 + a_{11}x_1 + a_{13}x_3 + a_{14}x_4 + \varepsilon_1 \\ y_2 = b_{20} + b_{21}y_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + a_{25}x_5 + \varepsilon_2 \\ y_3 = b_{30} + b_{32}y_2 + a_{32}x_2 + a_{34}x_4 + a_{35}x_5 + \varepsilon_3 \end{cases} \quad (1)$$

Структурна форма моделі в правій частині містить при ендогенних змінних коефіцієнти  $b_{ik}$  і екзогенних змінних – коефіцієнти  $a_{ij}$ , які називаються структурними коефіцієнтами моделі. Усі змінні в моделі виражені у відхиленнях від середнього рівня, тобто під  $x$  мається на увазі  $x - \bar{x}$ , а під  $y$  – відповідно,  $y - \bar{y}$ . Тому вільний член в кожному рівнянні системи відсутній:

$$\begin{cases} y_1 = b_{12}y_2 + a_{11}x_1 + a_{13}x_3 + a_{14}x_4 + \varepsilon_1 \\ y_2 = b_{21}y_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + a_{25}x_5 + \varepsilon_2 \\ y_3 = b_{32}y_2 + a_{32}x_2 + a_{34}x_4 + a_{35}x_5 + \varepsilon_3 \end{cases} \quad (2)$$

Використання МНК для оцінювання структурних коефіцієнтів моделі дає, зміщені і неспроможні оцінки, тому для

визначення структурних коефіцієнтів моделі структурну форму моделі перетворено в приведену форму моделі.

Приведена форма моделі є система лінійних функцій ендогенних змінних від екзогенних:

$$\begin{cases} \hat{y}_1 = \delta_{11}x_1 + \delta_{12}x_2 + \delta_{13}x_3 + \delta_{14}x_4 + \delta_{15}x_5 + u_1 \\ \hat{y}_2 = \delta_{21}x_1 + \delta_{22}x_2 + \delta_{23}x_3 + \delta_{24}x_4 + \delta_{25}x_5 + u_2 \\ \hat{y}_3 = \delta_{31}x_1 + \delta_{32}x_2 + \delta_{33}x_3 + \delta_{34}x_4 + \delta_{35}x_5 + u_3 \end{cases}, (3)$$

де  $\delta_{ij}$  – коефіцієнти приведеної форми моделі;

$u_i$  – залишкова величина для приведеної форми.

За своїм виглядом приведена форма моделі нічим не відрізняється від системи незалежних рівнянь, параметри якої оцінюються традиційним МНК. Застосовуючи МНК, можна оцінити  $\delta_{ij}$ , а потім оцінити значення ендогенних змінних через екзогенні.

Слід зауважити, що приведена форма моделі хоча й дозволяє отримати значення ендогенної змінної через значення екзогенних змінних, але аналітично вона поступається структурній формі моделі, оскільки в ній відсутні оцінки взаємозв'язку між ендогенними змінними.

При переході від приведеної форми моделі до структурної є проблема ідентифікації. Ідентифікація – це єдиність відповідності між приведеною та структурною формами моделі.

Структурна модель (2) у повному вигляді містить  $m \cdot (m + n - 1)$  параметрів, а приведена форма моделі в повному вигляді містить  $m \cdot n$  параметрів, тому  $m \cdot (m + n - 1)$  параметрів структурної моделі не можуть бути однозначно визначені з  $m \cdot n$  параметрів приведеної форми моделі.

Виконання умови ідентифікації моделі перевіряється для кожного рівняння системи. Щоб рівняння було ідентифікованим, необхідно, щоб кількість зумовлених змінних, відсутніх у даному рівнянні, але наявних у системі, дорівнювала кількості ендогенних змінних у даному рівнянні без одного.

Позначимо кількість ендогенних змінних в  $i$ -му рівнянні системи через  $H$ , а кількість екзогенних (зумовлених) змінних,

які містяться в системі, але не входять до даного рівняння, – через  $D$ , то умова ідентифікації моделі може бути записана у вигляді такого правила (табл. 1) [4].

Таблиця 1 Умова ідентифікації моделі

|             |                            |
|-------------|----------------------------|
| $D + 1 = H$ | рівняння ідентифіковане    |
| $D + 1 < H$ | рівняння неідентифіковане  |
| $D + 1 > H$ | рівняння надідентифіковане |

Для оцінки параметрів структурної моделі система повинна бути ідентифікована або надідентифікована.

Для всіх рівнянь системи (3) виконується умова  $D + 1 > H$ , отже всі 3 рівняння є над надідентифікованими.

Модель надідентифікована, оскільки кількість приведених коефіцієнтів більша від кількості структурних коефіцієнтів. У цій моделі кількість структурних коефіцієнтів менша від кількості коефіцієнтів приведеної форми, а також надідентифікована модель вимагає для розв’язання спеціальних методів обчислення параметрів.

Коефіцієнти структурної моделі оцінені двокроковим методом найменших квадратів (ДМНК).

В основі ДМНК приведеної форми моделі лежить отримання для надідентифікованого рівняння теоретичних значень ендогенних змінних, що містяться в правій частині рівняння. Підставляючи їх замість фактичних значень, застосовується звичайний МНК до структурної форми надідентифікованого рівняння.

На першому кроці при визначенні приведеної форми моделі і знаходженні на її основі оцінок теоретичних значень ендогенної змінної  $\hat{y}_i = \delta_{i1}x_1 + \delta_{i2}x_2 + \dots + \delta_{in}x_n$  і на другому кроці стосовно структурного надідентифікованого рівняння при визначенні структурних коефіцієнтів моделі за даними теоретичних (розрахункових) значень ендогенних змінних.

Оскільки всі рівняння системи надідентифіковані, то для оцінки структурних коефіцієнтів кожного рівняння використовувався ДМНК.

На першому кроці знайдено приведену форму моделі методом найменших квадратів у середовищі MS Excel:

$$\begin{cases} y_1 = 0,491x_1 - 0,091x_2 - 2,499x_3 + 4,258x_4 + 0,431x_5 + u_1 \\ y_2 = 6,769x_1 - 10,089x_2 + 7,520x_3 + 9,027x_4 + 7,32x_5 + u_2 \\ y_3 = -22,721x_1 + 0,622x_2 + 9,588x_3 - 21,941x_4 + -42,816x_5 + u_3 \end{cases}$$

(4)

Коефіцієнт детермінації  $R^2$  для зведених рівнянь, побудованих на першому етапі, досить великий ( $R_1^2 = 0,998$ ,  $R_2^2 = 0,973$ ,  $R_3^2 = 0,87$ ).

На другому етапі перейшли до структурної форми моделі наступним чином:

$$\begin{cases} y_1 = 0,04y_2 + 0,26x_1 - 2,35x_3 + 3,53x_4 \\ y_2 = 1,88y_1 - 5,34x_2 + 7,26x_3 + 4x_5 \\ y_3 = -2,2y_2 - 20,41x_2 + 29,22x_4 - 19,54x_5 \end{cases} \quad (5)$$

У цю систему включили вільний член рівняння, таким чином перейшли від змінних у вигляді відхилень від середнього до вихідних змінних  $y$  і  $x$ :

$$\begin{aligned} b_{01} &= y_1 - b_{12}y_2 - a_{11}x_1 - a_{13}x_3 - a_{14}x_4 = 15,38 \\ b_{02} &= y_2 - b_{21}y_1 - a_{22}x_2 - a_{23}x_3 - a_{25}x_5 = 6,23 \\ b_{03} &= y_3 - b_{32}y_2 - a_{32}x_2 - a_{34}x_4 - a_{35}x_5 = 705,98 \end{aligned} \quad (6)$$

По завершенні всіх етапів моделювання отримано наступну математичну модель (7):

$$\begin{cases} y_1 = 15,38 + 0,04y_2 + 0,26x_1 - 2,35x_3 + 3,53x_4 \\ y_2 = 6,23 + 1,88y_1 - 5,34x_2 + 7,26x_3 + 4x_5 \\ y_3 = 705,98 - 2,2y_2 - 20,41x_2 + 29,22x_4 - 19,54x_5 \end{cases} \quad (7)$$

Коефіцієнт детермінації  $R^2$  для всіх рівнянь має високе значення

(табл. 2), яке близько до одиниці, це свідчить про те, що рівняння системи (2) адекватно описують варіації ендогенних змінних. Також, для всіх рівнянь системи (7) р-значення t-статистики змінних та F-критеріїв рівнянь близькі до 0, а тому не потребується подальше удосконалення структурної моделі за рахунок вилучення ендогенних чи екзогенних змінних.

Таблиця 2

## Статистичні характеристики моделі

|       |              |                             |                             |                             |                             |                              |
|-------|--------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| $y_1$ | $R^2 = 0,99$ | $t = 2,001$<br>$p = 0,139$  | $t = 1,451$<br>$p = 0,243$  | $t = -6,452$<br>$p = 0,008$ | $t = 10,233$<br>$p = 0,002$ | $F = 677,06$<br>$p = 0,0000$ |
| $y_2$ | $R^2 = 0,99$ | $t = 1,809$<br>$p = 0,168$  | $t = -2,767$<br>$p = 0,070$ | $t = 4,154$<br>$p = 0,025$  | $t = 4,259$<br>$p = 0,024$  | $F = 217,50$<br>$p = 0,001$  |
| $y_3$ | $R^2 = 0,97$ | $t = -1,134$<br>$p = 0,339$ | $t = -1,847$<br>$p = 0,162$ | $t = 1,582$<br>$p = 0,212$  | $t = -2,019$<br>$p = 0,137$ | $F = 25,02$<br>$p = 0,012$   |

Аналізуючи отримані коефіцієнти еластичності структурної моделі свідчать, що не всі екзогенні змінні прямо-пропорційний впливають на результати розвитку аграрного сектора національної економіки.

Негативний вплив має рівень сільського населення у віці від 16-59 років  $x_2$ , що відображає оновлення трудового потенціалу країни в частині аграрного сектора, що через 12 років темпи приросту випуску продукції на підприємствах аграрного сектора уповільниться на 5,34%, а питома вага реалізованої сільського господарської продукції  $y_3$  знизиться на 20,41%.

Вплив співвідношення населення зайнятого сільським, лісовим та рибним господарством, до загальної кількості зайнятого населення  $x_3$  та питома вага підприємств діючих у аграрному секторі, які здійснюють технологічні інновації  $x_5$  мають досить суперечливу природу при переважному позитивному стимулюючому відгуку. Опираючись на знаки структурних коефіцієнтів зроблено висновок.

Позитивний вплив має кожен додатковий відсоток збільшення питомої ваги капітальних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство  $x_4$ , то призводить до підвищення обсягів реалізації валової доданої вартості сільського, лісового та рибного господарства  $y_1$  на 3,53%.

Здійснена якісна перевірка точності апроксимації, за допомогою імітаційного моделювання в системі Simulink програмного середовища MATLAB, взаємозв'язків між системоутворюючими чинниками впливу на розвиток в аграрному секторі національної економіки та засобами їх стабілізації на державному рівні й прогнозування заходів, щодо впровадження стратегічних напрямів розвитку аграрного сектора України на період до 2020 року .

Імітаційна модель, утворена з використанням готових візуальних блоків, параметри яких налаштовано з урахуванням коефіцієнтів структурної моделі (7), представлена на рис.1.

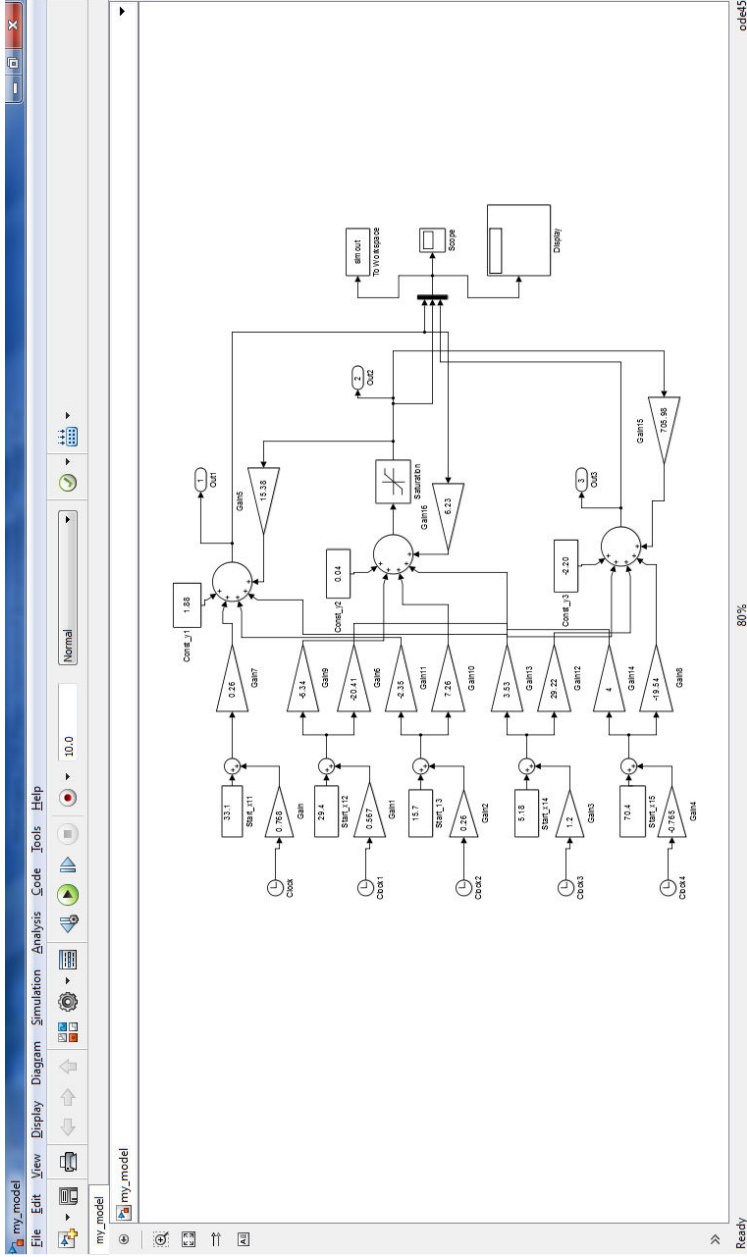
На основі моделі було проведено наступні імітаційні експерименти:

1. Відтворення показників розвитку аграрного сектора країни за 2002-2014р.р. на основі побудованої структурної моделі (7) екзогенні змінні якої змінювались за лінійною трендовою залежністю, встановленою на основі аналізу значень змінних  $x_1$ ,  $x_3$ ,  $x_4$ ,  $x_5$  за 2002-2014р. та  $x_2$  за 1995-2007 р.

2. Прогнозування динаміки часток валової доданої вартості сільського, лісового та рибного господарства  $u_1$ , реалізованої сільського господарської продукції у загальному обсязі за іншими видами економічної діяльності  $u_3$ , а також темпів приросту випуску продукції на підприємствах аграрного сектора, визначенні співвідношенням  $u$  не фінансових корпораціях та сектора загальнодержавного управління до загального випуску продукції у сільському господарстві  $u_2$ .

Слід відзначити, що побудована математична модель являють собою потужний інструментарій оцінювання наслідків прийняття управлінських рішень на національному рівні та обґрунтування доцільності заходів макроекономічної політики.

Метою стратегії розвитку аграрного сектора є формування інноваційної моделі його функціонування, спроможної забезпечити суттєве підвищення ефективності аграрного сектора на основі використання новітніх досягнень науки і техніки.



ode45

80%

Ready

Рисунок 1. Імітаційна модель структурної взаємодії чинників впливу на розвиток аграрного сектора національної економіки



Основними стратегічними цілями інноваційного забезпечення розвитку аграрного сектора з урахуванням зазначеної мети є: збільшення обсягів виробництва валової продукції, збільшення валової доданої вартості (ВДВ), збільшення кількості зайнятих у підприємницьких структурах різних галузей, що функціонують на селі, збільшення частки доходів сільських домогосподарств від підприємницької діяльності та самозайнятості, підвищення рівня винахідницької активності в системі створення інновацій, підвищення рівня комерціалізації наукових розробок в аграрній сфері економіки, збільшення кількості аграрних підприємств, які здійснюють технологічні інновації, зростання обсягів бюджетного фінансування сільського господарства.

#### Список джерел

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
2. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки. / П.М.Макаренко; К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.
3. Павлова Г.Є. Інноваційний розвиток аграрного сектора національної економіки: теоретичні засади, методологія, механізми управління [монографія] / Г.Є. Павлова. – Київ: ТОВ ДКС Центр, 2015. – 354 с.
4. Сидоренко Е.В. Методы математической обработки. / Е.В. Сидоренко; – СПЦ.: изд. МПРК, 1996. – 350 с.
5. Сільське господарство України : Статистичний збірник за 2015 рік / [Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко]. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 379 с.

© Павлова Г.Є., Приходько І.П., 2017

## **2.2. Стратегіологія формування та реалізації фінансово-економічних переваг застосування авіації у сільськогосподарському виробництві**

Стратегіологія в своїй основі передбачає розвиток, а тому, виходячи з потреби в активному розширенні використання п'ятого технологічного укладу, властиво застосування авіації в галузях економіки (ЗАГЕ) загалом та підвищення економічної ефективності (ЕЕ) авіаційних робіт (АР) і особливо їх складової – авіаційно хімічних робіт (АХР) або агроавіаційних робіт, як їх тепер у ХХІ ст. називають, у будь-якій державі відіграє важливу соціально-економічну роль. Дослідженню їх стану та організації АР присвячено ряд наукових публікацій, зокрема [1-4, 8, 13-14, 20-21, 32-36, 38-41, 48-50]. Проте серед опублікованих джерел, у яких на комплексній науково-практичній основі досліджувалися б їх поняття і визначення основ пріоритетності, засобів та форм організаційно-економічної системи ЗАГЕ щодо сучасного національного господарства і правового поля нами встановлено не так і багато. У разі поєднання отриманих висновків із потребами стратегіології розвитку держави та функціонування її базових галузей економіки, зокрема, в частині діяльності цивільної авіації (ЦА) України, то таких публікацій не те що не достатньо, а практично можна відзначити їх відсутність [11, 30, 50]. Нині, як можливо підсумувати, єдиної доктрини стратегіології розвитку даної галузі, а з тим навіть понятійної сутності ЗАГЕ, а також особливостей даної тематики та її формування у науково-теоретичному осмисленні (зокрема, її специфіки, в умовах застосування авіації при виконанні АХР за формування національного ринкового господарювання), поки явно не достатньо [4]. Відсутність обґрунтованих критеріїв пріоритетності ЗАГЕ у сільськогосподарському виробництві (СГВ), як і його визначень і понять, показників, оціночних механізмів ЕЕ та подання експериментально-прикладних її моделей щодо організації АХР і обумовили дане дослідження.

Зазначимо, що зростаюча увага до цієї проблематики спричинена її глобальним характером та реальним фінансово-економічним проявом у стратегіології розвитку конкретної держави (регіону, галузі). Означене комплексно відбивається в

результатах недавнього входження держави до Світової організації торгівлі (СОТ), яке по суті завершилося, а також ще і тому, що зближення з Європейським Союзом (ЄС) вимагає вже на початках формування державної політики з підтримки як сільгоспвиробників, так і підвищення безпеки польотів повітряних суден (ПС) та АР, екологічності АХР і їх ЕЕ. Об'єктивно, що все це разом має обов'язково підкріплюватиметься реформами і змінами умов господарської техніко-технологічної діяльності у агропромисловому комплексі (АПК). У системі повітряного транспорту (ПТ) будь-якої держави, окрім організаційно-технологічних заходів спрямованих на проведення авіаційно транспортної діяльності (АТД), широкого застосування цивільна авіація (ЦА) досягає також і у різноманітних галузях економіки в якості окремого та конкурентоздатного гравця. Ним виступає саме система експлуатантів ПС, як спеціалізованих гравців серед іншого, на ринкових сегментах АР [1-4, 10, 20-21, 38, 48]. Водночас, під поняттям «авіаційно транспортної діяльності» будемо розуміти правові, організаційно-економічні та техніко-технологічні засади функціонування авіатранспортної системи (АС) з метою задоволення попиту на ринкових сегментах з доставлянь, перш за все, пасажирів, багажу, вантажів та пошти [38].

### **Еволюційність наукових поглядів щодо ефективності застосування авіації у аграрному секторі економіки**

Підкреслимо, що ще із минулих десятиліть у науковій (не кажучи вже техніко-технологічну) літературі з теорії та практики економічного аналізу визначено «оптимізаційні» й «оціночні» ознаки «ефективності систем і процесів». Відтоді ж наводиться здебільшого два основоположних на той час підходи, це, так званні: програмно-цільовий та економічний методи. У їх розумінні оцінки ЕЕ для підсистем ЦА, як складової єдиної транспортної системи тогочасного народногосподарського комплексу, передбачалася наперед [46]. Тобто задана мета їхнього господарювання обов'язково мала бути досягнута і іншого в ті часи просто не було, бо план – то закон! Якщо такий постулат для планової економіки тогочасної держави був прийнятний, то для ринкових умов це не зовсім коректно. Тому розуміння шляхів такого «досягнення мети» вже відтоді

вважалися змінною величиною, а витрати ресурсів на їх реалізацію – означенням фактичної змінності. Зрозуміло, що для ЦА, яка по своїй економічній природі є витратно-вартісною галуззю, тогочасний затратний за своєю сутністю підхід і, особливо в сьгоднішніх реаліях тотального дефіциту ресурсів, взагалі не прийнятний. В іншому випадку – це шлях до банкрутства підприємств (господарюючих суб'єктів).

При другому, так званому цільовому методі навпаки, витрати апіорі для оцінки ефективності визначалися заданими наперед. При цьому кінцевий результат функціонування систем у таких умовах відповідно приймався величиною випадковою. Тобто її вважали не детермінованою економічно, а тому ефективність мала б бути досягнута в межах заданих наперед нормативів. Можливо цей варіант, в умовах стабільності цін і прийнятний, але нині, коли цінового паритету та ще й наперед встановлених і сталої і єдиної для ринкових сегментів курсової різниці валют не існує, проблематично. З цих причин, знову ж таки, для нашої країни він просто не зовсім реалістичний. Зрозуміло, що для визначення організаційно-економічних пріоритетів АР на комплексній основі для тої чи іншої діяльності в авіаційній сфері і в галузях економіки, а тим більше на зрізі її стикування з АПК та фактично їхньої спільної при цьому діяльності, залишається затратним. Отож, ні у першому, ні у другому випадках існуючі підходи наукового обґрунтування механізму оцінок ЕЕ не зовсім прийнятні, що у науково-теоретичному, що в організаційно-практичному планах і тим більше: при обґрунтуванні критеріїв і показників пріоритетності застосування авіації у СГВ. Щоб це довести наявна необхідність обґрунтування визначень і організаційно-економічних показників саме для конкретного застосування авіаційних методів роботи в АПК.

Якщо брати певні підходи, які склалися на традиційній основі, коли інші автори намагаються розглядати проблеми ЕЕ АР виключно для ЦА без подання визначень самого поняття ЗАГЕ і просто в загальному розглядаючи їх у якості робіт, лишень «долучивши» до постановочного експерименту дослідження односторонню маркетингову діяльність, казати про вирішення проблем з визначення організаційно-економічних пріоритетів застосування авіації у СГВ та підвищення їх ЕЕ немає жодних підстав [8]. На відміну від такого спрощеного

підходу автори вважають, що з метою формування стратегіології розвитку галузі та означення і вирішення на комплексній основі проблем ЗАГЕ на прикладі агроавіаційних робіт (або, як їх ще називали АХР) у СГВ доцільно уточнити визначення не лише самих цих АР, а й авіаційної діяльності при застосуванні літальних апаратів (ЛА) у сільськогосподарському виробництві продукції АПК. Що ж стосується понять СГВ та ЗАГЕ, то авторам вже доводилося про це наголошувати раніше [4, 50]. Отже, не погоджуючись з теорією ряду авторів у цій частині, коли основу радянського, так званого, АПК, якою вважалися колгоспи, тепер розпайовано то і подальші дослідження базувати на ефемерних поняттях «господарства» чи «авіакомпанії», як понять зміненого у своїй економічно-правовій сутності в теперішніх умовах, напевне не логічно [8, 15]. Уточненням поняття АР у СГВ, на думку авторів дослідження, будуть процеси організаційно-технічної управлінсько-технологічної діяльності з виконання заходів експлуатантами повітряних суден (ПС) чи ЛА. Останнє забезпечується агроавіаційним методом через внесення поживних речовин за допомогою розпилення чи посіву (розсіпання) з використанням спеціального обладнання на ПС (тобто обладнаних відповідною апаратурою для розпилення хімічно-органічних та інших засобів «робочої речовини»: спецрідин, ентомофагів, агрохімікатів, міңдобрив, пестицидів, дефоліантів тощо) [4, 19, 22, 48].

Як відомо, сучасна авіаційна галузь, яка з огляду на ЗАГЕ, складається з пілотованих ПС, безпілотних літальних апаратів (БПЛА), надлегких літальних апаратів (НЛА), дронів (Д) тощо. Все це у сьогоднішньому столітті одна із високорозвинених і багатофункціональних та багатопрофільних і цільових галузей національної економіки будь якої держави [20-21, 50]. На глибоке наше переконання не може бути виключенням і Україна щодо останнього, якщо правильно та на науковій основі і з організаційно-практичних позицій розставити тут акценти на державному рівні. Коли кажуть, що особливо продуктивною системою ЦА стає у разі її застосування при виконанні АХР у СГВ, особливо в рослинництві і при вирощуванні технічних культур, то це пов'язано з її ефективністю. У такому випадку розвиток СГВ характеризується оперативністю, вчасністю, технологічністю, якістю, безпечністю і екологічністю робіт.

Окрім того, означене має вплив і на продовольчу безпеку [1, 4, 15-22]. Отож в умовах необхідності стабілізації конкурентоздатності ЦА шляхом підвищення ЕЕ застосування авіації в АПК можна розглядати як підставу для розвитку як її самої, а також і СГВ. У цьому якраз і полягає комплексність підходу, щодо вирішення цієї проблеми у практиці організації, наприклад, АХР. Тобто пропозиції авторів щодо конкретизації підходів до вимірів і оцінки ЕЕ як галузі ЦА, так і в АПК по відношенню до організації ЗАГЕ у формі АХР та управління нею є метою реалізації пріоритетних підходів до об'єднання обох вищенаведених науково-практичних і організаційно-господарських практик і парадигм. Саме реалізація стикування програмно-цільового і економічного методів та правових засад національного повітряного права покладені в основу даного дослідження. Переконані, що у такому розрізі постановка проблеми для її розгляду уможливорює оцінку заходів з підвищення ЕЕ АХР з різних сторін. Означене вказує на прийнятність поставленого наукового експерименту, натурних або лабораторних досліджень і практичної реалізації та упровадження вироблених методів, способів і тих чи інших форм ЗАГЕ шляхом вироблення пропозицій та їхнього доведення до органів державної влади і управління. Зокрема, це доцільно робити з метою регулювання авіації Державіаслужбою України і СГВ – відповідно Мінагрополітики і продовольства України. У загальному ж стратегіологія розвитку галузі, а з нею й ЗАГЕ, в умовах і зближення України з ЄС являє собою важливу соціально-економічну і навіть політичну детермінанти системи формування важливої складової Єдиної транспортної системи (ЄТС) України, як це визначене ст. 21 Закону [46].

### **Стратегіологія формування фінансового і організаційно-економічного підходу щодо нарощування результативності авіації в сільськогосподарському виробництві**

Практика свідчить, що сучасні концепції активізації різнорівневих напрямків господарювання в процесі реформування економічної системи та відповідно її фінансової безпеки, оцінювання даного впливу на стан фінансової системи як України так і її адміністративно-територіальних одиниць за сучасних впливів та викликів є неоднозначними і потребують

системних досліджень. Виходячи із цього та маючи на меті виділення системних основ стратегіології формування фінансового і організаційно-економічного підходу щодо нарощування результативності авіації в сільськогосподарському виробництві синтезовано відповідний апарат, зокрема:

*Стратегіологія* (strategiology) – сучасна наукова галузь знань про принципові наукові закономірності та засади стратегії дії і управління соціально-економічним розвитком об'єкта з орієнтованістю на системну обмеженість вибору чинників або учасників у реалізації визначених пріоритетів в умовах накладання багатофакторності динамічно-змінних процесів, яка включає в себе окремі науки (наукові погляди, наукові школи), зокрема: стратегічне управління, стратегії підприємства, стратегічний податковий менеджмент, стратегічний податковий контроль, стратегічний моніторинг, стратегічні партнери, стратегічні інвестори, збалансованість фінансової системи, сталий розвиток економіки, антикризове управління, банкрутство, санація, депресивні території, технологічні уклади, глобальні зміни клімату тощо. Стратегіологія через свої фундаментальні підходи впливає та дає можливість досліджувати і приймати обгрунтовані та зважені рішення щодо перспектив розвитку людства, науково-технічний прогрес, демографічну ситуацію, конкурентоспроможність, благополуччя населення тощо. Обмеженість вибору в стратегіології має визначальне значення та володіє значною ціною щодо вірності його прийняття, безпосередньо впливаючи тим на розвиток об'єкта (підприємства, організації, регіону, держави, групи держав) [5-7, 11-12, 16, 23-30, 37, 51-52].

*Стратегіологія розвитку* – це науковий напрям знань із загальної стратегіології щодо визначальних принципів, закономірностей законів розвитку суспільства та природи, виходячи із сучасних умов обмеженості ресурсів та спрямованості на забезпечення загальноприйнятих стандартів європейськості, здоров'я та довголіття нації. Останнє в частині господарюючих суб'єктів наведено на рис. 1.

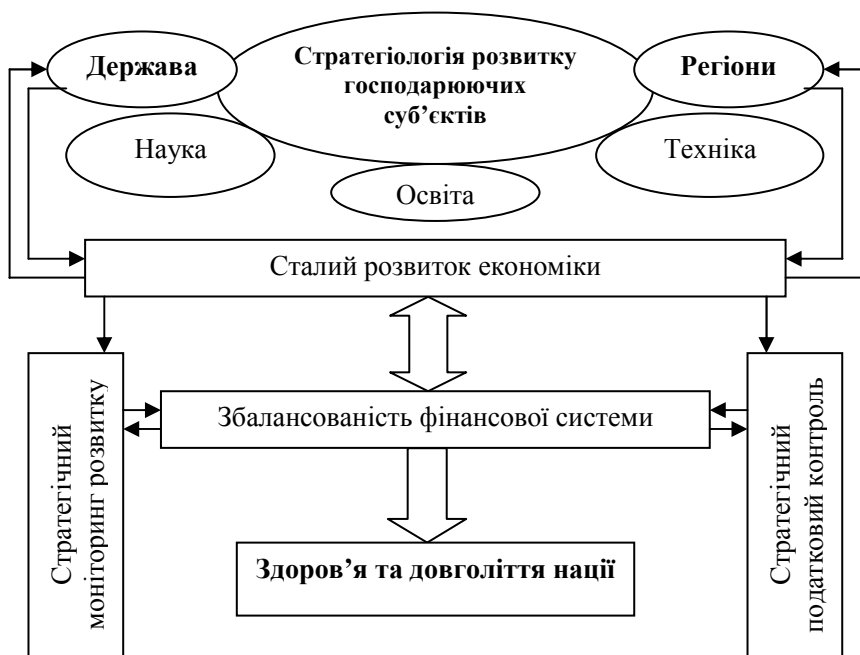


Рисунок 1. Взаємозв'язки в стратегіології розвитку господарюючих суб'єктів зі спрямованістю на здоров'я та довголіття нації

Джерело: власна розробка.

*Стратегічний моніторинг розвитку* – це цілеспрямоване періодичне спостереження за визначеними блоками розвитку та окремими їхніми показниковими групами щодо стану й оцінки виконання завдань кожного з них для забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень, виходячи зі стратегічної мети – європейськості, здоров'я та довголіття нації.

Водночас, *стратегіологія формування фінансового і організаційно-економічного підходу щодо нарощування результативності авіації в сільськогосподарському виробництві* – це базові завдання, які стоять перед даним виробництвом, його органами управління на середньо- та довготермінову перспективу, і шляхи їхнього досягнення, виходячи з



взаємозалежних потреб його суб'єктів та з орієнтованістю на нарощування свого місця в економіці держави.

Так, стратегіологія становлення та розвитку системи застосування авіації в сільськогосподарському виробництві окремої держави володіє своїми характерними особливостями і залежить від ряду чинників – починаючи від можливостей рівня технологій і матеріального забезпечення, наявності кваліфікованих кадрів та закінчуючи фіскальною політикою і правовим забезпеченням. В умовах впливу глобальних фінансових викликів збурюючі прояви в контексті можливостей і активізації участі авіації в цьому виробництві ще більше посилюються.

Підкреслимо, що універсальність ЦА, як виду транспортних комунікацій полягає у тому, що окрім авіатранспортної роботи (АТР) вона забезпечує також авіаційні послуги для різноманітних галузей економіки та задовольняє попит на АР, визначені Повітряним кодексом України (ПКУ) [47]. Оскільки у світі значно розширився спектр АР, а тому було б недоцільно не розглядати авіацію спеціального призначення та ігнорувати застосування її на сучасному етапі реформ в АПК. Значне місце і роль у цій частині, для прикладу, відводиться агроавіаційним роботам у СГВ [40]. З огляду на це, проблеми соціально-економічного та організаційно-правового їх забезпечення в умовах функціонування національної системи повітряного транспорту (ПТ), як і ЦА тої чи іншої країни являє значний, перш за все, практичний інтерес. Аналогічно зростає потреба і у його науково-теоретичному осмисленні, а також опрацювання ризиків дослідниками у відповідності до сучасного стану економічної науки, організації та практики ЗАГЕ.

Як показує аналіз наукових джерел щодо результатів досліджень методів, форм і способів застосування ПС, поряд із АТР в аграрному секторі економіки загалом та у СГВ зокрема, і організаційно-правових та економічних основ АР, особливо АХР у СГВ, після проголошення державності і створення власної системи, є недостатньо. Однак, певні роботи з проблематики ведуться у більшості випадків поза межами України на основі колишнього союзного науково-дослідного інституту у Краснодарі [40], проте вони не базуються на чинному національному законодавстві [50]. З початком 90-х років ХХ ст. колись єдина і

найбільша у світі авіакомпанія «Аерофлот» була частково розподілена поміж новоутвореними країнами. Так, у нашій державі на базі тогочасного Українського управління цивільної авіації сформовано національну систему ПТ [45]. Проте наукових досліджень з організації АР у СГВ, не зважаючи на те, що правовими приписами ПКУ вони встановлені, поки що немає [32, 35]. З метою виправлення у якійсь мірі ситуації й підготовлено дане дослідження, як результат наукового пошуку, поставлених дослідницьких експериментів і отриманих результатів, з тим, щоб привернути увагу, перш за все, державних органів до робіт із ЗАГЕ, як інноваційного напрямку розвитку аграрного сегменту її макроекономіки. Окрім того, у певних межах визначення та запровадження заходів із підвищення конкурентоспроможності національного СГВ на внутрішніх і зовнішніх ринкових секторах [50].

АПК, як і транспорт, особливо його складова, якою є ПТ реформуються у напрямку розвитку ринкових відносин та диверсифікації співвідношень власності. Саме тому публікації відомих у 70-80-х роках минулого століття авторів: Мірошникова А.В., Подкамінера С.Н., Парахонського Б.М., Овруцького Е.А. щодо економіки ЦА не носять ознак модерної придатності та наукової форми для практичного застосування в умовах ринкових трансформацій [32, 35].

Певним чином вирішення проблем організацій та соціально-економічної ефективності АР досліджували також: Юн Г.М., Яценко Л.А., Тимкович І.І., Соловійова О.М., Герасименко О.М. Питаннями організації управління авіатранспортними процесами на основі методів логістики у цій частині розглядалися фрагментарно і частково у працях: Полянської Н.Є., Косарева О.Й. Натомість у жодній з їхніх робіт комплексно і разом з тим конкретно не проведено організаційно-правового та особливо економіко-технологічного аналізу існуючого стану організації АР і основної їх складової АХР. Означені підходи стосуються виключно використання ПС у попередні десятиліття в рамках тогочасної системи застосування авіації у народному господарстві (ЗАНГ). З цих та інших організаційно-правових і фінансово-економічних причин дотепер не існує розроблених систем застосування ПС у аграрному секторі економіки нашої держави. Також, поки що, не вироблено і практичних методів

проведення АХР, що в умовах розвитку демократії та наявності проблемних питань екологічного характеру спричиняє навіть протидію суспільства такій діяльності ЦА [31]. Отож актуальність теми дослідження наявна, оскільки поодинокі випадки стихійної організації АХР, наприклад, як це було недавно на Тернопільщині, коли за таких умов зі сторони фермерів можливості АХР викликають зацікавленість, а зі сторони селян страх та протести [31]. Можна також назвати такого роду проблеми і в південних регіонах України, наприклад, в Запорізькій області, як власне і в інших регіонах держави, де АХР мають більш широке застосування. Окрім того, відомі факти навіть судового переслідування експлуатантів ПС через застосування у своїй роботі застарілих нормативних актів [44]. Останнє збуджує суспільну думку про ЦА загалом та негативно впливає на її застосування в аграрному виробництві, зокрема [10]. Із розміщених в Інтернеті робіт по ЕЕ ЗАГЕ впливає також намагання ряду авторів чисто теоретично розглядати ці проблеми та поза організаційно-економічними факторами пріоритетності АР.

Формування системи операторів – експлуатантів ПС після 1991 року в Україні відбулося шляхом штучного виділення підсистеми колишньої ланки ПТ, якою була ЗАНГ та створення на цій базі Державного підприємства «Універсал Авіа» [42]. Проте, незважаючи на те, що поняття «АР», «АХР», «транспортна діяльність» певним чином вже раніше були сформульовані, дотепер не вироблено нормативно-правових і організаційно-економічних підходів у напрямку формування організаційних методів та правових основ застосування ПС в аграрному секторі економіки України [33, 48]. Засоби запропоновані іншими авторами для вирішення цих проблем залишаються недостатніми за рівнем досліджень без відповідного опрацювання і за своїм змістом не відповідають формам організаційно-правового і економічно-законодавчого забезпечення та практичного вирішення. Особливо проблемність становлення ЗАГЕ замість ЗАНГ стала відчутна після прийняття «авіаційної конституції» у новій редакції ПКУ [47]. В умовах реструктуризації українського АПК і створення основ ведення СГВ на індивідуальній фермерській основі, після падіння планової економіки і скасування колгоспної системи, питанням

АХР варто приділяти більше уваги, оскільки з огляду на потреби часу залишаються не дослідженими аспекти розвитку і визначення організаційно-економічних пріоритетів ЗАГЕ. Науковий розгляд причин проблемності гармонійного розвитку ЦА для вироблення пропозицій щодо комплексних підходів організаційно-правового характеру до удосконалення управлінської парадигми організації АР на практиці, формування їх складової АХР у комплексі проведення реформування ЦА і АПК, реструктуризації монополізованих структур ПТ України на основі рекомендованої практики Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО – *International Civil Aviation Organization*) беззаперечні. Існує необхідність запровадження єдиних і паритетних принципів («правил гри») для формування економічних моделей оцінки ЕЕ цих сегментів, як складових ринків АР, з метою уможливлення подальшої інтенсифікації застосування авіації у СГВ. Вже нині проглядається необхідність внесення змін і доповнень до ПКУ на цій основі [1, 3]. Поспішно прийнята редакція ПКУ в умовах відсутності достатності наукових досліджень у галузі фінансово-економічної та правової парадигм ЗАГЕ не забезпечує відповідності реалізації попиту в СГВ і не сприяє оптимізації пропозиції ЦА для виконання АХР. Тим більше, що ми дотримуємося тої думки, що існує все таки необхідність видозмінення поняття «ЗАНГ» на синтезоване і введене останнім часом у науковий обіг інше поняття, а саме – «ЗАГЕ», як більш широке і конкретизоване модерне визначення АР. І вже від цього необхідно відштовхуватися у дослідженнях і пропозиціях реалізації вирішення існуючих проблем.

Властиво метою даного дослідження є введення в науковий обіг понять, визначень форм, методів та моделей в галузі ЦА і СГВ, можливих напрямків організаційно-економічного і правового удосконалення підходів до вибору засобів застосування ПС для СГВ. Це потрібно зробити також і для того, щоб була можливість вибору запропонованих напрямків розв'язання існуючих у цій царині проблем, вироблення логістичних моделей адміністрування менеджменту, демонополізації та реформування Державного підприємства «Універсал Авіа» [42]. Відомо, що ЕЕ саме агроавіаційного способу оброблення полів (АХР), особливо в умовах застосування літальних апаратів типу «дронів», як новітніх

пристроїв і технологій у порівнянні з наземним обробленням, є вищою в 1,5-1,8 разів. Якщо ж мати на увазі фермерські господарства індивідуального типу, коли ці роботи здійснюються вручну чи з допомогою робочих тварин, то ці показники ще вищі. І це не межа з удосконалення технологій АХР та з підвищення на цій основі ЕЕ СГВ у такий, на наш погляд, специфічний інноваційний спосіб. Так, наприклад, авторам відомо, що в Україні останнім часом набирає розмаху спосіб оброблення полів із застосуванням мотодельтапланерів. Економічний фактор мінімізації затратності є суттєвим плюсом АХР у порівнянні з наземними способами оброблення [50]. Перед тим, як продовжити опис результатів подальших досліджень, варто на наш погляд навести загальне визначення АХР в авторській транскрипції. Вважалося, що раніше, в умовах повсюдної «гігантоманії» для землеробства у нас повинні були використовуватися великі, а тому ніби то від того високопродуктивніші машини (як наземні, так і повітряні) [10]. Однак, що стосується наземних їх способів, то засоби автотракторної техніки мали значні вагові характеристики. У результаті цього види і типи таких механізмів і спецапаратури для агрорільництва просто виминали поля, шляхом механічного пошкодження та знищення посівів агрокультур до 10%. В цих умовах стає зрозуміло, що альтернативою таким втратам є більш ощадливі, принципово нові види і способи організації та застосування АХР у СГВ. Тим більше, що в умовах розпаювання земель, коли площі для оброблення стають меншими і тому втрати від виконання АР в цих умовах у питомому відношенні є вищі. Не будемо описувати історії становлення, розвитку та поширення АХР в Україні, оскільки це вже виконали інші автори шляхом опрацювання, як можна здогадатися, наявної літератури [10].

У системі ПТ України, окрім організаційно-технологічних заходів, спрямованих на виконання АТД, широкого застосування ЦА досягає також і у різноманітних галузях економіки в якості окремого та конкурентоспроможного гравця. Останнє виступає базисом у стратегіології формування фінансового і організаційно-економічного підходу щодо нарощування результативності авіації в сільськогосподарському виробництві.

## Інструментарний апарат оцінювання фінансово-економічних переваг застосування авіації в аграрному секторі

Базовий економіко-технологічний показник АТД, який можна звести до формульного вигляду, стосується продуктивності, зокрема, він є критерієм для ефективного використання ПС (1):

$$П_{л} = \gamma \cdot G_{\text{КОМ}} \cdot v_p \quad (1)$$

де:  $П_{л}$  – продуктивність польоту ПС на авіатранспортній роботі, ткм/год;

$\gamma$  – коефіцієнт використання корисного навантаження у польоті (2):

$$\gamma = \frac{G_{\phi}}{G_{\text{КОМ}}} \quad (2)$$

$\gamma \leq 1$  – умова безпечності авіаперевезень;

$v_p$  – рейсова швидкість польоту ПС, км/год;

$G_{\text{КОМ}}$  – максимальне комерційне навантаження ПС у випадку виконання ним комбінованого рейсу з доставляння пасажирів, багажу, пошти і вантажів, визначене як сума переведених у вагові показники категорій авіапасажирів –  $g_i$ ,

де ( $g_i = n_j \times \sum m_j$ ), вантажів, несупроводжуваного платного багажу, пошти, т//кг. Цей показник визначається для осінньо-зимових та весняно-літніх періодів навігації Міжнародною асоціацією повітряного транспорту (IATA – *International Air Transport Association*) [9]. Мається на увазі, що зимою пасажир важить більше аніж влітку ( $g_i$ ). Розрахункова вага авіапасажирів залежить також від їх категорії (дорослий ( $m_d$ ), дитина мала ( $m_{дМ}$ ), дитина велика ( $m_{дВ}$ ) або  $m_j$ ):

$$G_{\text{КОМ}} = \sum g_i = (n_j \times \sum m_j) + m_{\phi} + m_{\sigma} + m_n,$$

де  $i=1, j=1$ ;

$G_{\phi}$  – фактичне комерційне навантаження ПС при виконанні ним кожного конкретного рейсу, т;

$g_i$  – маса пасажирського навантаження ПС, що виконує рейс при АТД, т/кг;

$i$  – нормативна завантаженість ПС у залежності від періоду експлуатації ІАТА ( $i=1, 2$ );

$j$  – види категорій авіапасажирів на рейсі ( $j=1, 2, 3$ );

$m_{\partial}, m_{\partial m}, m_{\partial e}$  – позначення загальної маси категорій авіапасажирів на рейсі ПС, т/кг;

$m_{\delta}, m_{\delta e}, m_n$  – позначення загальної маси відповідно багажу, вантажів, пошти на рейсі ПС, т/кг;

$n_j$  – зайнятість пасажирських крісел ПС на ТД, душ при 100% завантаженні.

Основою економічного та організаційного забезпечення у АТД є показники з переміщення товарів у просторі і часі, а саму підсистему ЦА у цій частині віднесемо до сфери послуг (рис. 2). Окрім описаної АТД ЦА здійснює також АР, як це визначено ст. 68 ПКУ [47]. Роботи суб'єктів ПТ у різних галузях народного господарства віднесені авіаційними економістами до неавіатранспортних робіт [9]. У загальному можна зазначити, що у попередніх десятиліттях організацією цих робіт займалися структурні підрозділи так званого ЗАНГ.

Серед авіаційних послуг по ЗАНГ найбільшу питому вагу завжди займали АХР, які здійснювалися в АПК. Широке застосування ЦА для виконання АХР продиктоване особливостями ПТ. Серед них: універсальність з огляду типів транспортних засобів, мала залежність від стану наземних шляхів сполучень, часовий фактор, а також продуктивність, як основа економічної ефективності. Найважливішим фактором захисту рослин від шкідників та хвороб завжди називали авіаційно-хімічний метод (АХМ), який полягає в оперативній дії у потрібний час на випередження процесів розмноження шкідників [44].

Із означеного авторами наводиться розуміння понять АР і АХР або агроавіаційних робіт в АПК, а також ЗАГЕ.

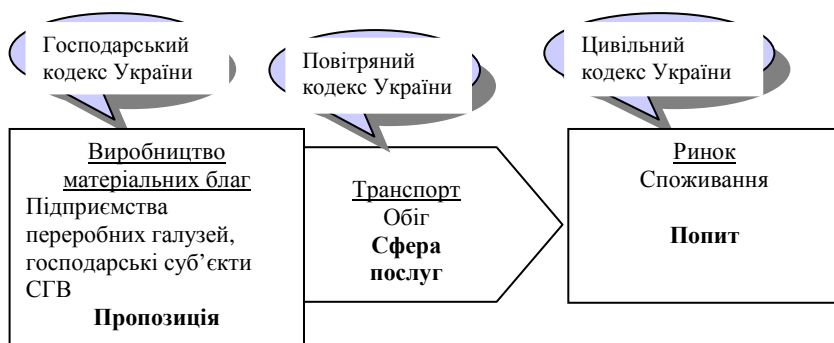


Рисунок 2. Схематична модель парадигми системи «Виробництво – транспорт – споживання» (організаційно-економічний та правовий аспекти) стосовно ефективного застосування авіації в АТД та у галузях економіки

*Джерело:* власна розробка.

Можна констатувати, що дотепер відсутні форми фінансово-економічного та маркетингового менеджменту, методи організації та функціонування єдиної системи управління АР і усталених видів взаєморозрахунків з контрагентами підсистем ПТ, якою є ЗАГЕ, що базувалися б на вироблених підходах і моделях «нормативних витрат на одиницю транспортної продукції», як це визначається на законодавчому рівні [46]. Не вирішення іншими авторами організаційно-правових і фінансово-економічних основ застосування ПС у СГВ казати про їх ЕЕ не доводиться. Тобто можна стверджувати, що загальні висновки багатьох авторів не торкалися рекомендованої практики ІКАО з цього приводу, як основи демонополізації підгалузі ЦА, якою раніше була підсистема ПТ під назвою «застосування авіації у народному господарстві» (ЗАНГ) [9]. Оскільки ці проблеми так і залишаються мало дослідженими, а тому для виправлення цієї невідповідності та з урахуванням даного дослідження, розглянуто означені тут проблеми на комплексній основі і на підставі чинного національного господарського та авіатранспортного законодавства, рекомендованої практики міжнародних авіатранспортних організацій, державної регуляторної політики тощо. Окрім того, проведені наукові визначення означеної



тематичної проблеми щодо особливостей застосування авіації у СГВ.

Серед іншого зокрема визначено, що в умовах ЗАГЕ в Україні саме АХР займають вагомую частку у системі АР. У свою чергу їх можна розподіляти на АР у СГВ і у системі обслуговування лісового господарства. Також у цьому зв'язку необхідно запропонувати уточнення терміну АХР у СГВ і моделювання та оцінок ЕЕ їх проведення. І ще, оскільки СГВ відноситься до аграрного сектору національної економіки, то підтримується доцільність введення терміну «агроавіаційні роботи», що дає можливість більш суттєвого відображення АХР у нормативно правових актах державного регулювання [8]. Застосування авіаційного способу обробки сільгоспугідь безпосередньо залежить від виробництва основних сільськогосподарських культур. Наприклад, аналіз виробництва основних зернових культур за регіонами України дає можливість визначення потенційних обсягів і рівнів агроавіаційних послуг. Аналіз динаміки показників урожайності та застосування агроавіаційних робіт показав, що врожайність підвищується більше в тих регіонах, де більший відсоток площ оброблено саме авіаційним способом [8].

Статистичну залежність зміни врожайності від рівнів застосування агроавіаційного способу обробки було досліджено із застосуванням регресій. Зокрема, за допомогою математичної обробки статистичних даних були отримані рівняння лінійної, експоненціальної та поліноміальної регресії за 2009 – 2013 роки. У результаті цього з'ясовано, що існує кореляційна залежність рівня урожайності від обробленої площі АХМ (рис. 3) [8].

З цієї ж наукової праці [8] для прикладу обґрунтування основ ЕЕ взято за основу також дані щодо опису стану конкурентних переваг застосування агроавіаційного способу оброблення полів (Ан-2) порівняно з наземним із використанням автотракторної техніки (автотракторний підживлювач рідкими добривами типу ПЖУ-2,5 (табл. 1).

Аналізуючи показники можемо констатувати про настання тенденції із розвитку та збільшення обсягів агроавіаційних робіт. Однак, говорити про запровадження інноваційних форм і екологічних способів АХР вже на сучасному етапі з цієї праці не

випадає, оскільки у ній не розглядались у цьому зв'язку використання НЛА чи безпілотників.

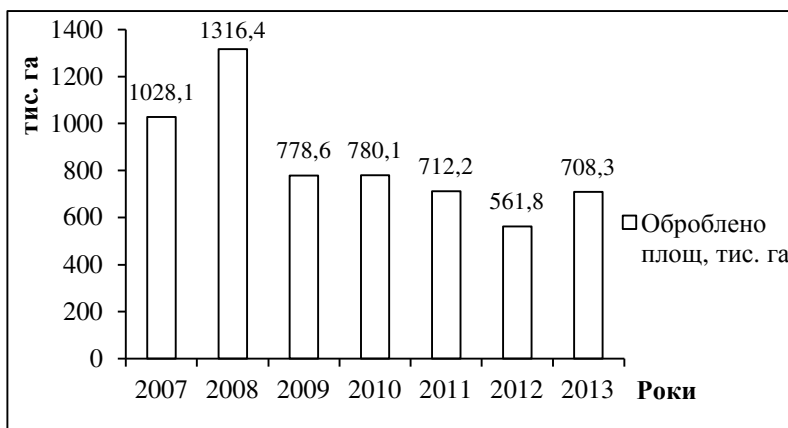


Рис. 3. Динаміка застосування агроавіаційного методу оброблення площ сільгоспугідь в Україні

Джерело: за даними [8].

Таблиця 1

Техніко-технологічні та фінансово-економічні показники найбільш поширених засобів агроавіаційного методу оброблення полів (АН-2 СГ, дельтаплан) порівняно з наземним застосуванням автотракторної техніки (ПЖУ-2,5)

| Показники                               | Позначення | Одиниці | АН-2 СГ | Дельтаплан | ПЖУ-2,5 |
|---|------------|---------|---------|------------|---------|
| Площа обприскування                     | $S_{opr}$  | га      | 591     | 591        | 591     |
| Ширина захвату                          | $b_z$      | м       | 50      | 24         | 22      |
| Розподіл мінеральних добрив             | $q_{добр}$ | кг/га   | 100     | 100        | 100     |
| Інтенсивність робіт (паспортна)         | $V_{тр}$   | км/год  | 160     | 70         | 16      |
| Робоча інтенсивність оброблення ділянки | $V_p$      | км/год  | 155     | 60         | 10      |
| Продуктивність в АХР                    | $P$        | га/год  | 65      | 22         | 11      |

|   |             |          |          |          |       |
|---|-------------|----------|----------|----------|-------|
| Витрата пально-мастильних матеріалів  | $Q_n$       | кг/га    | 1,5      | 0,3      | 20,0  |
| Місткість завантаження бакапрепарата ми   | $G\phi$     | л        | 1200     | 100      | 2000  |
| Час на обробку ґрунту (тривалість виробничого циклу)  | $Vp$        | год      | 9,1      | 26,9     | 54    |
| Вартість обробки  | $B$         | тис. грн | 63,0     | 51,0     | 640,0 |
| Прибуття до місця призначення (обробки)   | $t_{приб.}$ | хв.      | 3,35     | 10       | 23    |
| Робочі дні, необхідні для обробки заданої площі   | –           | дні      | 2        | 4.4      | 9     |
| Витрати палива на обробку необхідної площі  | $Q$         | тис. л   | 1.5      | 0.22     | 11,8  |
| Механічні пошкодження і втрати рослин та ущільнення ґрунту (на рівні до 10% $S_{опр}$ у залежності від типу і марки трактора) | –           | –        | –        | –        | +     |
| Погодні обмеження при виконанні АХР (вітер перпендикулярний до вектора польоту)   | $i$         | м/с      | $\geq 5$ | $\geq 3$ | –     |

Джерело: сформовано авторами на основі [8].

Виходячи з наведеного, необхідно навести уточнені економічні визначення поняття погодинної продуктивності ПС. Наприклад, при АХР можемо визначати її за формулою, записаною таким чином (3):

$$ПЛ^a = \frac{60 \cdot G^a_{ком.}}{H \cdot B_p} \quad (3)$$

де:  $ПЛ^a$  – погодинна польотна (рейсова) продуктивність ПС, га/хв;

$G^a_{ком.}$  – разове завантаження спецобладнання ПС корисними робочими речовинами на АХР, кг/л;

$H$  – витратні норми оприскувачів або іншого спецобладнання встановлених на ПС, кг/л/га;

$B_p$  – тривалість виробничого циклу (польоту) ПС при виконанні АХР, хв.

Згідно чинного національного законодавства тривалість робочого часу і часу відпочинку визначається на законодавчому рівні. Саме тому продуктивність погодинних польотів ПС на АХР потрібно привести до робочих годин виробничої зміни працівників, що при цьому зайняті. З цією метою наведена формула трансформується у таку базову економічну модель, як головний показник ЕЕ АХР (4):

$$ПР^a = \frac{60 \cdot G^a_{ком.}}{H \cdot B_{ц}} \quad (4)$$

де:  $ПР^a$  – продуктивність ПС за робочий час, га;

$B_{ц}$  – тривалість виробничого циклу ПС на АХР у СГВ, хв.

У загальному стає зрозумілим, що отримані результати проведеного аналізу вказують на те, що в регіонах де більший рівень застосування агроавіаційного методу обробки полів з посівними спостерігається вищий рівень врожайності зернових [33]. Ці результати можуть бути використані в якості маркетингової інформації, яку необхідно донести до цільових споживачів агроавіаційних послуг, населення і особливо владних інституцій з тим, щоб домагатися заходів із їхнього поширення і розвитку. Така інформація є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, щодо стратегіології державного менеджменту як в галузі ЦА, так і в АПК, зокрема, у СГВ.

## **Стратегіологія реалізації фінансово-економічних переваг застосування авіації у сільськогосподарському виробництві**

Нині ще невіршеними залишаються проблеми означення ЗАГЕ в якості самостійної складової системи ІТ нашої держави, що у ХХІ ст. є, як ніколи, на часі. Серед іншого, при цьому якраз АХР можна вважати, і не безпідставно, найбільш їх складним видом, з огляду на інноваційність, екологічність, безпеку [43]. І з цих причин потребують належної уваги науковців (агроакадемічні установи), держчиновників (Мінінфраструктури та Мінагропроду) та освітян (Міносвітнауки) в частині вироблення технологій, стандартів, правил, підготовки фахівців агрономічного напрямку, спеціалістів і менеджерів для ЦА. Констатуємо, що в умовах, які склалися, з одної сторони в державі, а з іншої на ринкових сегментах СГВ, коли складність в організації ЗАГЕ і особливо АХР полягає, як для самої ЦА – їх виконавця, так і для агропідприємництва в умовах його складової, якою є СГВ – замовника вимагає особливих підходів. У цьому суть постановки проблеми дослідження і рекомендацій для практичного застосування ЦА у сучасній національній системі агробізнесу з огляду на його конкурентоспроможність.

Отже складність організації виконання і обмеженість поки що фахівців у цій галузі, подекуди гальмують можливості ЦА в царині АХР у СГВ і особливо, якщо мати на увазі нові форми застосування напрацювань раціоналізаторів і винахідників за останні роки. Наприклад, принципово інноваційні напрямки техніко-технологічного започаткування і розвитку радіокерованих міні гелікоптерів чи просто дронів. Вони, у принципі можуть виготовлятися виключно для застосування у СГВ для розсіювання гербіцидів чи пестицидів, підживлення, дефоліації тощо. Не варто залишати поза увагою також і творення форм іншої сільгоспавіації, як виду комунікації спеціального призначення [8]. З іншої сторони, там де вони проводяться, при здійсненні конкретно АХР, можуть виникати проблемні ситуації через екофобію населення [31, 43]. У багатьох випадках, в принципі, боятися є чого, оскільки недостовірні факти знань громадян про цей вид ЗАГЕ та відсутність інформації можуть спричинити порушення санітарно-епідеміологічного благополуччя населення, як це визначено відповідним національним законодавством і навіть аварійність

[43]. Статтею 83 ПКУ у правовому відношенні конкретно ЦА приписано захист населення від шкідливого її впливу і охорони природного навколишнього середовища [47]. Щоб цього домогтися і вимагати отримання стандартів безпеки та екології, потрібно на державному рівні виробити розпорядчо-стандартизовані документи і підзаконні акти по ЗАГЕ загалом, АР і вже в межах цього з проведення конкретно АХР [44].

У загальному можемо констатувати, що в умовах ЗАГЕ до АХР відносять: захист рослинності від шкідників та від хвороб, боротьба з бур'янами, внесення мінеральних добрив, посіви, обпилення фруктових або інших садово-паркових дерев чи виноградників, дефоліація, дисакція, аерозасіви, дизенфекція, сеникація ярвини, коренева підгодівля культур тощо [32, 35]. Агроавіаційні роботи по відношенню до наземних їх видів є значно дорожчими за своєю кількісно-вартісною основою. Проте питома вага їхньої ЕЕ може бути пояснена тим, що АХМ боротьби за врожаї характеризується наявністю ряду організаційно-технологічних переваг перед іншими формами [1, 40-41]. Серед них наведемо такі:

1) висока продуктивність ПС на АХР, яка сприяє їх проведенню на значних площах у стислі терміни. З одної сторони цей факт є вирішальним значенням для успішної боротьби зі шкідниками ще до їх масового розмноження і відповідно знищення врожаїв, а з іншої – саме цей важливий фактор сприяє розвитку, як фермерства, так і латифундстської спеціалізації СГВ. Тобто вимагає корпоратизації СГВ;

2) можливості до знищення шкідників у недоступних для наземних автотранспортних засобів місцевостях (гірські масиви, лісові насадження, болота, заплави тощо);

3) порівняно невелика трудомісткість виробничих процесів при АХР, яка дозволяє не залучати великої кількості сезонних працівників СГВ, яких і без цього тут не вистачає. Це дуже важливо, наприклад, у сучасних українських реаліях, коли після розпаювання земель колишніх колективних сільськогосподарських підприємств (КСП) їх власники передають в довгострокову оренду для оброблення своїх ділянок у спілці;

4) можливості застосування комплексної механізації процесів початково-кінцевої підготовки польотів на АХР. Для

України – це певна і не мала кількість аеродромних ділянок практично в усіх районах її областей;

5) найбільша рівномірність розподілу робочої маси ядовитих хімічних чи інших речовин по всій площі засівів, насаджень тощо, що у свою чергу позитивно впливає на ЕЕ як самих АХР, так і СГВ робіт загалом. У кінцевому результаті ці переваги впливають на високу конкурентоспроможність ЗАГЕ і СГВ і також їх екологічність при умові вироблення і дотримання відповідних стандартів санітарного благополуччя та екології [43];

6) відсутність механічних пошкоджень рослин при авіаційному обробленні у періоди їх сходу, росту чи дозрівання.

Звичайно, що є тут також і зворотня, так би мовити, інша сторона АХМ, яку можемо охарактеризувати такими негативами агроавіаційних робіт в АПК:

1) вища залежність якості обробітку сільгоспугідь від погодних умов, особливо вітрово-атмосферних динамічних навантажень на ПС. Наприклад, при бокових перпендикулярних вітрових поривах більше 5 м/с до осі і напрямку виконання польоту ПС типу Ан-2 такі роботи (АХР) заборонені. Що стосується мотодельтапланів, то цей показник з обмеження безпеки польотів ще менший. Варто відзначити, що цього тепер в умовах виконання агроавіаційних робіт аматорами дуже часто багато експлуатантів ПС не дотримуються і цей факт призводить часто до авіаційних подій і навіть катастроф;

2) максимальні екологічні ризики в умовах недостатньої теоретичної підготовки персоналу і працівників, які залучаються для організації АХР [44];

3) відсутність вітчизняних промислових виробництв техніки та проектно-дослідницьких організацій в галузі технології ЗАГЕ. У цьому зв'язку виникає потреба і можливості кооперації у формуванні пропозиції ЦА в царині АР на рівні ЄС;

4) збільшені рівні собівартості та кількісних показників витрат паливно-енергетичних ресурсів на проведення АХР;

5) відсутність вищих шкіл з підготовки фахівців, що у ЦА (пілоти, авіатехніки, менеджери), так і в СГВ (економісти, агрономи, менеджери).

Варто також відзначити, що останнім часом збільшується участь ЦА у захисті лісів від пожеж, аеротаксаційному і аеровізуальному їхньому обстеженні, а також паркових та інших

багаторічних насаджень. Щодо ЗАГЕ, то з огляду на АХР ПТ стає продуктивною силою СГВ (рис. 4).

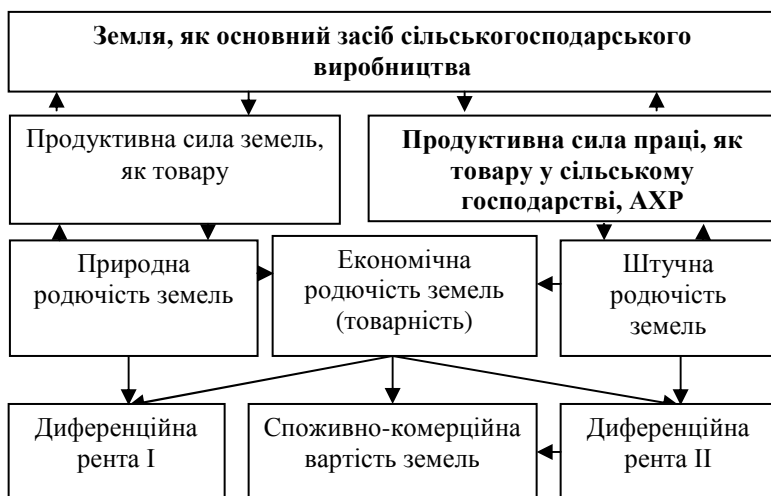


Рисунок 4. Схематична модель економічної парадигми ефективності сільськогосподарського виробництва у ринкових умовах та визначення ролі авіаційно хімічних робіт (АХР) у формуванні споживчо-комерційної вартості земель

*Джерело:* власна розробка.

При цьому продуктивністю ПС на АР називатимемо кількість одиниць продукції, що виробляється (виконується) за одиницю часу. Саме це визначення також є метою даного дослідження.

Зазначимо також, що деякі автори пов'язують свої дослідження на теми розвитку ЗАГЕ, проте вони не надають визначень цих робіт, а користуються стандартами, які існували до цього [44]. Погоджуючись в загальному із їхніми висновками, вважаємо за необхідне відзначити, що під терміном «авіаційні роботи» будемо розуміти організаційно-технологічну діяльність експлуатантів ПС, пов'язану із застосуванням авіації у галузях економіки. Для України, аграрний потенціал якої характеризується показниками значної питомої ваги чорноземів на рівні у 67,7 % її території придатної для СГВ, що важливе для



розвитку ЗАГЕ. Відомо також, що площа чорноземів держави 27,8 млн. га, що становить майже 8,7% від світових запасів таких репродуктивних земель сільськогосподарського призначення, а потенційна вартість яких оцінюється у сотні трлн. дол США (окрім того, кожен гектар вітчизняної землі в середньому може забезпечити прибуток у 700-1000 дол США).

Тому АР є важливим засобом підвищення ЕЕ не тільки ЦА, а й СГВ. Отож, якщо конкретно до теми цього дослідження, то також відмітимо, що агроавіаційні роботи в нашій державі у її сільському та лісовому господарствах – це техніко-технологічна та комерційно-економічна діяльність із застосування авіаційного методу внесення пестицидів, агрохімікатів, біопрепаратів і ентомофагів тощо з використанням ПС, які обладнані спеціальною апаратурою для розпилу, обприскування, розсіву сипучих і поливу рідинних матеріалів, розселення трихограми тощо. Згідно трактування за міжнародним повітряним правом цей вид діяльності відноситься до авіаційних спецробіт і також, як і АТД, регулюється Чиказькою конвенцією [9].

Як бачимо, при наявності такого потенціалу, застосовуючи логістичні методи організаційно-правової парадигми агропромислового сектору національної економіки і особливо фінансової логістики, як фактологічного поняття ЕЕ застосування авіації для СГВ можна подати зовсім по-новому і в розширеному понятійному апараті. Агроавіаційні роботи, як основу ЗАГЕ, в умовах ринкового становлення агропромислового виробництва в Україні можна подати, як комплекс техніко-технологічних, економіко-фінансових і комерційно-експлуатаційних заходів щодо проектування, розробки, реєстрації та сертифікації для допуску на внутрішні (національні) і навіть зовнішні ринки безпечних (технологічної і екологічної безпеки) типів, марок і видів ПС з метою їх використання сільськогосподарськими суб'єктами у СГВ. Вважатимемо, що саме такий підхід має, перш за все, бути використаний розробниками внесення змін та доповнень до нової редакції ПКУ [47]. Окремим напрямком удосконалення чинного законодавства, особливо підзаконних актів та організаційно-економічного забезпечення ЕЕ також слід вважати екологічну безпеку транспортної діяльності (ТД), АР взагалі та авіаційно-хімічні роботи (АХР) зокрема. Наступними важливими факторами ЕЕ ЗАГЕ є науково-технічні і техніко-технологічні засоби, вироблення яких повинне стати одним із

пріоритетів їх державного регулювання на загальноукраїнському та місцевому рівнях.

Стратегіологія формування та реалізації фінансово-економічних переваг застосування авіації у сільськогосподарському виробництві дозволяє стверджувати, що якщо застосувати логістичні методи, організаційно-правову парадигму агропромислового сектору національної економіки, то застосування авіації для СГВ, є безпечним та екологічним видом проведення АР. ЗАГЕ у якості поняття потрібно розуміти як підсистему ЦА та перелік авіаексплуатантів ПС спецпризначення, які мають і повинні займатися розробкою організаційно-економічного механізму організаційно-технологічного та логістичного маркетингового забезпечення своєї діяльності при виконанні агроавіаційних робіт. Основними завданнями такого господарського механізму є необхідність врахування всіх реальних змін та умов діяльності авіаційних суб'єктів, а самі організаційно-економічні засади повинні мати чітко обкреслені елементи, схему їхньої дії та взаємодії на ринку.

**Висновки.** Починаючи з останнього десятиліття минулого століття в Україні намітилася стійка тенденція до активного використання переваг авіації при виконанні АР з пріоритетністю саме агроавіаробіт (АХР). Зокрема, як впливає із опублікованих даних (коли така статистика ще велася), у 1999 році загальна площа використання АХР склала 228,0 тис. га. У подальшому вона збільшувалася високими темпами від 30 до 47 % щорічно, а у 2010 р. оброблена площа становила 0,78 млн. га [48]. В наступний період, коли вже проводилось дослідження, агроавіаційні роботи здійснювалися на площах від 1,1 до 1,3 млн. га. Проте варто також зазначити, що рівень пропозиції у цій сфері господарювання галузі ЦА поки що не відповідає потенційному попиту на внутрішніх ринкових нішах національного АПК, не кажучи вже про зовнішні ринкові сегменти ЗАГЕ. Якщо розглянути ретроспективу, то питома вага саме агроавіаробіт, виконаних в період з 1970 по 1990 роки, у загальному комплексі агрохімічних заходів становила відповідно: внесення мінеральних добрив на рівні до 20 %; боротьба зі шкідниками і хворобами сільськогосподарських культур до 40 %; боротьба з бур'янами до 55 %; десикація соняшнику – 100 % [33]. Отож можна погодитися з висновками ряду авторів, що такі досягнення були не випадковими. Ми також вважаємо, що раніше існуюча

система організації ЗАНГ, коли її організаційною основою була планова економіка, забезпечувала збалансований підхід. Тобто дані заходи, починаючи від державного їхнього регулювання, визначалися нормативно: конструкторські роботи з проектування ПС, спецобладнання та спеціальної апаратури, їх виготовлення та випуск на ринки пропозиції, розосередження та експлуатація авіаційної техніки цих типів і видів, а також підготовка та перепідготовка кадрів. При цьому це стосувалося, як авіаційних спеціалістів, так і зокрема летунів, інженерно-технічного персоналу ЦА, а також існував науковий супровід АР, створення авіаційних технологій, розроблення нормативно-правових актів, стандартів, рекомендацій і все це здійснювалося на постійній основі [10]. Практично, наведене дозволяло провадити відповідні заходи системно, хоча і не завжди на комплексній основі, у тодішньому АПК. Інша справа, що така система працювала не на ринковій (і тому не ефективній основі), а на затратній техніко-технологічній базі: тому говорити про ЕЕ ЗАГЕ в тих умовах не доводилося.

Нині, коли на інноваційній основі відбуваються диверсифікаційні процеси як в ЦА, так і в СГВ, питання відродження АР в умовах ринку, підвищення ЕЕ їх застосування потребує вирішення ряду проблемних питань, що тут накопичилися в останній період. Особливо це відноситься до ЗАГЕ і організаційно-економічних пріоритетів застосування принципово нових типів ПС та надлегких літальних апаратів в АПК. Виходячи з означеного, виникає необхідність проведення наукових досліджень і конструкторських робіт, удосконалення законодавства, забезпечення авіаційною технікою, фахівцями й відповідними технологіями. Саме ці пріоритети обумовлюють необхідність розробки перспективних напрямків розвитку ЗАГЕ та його науково-методичного супроводу. Отож можна подати у цьому зв'язку визначення поняття ЕЕ, яке має бути підставовим базисом для вироблення оціночних та інших показників та напрямків розвитку агроавіаційних робіт у СГВ. Якщо взяти у загальному і вважати, що економічна ефективність – це вид ефективності, який характеризує результативність діяльності господарських підсистем, або експлуатантів ПС, то основною їх особливістю в ЗАГЕ є вартісний характер засобів (видатків, витрат) у поєднанні з їх продуктивністю і досягнення на цій основі мети і результативності їх здійснення. При цьому

отримання прибутків, як досягнення мети і АР, і СГВ повинна передбачатися як для ЦА, так і для СГВ. Сумарно, до основних причин виникнення проблем з ефективністю саме АХР або АХМ, пов'язаних з розвитком такої діяльності в умовах ринкових відносин, що мають бути вирішені, можливо віднести:

– необхідність удосконалення законодавства, регуляторних та підзаконних актів, які взагалі регулюють АР і, зокрема, ЗАГЕ. Якщо тут згадати і уточнити поняття агроавіаційних робіт в розумінні АХР, то нормативно-правова база, що їх регулює не носить ознак комплексності і складається виключно із нормативно-правовими актів ще із часу планової економіки, побудованої на монопольній основі [44]. Саме тому вироблені «правила» не враховують значення ЕЕ в ринкових конкурентних умовах. Декларативні правові приписи чинного ПКУ не дозволяють говорити про формування положень національного інституту повітряного права в цій частині, що також потребує виправлення;

– відсутність державних програм розвитку промисловості та авіабудування в цій галузі, як підсистем ЦА, що не дозволяє виробленню стандартів та правил виконання АХР на безпечній та екологічній основах. Так, в останні роки із 220 одиниць застарілої авіатехніки (ПС) вже втрачено через техніко-технологічні інциденти, аварії та катастрофи половину з них. І це при тому, що значна їх частина списується, як така, що відпрацювала свій призначений ресурс. Потім частина з таких списаних ПС типу Ан-2 викупляється і продовжує знаходитися в експлуатації приватними особами – фактично аматорами АР;

– наявність не комплексного підходу до налагодження співпраці державних органів, що регулюють діяльність в державі як ЦА, так і СГВ, а також промислової політики не слугує тому, щоб сільськогосподарська апаратура та спеціальне обладнання для агроавіаційних робіт продукувалися в Україні. З цих причин за останні 30 років вони не оновлювались і не модифікувались. Виходячи з означеного, на думку авторів, доцільно у Міністерстві аграрної політики та продовольства України при Департаменті землеробства та технічної політики в АПК створити Міжвідомчий відділ взаємодії з авіаційними службами у підвищенні врожайності та захисті агрокультур. Наглядове координування діяльності даного відділу може бути зі сторони регіональних наукових центрів НАН України, які володіють

науково-технологічною ситуацією у регіонах щодо проблематики.

– не налагодженість підготовки, як авіаційних, так і аграрних фахівців, наприклад, для агроавіаробіт хоча б агрономічного профілю. Зарадити на цьому етапі можливо шляхом створення у аграрних вищих навчальних закладах освітніх програм по ЗАГЕ і конкретно АХР для майбутніх агрономів в обов'язковому порядку та запровадження постійно діючих курсів з їхньої перепідготовки при даних закладах або регіональних наукових центрах НАН України;

– недостатність і навіть відсутність науково-технічного забезпечення та супроводження ЗАГЕ. Результатом цього в умовах фактично на безсистемних разових, виключно теоретичних підходах деяких науковців не дозволяють предметному науковому супроводу організаційно-економічних пріоритетів застосування авіації у СГВ. У результаті наявні ознаки невідповідності ніби то й нових авіаційних технологій та рекомендацій щодо АР європейським стандартам безпеки, якості, санітарного благополуччя населення [9,43].

Від вирішення зазначених проблем безпосередньо залежать як стан організації ЗАГЕ, безпеки під час виконання АР, а також ЕЕ та їх екологічності. З огляду на зазначене і ту важливу роль, яку відіграє ЦА у підвищенні рівня життєзабезпечення населення, продовольчої безпеки держави та конкурентоздатності національного СГВ, виконавців АР на зовнішніх ринках, зокрема й у країнах ЄС та обслуговування різних галузей економіки України, існуючою проблематичністю з вирішенням окреслених пріоритетів на галузевому рівні, тобто не комплексно, а тому можна стверджувати, що розв'язання цих проблем необхідно все таки передбачати, знову ж таки, через прийняття державної цільової програми. Її сутність у визначенні певних стратегічних напрямків розвитку ЗАГЕ, СГВ, оскільки практичне життя у цьому зв'язку показує, що ці процеси проходять не завдяки державній політиці, а всупереч їй. Стихійна диверсифікація форм, методів, власності тощо у цій важливій інноваційній галузі подекуди призводять до небезпек.

З таких підстав, виходячи з стратегіології формування та реалізації фінансово-економічних переваг застосування авіації у сільськогосподарському виробництві, розвиток системи ЗАНГ в Україні доцільно базувати не тільки і не стільки на закордонних

зразках застарілої техніки ПТ і технології АХР у СГВ, а створити організаційно-економічне забезпечення способів і систем проектування, налагодження виробництва та експлуатації технічних засобів для виконання початково-кінцевого та рухомого етапів АР. Для цього необхідно також провести науковий пошук з оптимізації форм і методів не тільки СГВ, а й АХР. На комплексній основі маємо ще й виробити системні підходи до організації безпекових і ефективних форм АР і особливо ЗАГЕ.

Агроавіаційні роботи, як основа ЗАГЕ, в умовах ринкового часу агропромислового виробництва – це комплекс техніко-технологічних, економіко-фінансових і комерційно-експлуатаційних заходів щодо проектування, розробки, реєстрації та сертифікації для допуску до виконання АР шляхом запровадження нових безпечних типів, марок і видів ПС з метою їх ефективного використання сільськогосподарськими суб'єктами, а також формування освітніх продуктів. З іншої сторони, цей підхід передбачає також і наукові дослідження і практичні упровадження розробок організаційно-економічних моделей, техніко-технологічного обладнання для агроавіацій чи АХР, як підвісок для ПС, так і наземного спецобладнання, що є прерогативою не лише ЦА України, а її СГВ. Саме такий підхід мав би бути використаний розробниками нової редакції Повітряного кодексу України. Окремим напрямком удосконалення чинного законодавства також слід вважати екологічну безпеку АР взагалі та АХР, зокрема. У сучасних умовах фінансово-економічні та організаційно-правові аспекти формування системи ЗАГЕ в Україні необхідно базувати на основі стратегіології формування та реалізації фінансово-економічних переваг застосування авіації у сільськогосподарському виробництві на визначених пріоритетних організаційно-економічних умовах із застосування зразків застарілої і сучасної авіатехніки ПТ та безпечної технології, ефективності та економічності АХР у СГВ. Для цього також необхідно створити законодавче забезпечення способів і систем проектування, налагодження виробництва та експлуатації технічних засобів виконання початково-кінцевого та рухомого етапів цих робіт. Передувати їм мають наукові пошуки форм, методів і засобів оптимізації форм і видів не тільки СГВ, а й агроробіт, як його складової ланки. На комплексній основі також потрібно виробити

системні підходи до організації екологічної їх безпеки та вироблення нових «правил агроавіаційних робіт». Безперечно, що це є одним із пріоритетних напрямів у стратегіології підвищення ефективності використання агроресурсного потенціалу національного сектору СГВ з його базою, якою вважаються еталонні світові запаси українських чорноземів.

#### Список джерел

1. Баран Р. Т. Авіаційно-хімічні роботи, як фактор підвищення безпеки та економічної ефективності агробізнесу в Україні у XXI ст. / Р. Т. Баран // Органічне виробництво і продовольча безпека / Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Житомир 12–13 травня 2016 р.). – Ж. : 2016. – С. 497-505.
2. Баран Р. Т. Организация, технология и правовое регулирование грузовых перевозок воздушным транспортом : [учебное пособие] / Р. Т. Баран. – К.: КИИГА, 1993. – 140 с.
3. Баран Р. Т. Про організаційно-правові засади нової редакції Повітряного кодексу України / Р. Т. Баран, Л. М. Баран // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. акад. В. Лазаряна. – Вип. 28. – Д. : Вид. ДНУЗТ, 2009. – С. 190-195.
4. Баран Р.Т. Авіаційно-хімічні роботи в аграрному секторі економіки та проблеми виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції в Україні / Р. Т. Баран, Л. М. Баран // Органічне виробництво і продовольча безпека. Наукове видання. – Житомир : «Полісся», 2013. – С. 474-478.
5. Буряк П.Ю. Податковий контроль [підручник] / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька, В.З. Білінський. – К.: Вид-во «Хай-Тек Прес», 2007. – 608 с.
6. Буряк П.Ю. Податковий контроль в Україні. – Т. І. Попередній контроль [монографія] / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька. – Львів: Вид-во «Простір-М», 2007. – 400 с.
7. Буряк П.Ю. Податковий контроль в Україні. – Т. ІІ. Контрольно-перевірочний процес [монографія] / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька, О.Б. Осідач. – Львів: Вид-во «Простір-М», 2007. – 420 с.
8. Герасименко І. М. Маркетингове забезпечення діяльності авіакомпанії на ринку агроавіаційних послуг. Автореф. дис. на зд. наук. ступ. к.е.н. за спец. 08.00.04 – екон. та упр. підприємствами (за видами ек. діяльн.). – К. : НАУ, 2015. – 24 с.
9. Додаток 17 до Конвенції про міжнародну цивільну авіацію. – Чикаго, 1944, 8-е видання, 2006.

10. Зосимович Н. Использование сельскохозяйственной авиации в Украине для решения задач экологического мониторинга и рационального использования природных ресурсов/ Н. Зосимович // режим дост.: <http://www.aviajournal.com/arhiv/2004/04/03.html>.

11. Карпинский Б.А. Стратегиология развития экономической системы государства: основы, финансовые вызовы, диспропорции // Финансовое управление развитием экономических систем [монография] / О.О. Ардасова, Д.А. Демин, Б.А. Карпинский и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск : «СИБПРИНТ», 2012. – 217 с.

12. Карпінський Б. А. Еволюція підходів у моделюванні соціально-економічних процесів і сталого розвитку / Б. А. Карпінський, І. М. Васильків, А. Б. Шевців, О. Б. Карпінська // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.3. – С. 253-265.

13. Карпінський Б. А. Міжнародні статистичні стандарти в системі авіаційного транспорту / Б. А. Карпінський, Р. Т. Баран, Л. І. Карпінська // Доповіді міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток України. Проблеми статистики – 98» (Львів-Шкло, жовтень 1998). – К. : НДІ статистики Держкомстату України, 1999. – С. 101-103.

14. Карпінський Б. А. Нові класифікації в системі повітряного транспорту та їх регіональне статистичне наповнення / Л. М. Баран, Л. І. Карпінська, Б. А. Карпінський // Матеріали науково-практичного семінару «Проблеми розвитку регіональної статистики в Україні», 2-3 жовтня 1997 р., Славськ. – Львів-Київ, 1997. – С. 60-62.

15. Карпінський Б. А. Паювання землі як механізм підвищення результативності сільськогосподарського землекористування / Б. А. Карпінський, В. І. Копитко, М. Г. Оробчук // Власнісний статус і проблеми раціонального використання земель: матеріали Міжнародної наукової конференції, м. Київ, 29-31 травня 2000 року, ч. І. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2000. – С. 226-229.

16. Карпінський Б. А. Підприємницька діяльність в регіонах України: інтегральна оцінка / Б. А. Карпінський, Я. Я. Пушак // Матеріали доповідей V Міжнародного конгресу українських економістів «Україна в XXI столітті: концепції та моделі економічного розвитку», м. Львів, 22-26 травня 2000 р., ч. 1. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – С. 392-396.

17. Карпінський Б. А. Пріоритетність реформування аграрного сектора економіки України та еколого-економічні проблеми сільськогосподарського землекористування / Б. А. Карпінський, В. І. Копитко, М. Г. Оробчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональне управління і місцеве самоврядування. Основи формування регіональної соціально-економічної політики



(Щорічник наукових праць). – Випуск XIV. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – С. 317-322.

18. Карпінський Б. А. Проблеми реалізації інвестиційних проєктів в системі розвитку транспортних комунікацій / Б. А. Карпінський, Б. М. Макух, Я. О. Побурко // Наукові доповіді міжнародної науково-практичної конференції «Інвестиційна діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання», 8-10 квітня 1997 р., Чернівці, ч. II. – Чернівці, 1997. – С. 117-120.

19. Карпінський Б. А. Проведення аграрної реформи потребує екологічної землеробської культури / Б. А. Карпінський, М. Г. Оробчук, О. С. Полевська // Матеріали доповідей V Міжнародного конгресу українських економістів «Україна в XXI столітті: концепції та моделі економічного розвитку», м. Львів, 22-26 травня 2000 р., ч. II. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – С. 432-435.

20. Карпінський Б. А. Статистика авіаційного транспорту України – сучасні особливості / Б. А. Карпінський, Л. І. Карпінська, Р. Т. Баран // Статистика України. – 1999. – №1. – С. 17-21.

21. Карпінський Б. А. Транспортна система України в контексті європейської інтеграції / Б. А. Карпінський, Б. М. Макух // Економіка України. – 1998. – №7. – С. 17-23.

22. Карпінський Б. А. Форми власності аграрного сектора та їх вплив на використання земельно-ресурсного потенціалу України / Б. А. Карпінський, О. Б. Карпінська // Власнісний статус і проблеми раціонального використання земель: матеріали Міжнародної наукової конференції, м. Київ, 29-31 травня 2000 року, ч. I. – К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2000. – С. 88-91.

23. Карпінський Б. А. Збалансованість фінансової системи: методологія, оцінка, порівняння [монографія] / Б. А. Карпінський. – Львів: Логос, 2005. – 496 с.

24. Карпінський Б. А. Знаннева економіка та сталий розвиток: моделювання і порівняння / Б. А. Карпінський, І. М. Васильків, А. Б. Шевців, О. Б. Карпінська // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.4. – С. 223-234.

25. Карпінський Б. А. Макроекономіка: зростання і сталий розвиток [навчальний посібник] / Б. А. Карпінський, С. М. Божко, О. Б. Карпінська. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 283 с.

26. Карпінський Б. А. Модель сталого розвитку економіки: формування та порівняльна динаміка змін. Частина I / Б. А. Карпінський, І. М. Васильків, О. Б. Карпінська, А. Б. Шевців // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.7. – С. 13-27.

27. Карпінський Б.А. Податки. Довідник-словник [навчальний посібник] / Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька, О.Б. Карпінська. – К.: Професіонал, 2008. – 464 с.

28. Карпінський Б.А. Продуктивність і сталий розвиток економіки [монографія] / Б.А. Карпінський, С.М. Божко. – Львів : Логос, 2004. – 274 с.

29. Карпінський Б.А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель [монографія] / Б.А. Карпінський, С.М. Божко. – Львів : Логос, 2005. – 256 с.

30. Карпінський Б.А. Стратегіологія розвитку регіону: формування та механізми / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації: Матеріали щорічної міжнародної науково-практичної конференції, 31 жовтня 2007 року. У 2-х томах. – Т. 1. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2007. – С. 335-337.

31. Лукашевич М. «Наліт авіації» на Панталіху / М. Лукашевич // Газета Тернопільської обласної ради «Вільне життя», № 99, 10.12.2008.

32. Мирошников А. В. Економіка воздушного транспорта / А. В. Мирошников. – М.: Транспорт, 1975. – С. 39.

33. Мнацаканов Р.Г. Перспективи розвитку авіаційних робіт в Україні / Р. Г. Мнацаканов, І. І. Висоцька, В. П. Лагуточкін // Режим дост.: <http://www.nbu.gov.ua/oldjrn/SocGum/inek/20121/10.pdf>.

34. Наставление по авиационно-химических работах в гражданской авиации СССР. – М. : РИО МГА, 1973. – 100 с.

35. Основные вопросы экономики гражданской воздушного флота / Под ред. Б.М. Парохонского и Л.А. Цехановича. – М. : РИО Аэрофлота, 1961. – С. 102.

36. Побурко Я. О. Будівництво (реконструкція) інфраструктури Львівського міжнародного аеропорту Пропозиції до співпраці в кооперації та в інвестуванні у Львові та у Львівській області / Я. О. Побурко, Б. А. Карпінський, В. М. Олійник, Б. М. Макух // Інвестиційний бюлетень № 6-96. Додаток до журналу „Регіональна економіка”. – 1996. – 4 с.

37. Побурко Я. О. Підприємницька діяльність у регіонах України / Я. О. Побурко, Б. А. Карпінський, Я. Я. Пушак, Т. В. Федак // Регіони України. Економіко-статистичні порівняння. Дод. до журн. „Регіональна економіка”. – 2000. – №1. – 24 с.

38. Полянская Н. Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте : [монография] / Н. Е. Полянская. – К. : НАУ, 2004. – 176 с.

39. Поняття авіаційно-хімічних робіт за законодавством України / І. І. Тимкович // режим дост. <http://www.readera.org/other/ponjattj-aviatsiyno-khimichnyekh-robot-za-zakonodavstvom-ukrayenye-10184056.html>.

40. Применение авиации в отраслях экономики / Автор-сост. В. С. Деревянко. – Краснодар : «Сов. Кубань», 2002. – С. 180-183.

41. Применение авиации в сельском хозяйстве: Справочное пособие / Под ред. А. И. Заикина. – Минск: Ураджай, 1980. – С. 6.

42. Про базування Київського державного авіаційного підприємства „Універсал-Авіа” на військовому аеродромі Васильків та надання йому статусу аеродрому спільного базування : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.06.1996 р. № 662.

43. Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення: Закон України від 24.02.1994 р. № 4004-XII.

44. Про затвердження Правил організації та виконання авіаційних робіт у сільському та лісовому господарстві : Наказ Мінтрансзв'язку від 22.12.2006 р. № 1179.

45. Про схему управління підприємствами цивільної авіації України : Наказ Міністерства транспорту України від 31.08.1993 р. № 278.

46. Про транспорт: Закон України від 10.11.1994 р. № 232/94-ВР // режим дост. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80/page2>

47. Розділ XII «Повітряні перевезення», Розділ XIV «Авіаційні роботи» // Повітряний кодекс України: Закон України від 04.05.1993 р. № 3167-XII// режим дост. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3393-17/page5>.

48. Тимкович І.І. Поняття авіаційно-хімічних робіт за законодавством України / І. І. Тимкович // режим дост.: <http://www.readera.org/other/ponjattja-aviatsiyno-khimichnyekh-robot-zakonodavstvom-ukrayenye-10184056.html>.

49. Указание по технологии авиационно-химических работах в сельском и лесном хозяйстве СССР. – М. : РИО ГВФ, 1973. – С. 158.

50. Baran R. T. Application of aviation in agricultural production / R. T. Baran, L. M. Baran // *Zeszyty naukowe, NR 1/ Wyzszej Skoly Humanistyczno-Przyrodniczej Studium Generale Sandomiriense / VARIA/ – Sandomierz, 2016. – С. 139 – 149.*

51. Karpinski B. Formation and development of tax control in Ukraine: resources aspect / B. Karpinski, N. Zalutska // *Rynek kapitalowy a koniunktura gospodarcza 2010: perspektywa makroekonomiczna / Pod redakcja Andrzeja T. Szablewskiego, Marka Martina [monografie]. – Poland, Lodz : Politechnika Lodzka, 2011. – S. 107-130.*

52. Karpinsky B.A. Economic Growth at sustainable development of economy [The monografy] / B.A. Karpinsky, S.M. Bozshko. – Lviv : Prostir-M, 2006. – 376 p.

© Карпінський Б.А., Баран Р.Т., 2017

### **2.3. Формування системи управлінської діагностики підприємства**

Сучасна практика ведення бізнесу доводить, що одним із основних способів пошуку напрямів підвищення ефективності та розвитку системи менеджменту підприємства є управлінська діагностика.

Так, результати виконаних досліджень за проблемою [1 – 16] дозволяють стверджувати, що:

1. Діагностика діяльності підприємства (суб'єкта господарювання) – це процес ідентифікації, аналізу й оцінювання стану підприємства і тенденцій його зміни (тобто зміни стану) на основі бізнес-індикаторів з метою розроблення рекомендацій щодо усунення проблемних моментів і слабких сторін суб'єкта господарювання і/або використання шансів (можливостей) умов діяльності підприємства (рис. 1) для забезпечення якісно нового рівня його розвитку та формування перспективи з урахуванням впливу взаємозалежних факторів впливу зовнішнього середовища прямої дії (табл. 1) і внутрішніх змінних (факторів внутрішнього середовища) підприємства (рис. 2) та юридичної відповідальності підприємства за порушення законодавства у сфері економіки й управління підприємствами.

2. Система цілей діагностики діяльності підприємства, виходячи з виокремлення та систематизації діагностичних цілей (елементних, часткових, комплексних) системи цілей економічної діагностики підприємства, містить таку структурну складову групи часткових діагностичних цілей (або часткову діагностичну ціль), як управлінська діагностика підприємства.

3. Управлінська діагностика підприємства – це процес комплексного аналізу внутрішніх змінних (технології та ресурсів, структури, працівників) та можливостей підприємства, який спрямований на оцінку їх наявності та відповідності цілям і завданням (рис. 2), на оцінку поточного стану, тенденцій та перспектив розвитку підприємства на основі дослідження (постійного моніторингу, аналізу, оцінки) його сильних і слабких сторін (позицій) за відповідними бізнес-індикаторами з метою виявлення і усунення проблем та недоліків системи менеджменту підприємства в часі.

|   |   |   |                                     |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
|---|---|---|-------------------------------------|------------------------------|-----|-----|-----|-----|--|--|--|--|
| <b>Зовнішнє середовище непрямої дії</b><br>(стан економіки, політичні обставини, особливості економічних відносин, стан техніки та технології, науково-технічний прогрес та інші) |   |   |                                     |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
| <b>Зовнішнє середовище прямої дії</b> (табл. 1)   |   |   |                                     |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
| <i>Стан організації</i>   |   | Можливості (opportunities)  |                                     |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
| Сильні позиції (strengths)  | Фінанси, клієнти (1)  | Бізнес-процеси (2)  | Система "інформація-ресурс-час" (3) | Внутрішні зміни (4) – рис. 2 |     |     |     |     |  |  |  |  |
|   |   |   |                                     |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
| Слабкі позиції (weaknesses)   | <table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td style="width: 20px;">(1)</td> <td style="width: 20px;">(2)</td> <td style="width: 20px;">(3)</td> <td style="width: 20px;">(4)</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> |   |                                     |                              | (1) | (2) | (3) | (4) |  |  |  |  |
| (1)   | (2)   | (3)   | (4)                                 |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
|   |   |   |                                     |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
| <b>Внутрішнє середовище</b>   |   | Загрози (threats)   |                                     |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
|   |   | <table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td style="width: 20px;">(1)</td> <td style="width: 20px;">(2)</td> <td style="width: 20px;">(3)</td> <td style="width: 20px;">(4)</td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> |                                     |                              | (1) | (2) | (3) | (4) |  |  |  |  |
| (1)   | (2)   | (3)   | (4)                                 |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |
|   |   |   |                                     |                              |     |     |     |     |  |  |  |  |

Рисунок 1. Структура застосування SWOT-аналізу для підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [1, с. 57; 4, с. 13; 5, с. 36; 6]

Таблиця 1

Приклад схематичного зображення системи виміру впливу факторів зовнішнього середовища підприємства прямої дії (метод ланцюгової підстановки)

| Рівень результативного показника<br>(рівень відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища) | Фактор зовнішнього середовища підприємства прямої дії |                |                |                |                |
|---|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
|   | X <sub>1</sub>  | X <sub>2</sub> | X <sub>3</sub> | X <sub>4</sub> | X <sub>5</sub> |
| Y <sub>0</sub>  | t <sub>0</sub>  | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> |
| Y <sub>ум.1</sub>   | t <sub>1</sub>  | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> |
| Y <sub>ум.2</sub>   | t <sub>1</sub>  | t <sub>1</sub> | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> |
| Y <sub>ум.3</sub>   | t <sub>1</sub>  | t <sub>1</sub> | t <sub>1</sub> | t <sub>0</sub> | t <sub>0</sub> |
| Y <sub>ум.4</sub>   | t <sub>1</sub>  | t <sub>1</sub> | t <sub>1</sub> | t <sub>1</sub> | t <sub>0</sub> |
| Y <sub>1</sub>  | t <sub>1</sub>  | t <sub>1</sub> | t <sub>1</sub> | t <sub>1</sub> | t <sub>1</sub> |

Загальна зміна результативного показника:  

$$\Delta Y_{\text{заг.}} = Y_1 - Y_0.$$
У тому числі:  

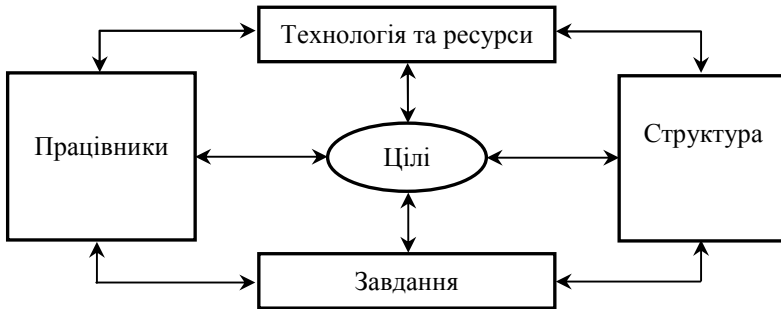
$$\Delta Y_{x1} = Y_{\text{ум.1}} - Y_0; \Delta Y_{x2} = Y_{\text{ум.2}} - Y_{\text{ум.1}}; \Delta Y_{x3} = Y_{\text{ум.3}} - Y_{\text{ум.2}};$$

$$\Delta Y_{x4} = Y_{\text{ум.4}} - Y_{\text{ум.3}}; \Delta Y_{x5} = Y_1 - Y_{\text{ум.4}}.$$
Балансова перевірка:  

$$\Delta Y_{\text{заг.}} = \Delta Y_{x1} + \Delta Y_{x2} + \Delta Y_{x3} + \Delta Y_{x4} + \Delta Y_{x5}.$$

*Примітка:* X<sub>1</sub> – існуючі та можливі (майбутні) конкуренти (вітчизняні, іноземні), наявний (існуючий) рівень конкуренції; X<sub>2</sub> – постачальники; X<sub>3</sub> – покупці (замовники, клієнтура); X<sub>4</sub> – посередники (маркетингові, постачання); X<sub>5</sub> – контакти аудиторії підприємства (державні установи; фінансово-кредитні установи, банки, інвестори та ін.; ЗМІ; партії та інші громадські організації; профспілки; освітні установи, науково-дослідні структури; адвокатські фірми, організації сфери страхування тощо); t<sub>0</sub> – базове значення факторного показника (минулого періоду, плану, іншого підприємства); t<sub>1</sub> – поточний рівень факторного показника.

*Джерело:* [7, с. 375] – складено автором за результатами досліджень



**Цілі** – конкретний, кінцевий стан або очікуваний результат організації (підприємства);

**Структура** – взаємовідносини рівнів управління і видів конкретних робіт, які виконують підрозділи підприємства;

**Завдання** – види робіт, які необхідно виконати певним способом та в обумовлений строк. Це робота з предметами та засобами праці, інформацією та **працівниками**;

**Технологія** – засіб (спосіб) перетворення вхідних елементів (сировини, матеріалів та інших ресурсів) у вихідні (продукт, виріб, послуга) шляхом виконання певних бізнес-операцій, дій тощо;

**Ресурси** – природні, сировинні, матеріальні, фінансові, нематеріальні та інші цінності, які можуть бути використані організаціями для створення товарів (продукції), надання послуг, одержання певних результатів.

→ взаємозв'язок.

Рисунок 2. Системна модель взаємозв'язку внутрішніх змінних організації (підприємства)

*Джерело:* [6, с. 20-21]

4. Система управлінської діагностики являє собою сукупність суб'єктів, об'єктів, ресурсів, технології, методів (набір способів, прийомів та засобів), бізнес-індикаторів та критеріїв (параметрів), які у взаємодії забезпечують досягнення діагностичних цілей системи цілей управлінської діагностики з метою підвищення ефективності та розвитку системи менеджменту підприємства (рис. 3).

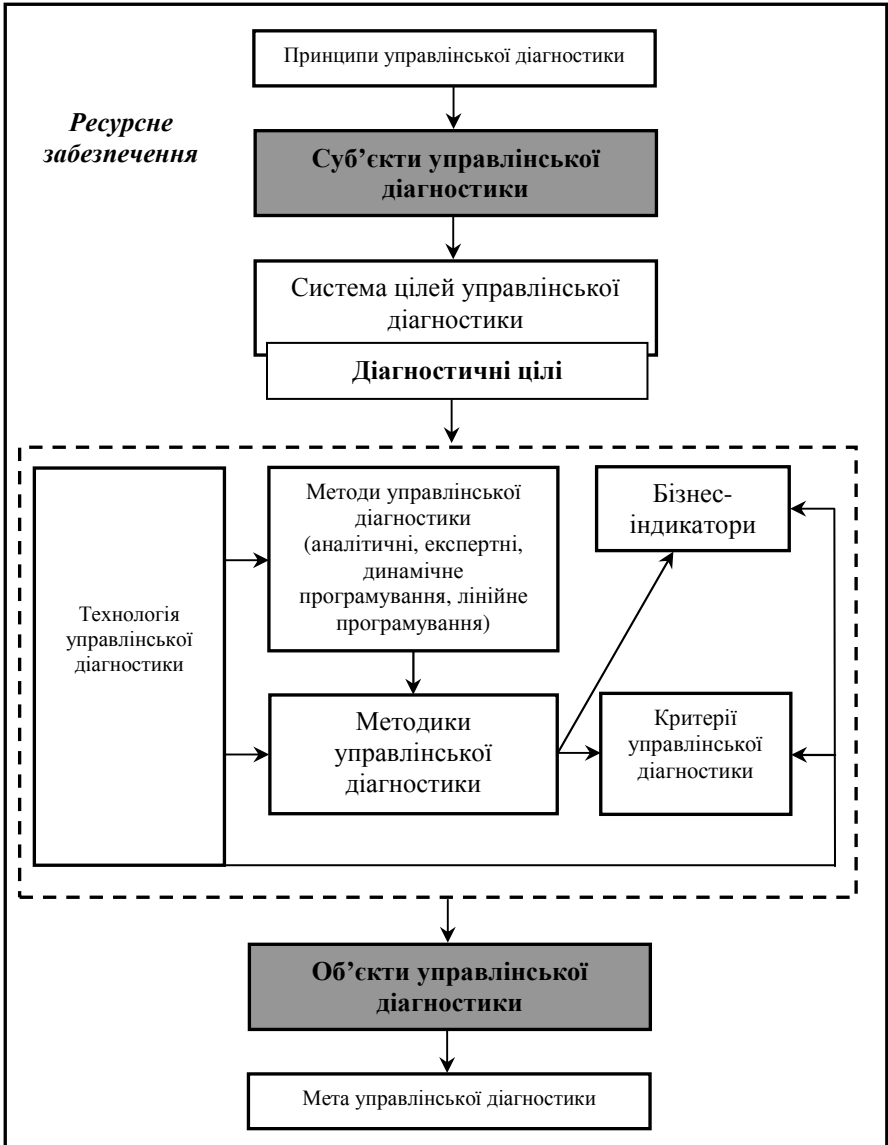


Рисунок 3. Структура системи управлінської діагностики підприємства

Джерело: сформовано на основі [1, с. 25; 8, с. 10]



5. Встановлено, що систему цілей управлінської діагностики підприємства (з огляду на забезпечення відповідності системи управління стратегічним цілям та тактичним завданням) формують такі ключові діагностичні цілі:

- діагностика в системі менеджменту підприємства як підфункція функції контролю як функції менеджменту враховує три складові: 1) оцінювання (визначення ключових ознак, характеристик, параметрів (показників, індикаторів), властивостей); 2) аналіз із аргументацією (ретельне дослідження структури, динаміки, тенденцій тощо); 3) ідентифікування (передбачає визначення відхилень параметрів від критеріїв і / або стандартів, формулювання діагнозу) [9, с. 203];

- діагностика ефективності організаційної структури управління підприємства – передбачає аналіз та оцінювання відповідності організаційної структури і управлінської системи стратегічним цілям і тактичним завданням, що вирішуються на конкретному підприємстві. Бізнес-інструментами коригування (удосконалення) системи являються реорганізаційні заходи, що обґрунтовуються за підсумками аналізу і оцінювання результатів діяльності підприємства

- діагностика ефективності нормування праці управлінського персоналу на підприємстві. Як свідчить аналіз літературних джерел [6; 10 – 14], під поданою діагностикою слід розуміти систему методів, прийомів і методик проведення досліджень ефективності нормування праці управлінського персоналу (керівників) підприємства на основі ідентифікації та оцінювання стану нововведень (наявних, можливих) у системі організації праці і виробництва, виходячи з аналізу і обліку затрат праці керівників (менеджерів) інституційного, управлінського та технічного рівнів управління (через норми виробітку, часу, обслуговування та чисельності), з метою підвищення рівня продуктивності праці і зростання ефективності виробничих процесів на підприємстві в контексті його розвитку та формування перспективи.

Ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики ефективності нормування праці управлінського персоналу на підприємстві є:

- 1) рівень інтенсивності праці;
- 2) важкість праці;

- 3) рівень втоми;
- 4) рівень використання норм часу;
- 5) рівень напруженості праці;
- 6) рівень екстенсивності використання робочого часу;

- діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами – націлена на ідентифікування, аналіз та оцінювання ефективності використання інформаційних технологій в управлінні підприємствами з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень (поточних, перспективних), спрямованих на: 1) підвищення рівня ефективності (фінансово-економічної, виробничо-технологічної, комерційної) функціонування підприємств, а також виявлення усіх існуючих резервів (внутрішніх, зовнішніх) в умовах ресурсних обмежень; 2) отримання максимального економічного ефекту від застосування системи інформаційного забезпечення, яка включає інформаційні технології, інформаційні ресурси, технічні засоби та програмне забезпечення [15, с. 244].

#### Список джерел

1. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

2. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [монографія] / за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – [2-ге вид., переробл. і доповн.]. – 520 с.

3. Скриньковський Р.М. Діагностика в системі менеджменту підприємства / Р.М. Скриньковський, Г. Павловські//Проблеми економіки.–2016.–№3.–С.199-205.

4. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [пер. с англ.] // Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.

5. Скриньковський Р.М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства: дисертація ... канд. екон. наук: 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Р.М. Скриньковський; Львівський ун-т бізнесу та права. – Львів, 2014. – 233 с.

6. Кузьмін О.Є. Сучасний менеджмент // О.Є. Кузьмін. – Львів: «Центр Європи», 1995. – 176 с.

7. Скриньковський Р.М. Діагностика відповідності конкурентної стратегії підприємства стану зовнішнього середовища / Р.М. Скриньковський, Г. Павловські, В.В. Воробйов // Бізнес Інформ. – 2016. – № 10. – С. 371–376.

8. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навч. посібник для студентів ВНЗ] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

9. Скриньковський Р.М. Діагностика в системі менеджменту підприємства / Р.М. Скриньковський, Г. Павловські // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 199-205.

10. Дзюба С.Г. Нормування праці в вітчизняній і міжнародній економіці: [монографія] / С.Г. Дзюба, І.Ю. Гайдай. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 172 с.

11. Вудвуд В.В. Нормування праці на підприємствах як елемент підвищення її продуктивності / В.В. Вудвуд // Інноваційна економіка. – 2013. – № 4. – С. 60-63.

12. Чумаченко О.В. Особливості нормування управлінської праці / О.В. Чумаченко, Т.С. Шульгіна // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1 (23). – С. 186-190.

13. Юрик Н. Особливості нормування управлінської праці, обліку та аналізу робочого часу менеджера в умовах антикризового менеджменту / Н. Юрик // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2. – С. 101-105.

14. Кучер Л.Р. Підходи до ефективного управління робочим часом менеджерів індустрії туризму / Л.Р. Кучер, О.М. Замрій // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 472-477.

15. Нога І.М. Діагностика ефективності застосування інформаційних технологій в управлінні підприємствами / І.М. Нога, Р.М. Скриньковський, Г. Павловські // Бізнес Інформ. – 2016. – № 9. – С. 241-245.

16. Юридична відповідальність підприємства в умовах адаптації українського законодавства до законодавства Європейського Союзу: Робоча навч.-наукова програма для підготовки фахівців за галуззю знань 08 «Право» та 07 «Управління та адміністрування» / [Розробн.: Сопільник Л.І., Янковська Л.А., Леськів С.Р, Сопільник Р.Л., Скриньковський Р.М. та ін.]; Львівський ун-т бізнесу та права.– Львів, 2017. – 16 с.

© Павловські Г., 2017

## **2.4. Формування системи показників фінансового стану для дослідження імовірності настання банкрутства корпоративних підприємств**

Макроекономічна нестабільність, політична та соціальна напруженість сьогодні характерні для України. За таких умов існує велика імовірність виникнення кризових явищ навіть на досить успішних корпоративних підприємствах. Кризові ситуації у діяльності окремого суб'єкта господарювання мають негативні наслідки як для самих підприємств, так і для відповідної галузі й економіки країни в цілому. За таких умов проблема розробки методичних основ діагностики імовірності настання банкрутства суб'єктів господарювання набуває загальнодержавного характеру. Крім того, від об'єктивної оцінки імовірності настання банкрутства залежить вартість підприємства, його інвестиційна привабливість, ефективність проведення санації чи реструктуризації.

Існує велика кількість підходів та моделей прогнозування настання банкрутства підприємства. Всі відомі моделі можна поділити на дві основні групи:

1) моделі, що засновані на кількісних методах та підходах прогнозування банкрутства підприємства за допомогою фінансових показників (двохфакторна модель оцінювання імовірності банкрутства, оцінювання імовірності банкрутства на основі Z-аналізу Альтмана, модель Р.Ліса оцінювання фінансового стану, аналіз точки беззбитковості, оцінювання фінансового стану за показниками У.Бівера, метод рейтингового оцінювання фінансового стану, R-модель прогнозу ризику банкрутства, прогнозна модель Таффлера, модель Фулмера, модель Спрингейта, PAS-коефіцієнти та інші) [22-24];

2) якісні методи, що базуються на якісному оцінюванні (бенчмаркінг, методика В.В. Ковальова, метод Агенті, метод Скоуна, методика компанії ERNST and WHINNEY та ін.) [25].

Серед кількісних виділяють коефіцієнтні та рейтингові, серед якісних – аналогові та критеріальні (рис.1).

Аналогові методи засновані на зіставленні показників фінансово-господарської діяльності підприємства з показниками підприємств, що займають передову позицію в тій же сфері і

секторі економіки, що і об'єкт оцінки. Таке зіставлення дозволяє експерту виявляти відхилення в тих чи інших процесах діяльності підприємства, формулювати рекомендації щодо фінансового оздоровлення і робити припущення про можливі негативні явища в майбутньому.

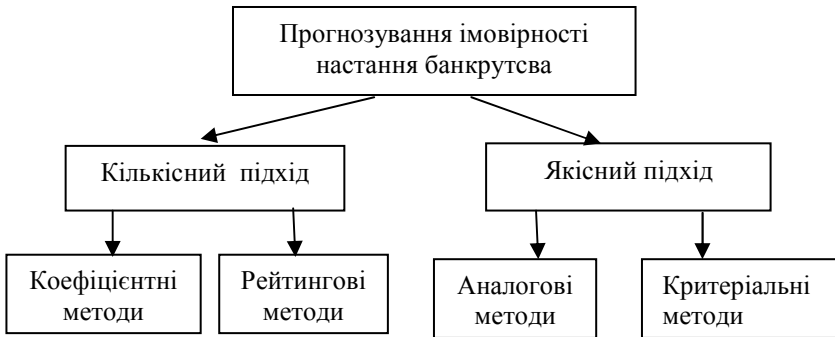


Рисунок 1. Класифікація методів діагностики настання банкрутства

Принципом реалізації коефіцієнтних методів є класифікація можливих варіантів фінансового стану компанії в залежності від комбінації значень попередньо обраних показників її господарської діяльності. В результаті такої класифікації виділяються класи фінансового стану, що представляють собою «групи ризику», які характеризуються певним набором значень показників фінансово-господарської діяльності. Оцінюється фінансовий стан компанії в результаті віднесення підприємства до тієї чи іншої групи.

Рейтингові методика є одним з інструментів оцінки імовірного банкрутства компанії і мають ряд характеристик, схожих з методиками комплексної бальної оцінки фінансового стану.

Критеріальні методи об'єднує загальний підхід, що полягає в їх спрямованості на виявлення в підприємства певних ознак (критеріїв фінансового стану), що дозволяють робити прогнози про можливість його банкрутства в майбутньому.

Незважаючи на численність підходів щодо прогнозування імовірності банкрутства, що наводяться у науковій літературі,

сьогодні в Україні немає єдиної моделі, яка б дала змогу кваліфіковано оцінити перспективний фінансовий стан підприємства та була базою для прийняття адекватних антикризових рішень [1, с. 69].

Серед недоліків існуючих моделей, на нашу думку, основними є: ігнорування галузевої та регіональної специфіки досліджуваних підприємств; суб'єктивність формування вибірки показників, що входять до моделей, та неврахування критерію мультиколінеарності; відсутність достатньої інформації (статистичних даних про банкрутства) для розрахунків вагових коефіцієнтів; недостатнє теоретичне й емпіричне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточного фіксування нормативних значень фінансових показників; проблема достовірності інформації та проблеми, пов'язані з її отриманням. В Україні також не існує єдиного джерела, яке б описувало більшість відомих методик, що вказує на те, що методологічні засади та практичний інструментарій діагностики імовірності настання банкрутства знаходяться на стадії формування.

Також практично відсутні моделі діагностики імовірності банкрутства суб'єктів господарювання, які б враховували територіальну специфіку. Якщо на рівні регіональної економіки дослідження в даному напрямку ведуться достатньо інтенсивно, то для конкретних галузей економіки прийнятних моделей останнім часом з'явилося дуже мало [2].

Вивчення новітнього інструментарію економетрики засвідчило, що більш досконалішими методами побудови прогнозних моделей є нелінійні моделі бінарного вибору, зокрема логіт-регресія, пробіт-регресія, які враховують якісну різницю явищ. Якість може виражатися за допомогою спеціальних показників. Наприклад, фінансово стійкі підприємства можна позначити числом 0, а збанкрутілі – числом 1. При цьому незалежні змінні можуть бути як дискретними, так і безперервними.

Логіт-регресія не потребує дотримання жорстких вимог, властивих для дискримінантного аналізу, та може застосовуватися для випадків нелінійної залежності між предикторними змінними і дихотомічним відгуком. Через властиву їй логарифмічну трансформацію.

Проте, логіт-регресії притаманний ряд обмежень:

1. залежна змінна (відгук) повинна бути дискретною величиною;
2. значення залежної змінної повинні бути представлені у вигляді двійкового коду (1, 0 - очікувана подія відбувається чи ні, відповідно);
3. в модель не повинні включатися надлишкові змінні, або виключатися змінні, що знижують її точність;
4. кожне спостереження повинно бути незалежним;
5. масштаби предикторних змінних повинні бути порівнянними;
6. предикторні змінні не повинні бути мультиколінеарні.

Основною складністю в рамках побудови логіт-моделей є виконання третього з наведених вище обмежень лінійної регресії.

Математична модель залежності являє собою лінійну комбінацію предикторних змінних і вагових коефіцієнтів, що характеризують внесок кожного предиктора в зміну відгуку.

Варто додати, що деякі вчені рекомендують для комплексної оцінки фінансового стану використовувати теорію нечітких множин [3, 4]. О. В. Рибалка вважає, що моделі, побудовані за допомогою нечітких нейронних мереж, є ефективним інструментом визначення схильності підприємства до банкрутства, адже дозволяють віднести фірму до того чи іншого класу кризи, а також дані моделі пристосовуються до змін зовнішнього середовища [5].

З метою досягнення стабільного розвитку підприємства система запобігання банкрутству повинна будуватися, як на якісному, так і на кількісному аналізі показників діяльності, а також доцільно враховувати прогнози ймовірності банкрутства підприємства.

Однією з методологічних проблем при здійсненні діагностики ймовірності банкрутства є визначення системи показників. Проблема полягає в тому, що на ефективність діяльності фірми впливає значна кількість факторів, врахування яких навіть з використанням програмного забезпечення є трудомістким, а інколи недоцільним, процесом. Тому в кожному конкретний момент часу варто враховувати лише деякі, найбільш важливі та суттєві. Набір факторів, які заслуговують на увагу, постійно змінюється в міру впливу внутрішніх і зовнішніх

обставин, виникнення нових, часто непередбачуваних, ситуацій. Можна стверджувати, що перелік показників залежить від розуміння об'єкта діагностики, його складових та умов функціонування підприємства в момент здійснення аналізу [6].

Застосування фінансових показників є найпоширенішим методом і на практиці більшість розроблених моделей відноситься до першої групи.

Використання фінансових коефіцієнтів для оцінки імовірності банкрутства може відбуватися за двома напрямками. Один із них полягає в застосуванні системи фінансових показників. Другий напрямок полягає в побудові дискримінантних функцій з застосуванням фінансових коефіцієнтів.

Як у першому, так і в другому випадках думки вчених-економістів стосовно кількості фінансових коефіцієнтів, їх перелік, алгоритми розрахунку та нормативні значення відрізняються.

Крім того, розроблені й затверджені наказом Міністерства економіки України Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства №14 від 19.01.2006 р. [7]. Методичні рекомендації пропонують для аналізу коефіцієнти фінансової незалежності, фінансового лівериджу, забезпечення власними коштами, робочий капітал, маневреність робочого капіталу, коефіцієнт покриття, коефіцієнт оборотності обігових засобів, час обороту, коефіцієнт оборотності запасів, середню тривалість одного обороту запасів, коефіцієнт абсолютної ліквідності, рівень рентабельності, показник фондівдачі. Однак дані методичні рекомендації мають ряд суттєвих недоліків: деякі коефіцієнти, приведені в методиці, є взаємопов'язаними (зокрема, коефіцієнти автономності і фінансової стабільності, покриття і забезпеченості власними засобами); приведені нормативні значення коефіцієнтів не диференціюються за галузями економіки, крім того, не визначено, який висновок про схильність підприємства до банкрутства необхідно зробити, якщо деякі фінансові показники знаходяться в нормі, а інші – нижче встановленого нормативного значення.



Досить широко в зарубіжній і вітчизняній практиці використовується система показників для оцінки схильності підприємства до банкрутства. Як зазначалося вище, вчені-економісти не прийшли до єдиного висновку щодо переліку, кількості, алгоритмів розрахунку та нормативних значень фінансових коефіцієнтів.

Різні вчені пропонують використовувати для оцінки фінансового стану підприємства різний перелік фінансових коефіцієнтів, який варіюється від декількох коефіцієнтів до системи показників, котра включає понад сто коефіцієнтів.

Деякі дослідники об'єднують фінансові коефіцієнти в групи. Зокрема, Лігоненко Л. О. [8, с. 120] вважає доцільним виокремлення за функціональним спрямуванням чотирьох груп показників: стан ліквідності, структура капіталу, оборотність, рентабельність.

Ситник Л. С. [9, с. 303] розглядає шість груп показників: показники оцінки майнового стану, показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності), показники оцінки ліквідності активів, показники оцінки прибутковості, показники оцінки ділової активності, показники оцінки ринкової активності підприємства.

Любушкін Н. П., Лещева В. Б., Дьяков В. Г. [10, с. 36] зводять показники в вісім груп: ліквідність підприємства, платоспроможність, рентабельність, ділова активність, дохідність, фінансова стійкість, ефективність фінансового управління підприємством, оцінка акціонерного капіталу (для акціонерних товариств).

В економіці США існує близько двох тисяч різних показників діагностики фінансового стану компаній, проте на практиці використовують приблизно двісті індикаторів. Наявність великої кількості фінансових коефіцієнтів актуалізує завдання інтеграції інструментів фінансового управління та визначає необхідність об'єднання фінансових показників у групи [11].

Варто підкреслити, що основні недоліки сконцентровані не в розрахунку коефіцієнтів, а в нормативно закріплених орієнтирах для них. Використання нормативів, які розраховувалися для країн з розвинутою ринковою економікою, в Україні може бути недостатньо аргументованим. Враховуючи мінливі економічні

умови, які склалися в державі, нормативи коефіцієнтів повинні переглядатися щонайменше один раз у п'ять років [12].

Відзначимо, що сьогодні сформувалась достатньо чітка система критеріїв і показників фінансового стану підприємств. Незважаючи на відмінності у методиках, практично весь спектр методичних підходів щодо проведення діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання включає такі етапи: 1) розрахунок системи фінансових показників; 2) визначення середньої інтегральної (рейтингової) оцінки фінансового стану підприємств [13, с. 70].

Досить часто для оцінки фінансового стану підприємств за фінансовою звітністю використовують такі групи індикаторів [14, с. 315–316]: показники стану активів; показники платоспроможності; показники фінансової стійкості; показники ділової активності; показники ефективності господарської діяльності; показники ринкової активності.

Розрахунок показників за кожною групою дає змогу досить швидко та просто оцінити фінансовий стан фірми. Перевагою цих методик є також те, що вони враховують вплив інфляції, і це особливо актуально при їхньому використанні в довгостроковому аспекті. Однак дані методики мають низку істотних недоліків [15], а саме: потребують розрахунку великої кількості показників, отримані значення яких можуть призводити до суперечливих висновків про стан фірми; їм бракує диференціації значень показників на підприємствах, які належать до різних галузей, організаційно-правових форм господарювання; у них відсутній єдиний інтегральний критерій, на підставі якого можна було б судити про рівень кризового стану на підприємстві та імовірність настання банкрутства.

Крім того, перелік індикаторів кожної групи є достатньо різноманітним і дискусійним. Більше того, в економічній літературі та нормативних документах пропонуються різні назви одного показника за однакового алгоритму та різні алгоритми розрахунку за однакової назви.

З огляду на це, важливим завданням для підприємств є визначення й обґрунтування системи показників фінансово-господарської діяльності, на основі яких проводиться діагностування. Для цих індикаторів варто розробити якісні та кількісні характеристики, шкали для виміру значень показників,

встановити нормативні, базові, еталонні, рекомендовані значення, що допоможе точніше ідентифікувати стан суб'єкта підприємницької діяльності.

В результаті аналізу 35-ти найбільш відомих моделей та методик прогнозування банкрутства встановлено, що в даних моделях, як правило, використовуються фінансові показники, які можна об'єднати в п'ять груп: ліквідність, рівень боргу, платоспроможність, прибутковість та ефективність діяльності.

Показники ліквідності дозволяють оцінити легкість (швидкість) продажу та перетворення матеріальних цінностей та інших активів у грошові кошти. Ліквідність підприємства визначається збалансованістю її активів і пасивів, ступенем відповідності строків розміщених активів і залучених пасивів. Показники платоспроможності позначають ще і здатність підприємства своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що впливають з торгових, кредитних та інших операцій грошового характеру. Показники рівня боргу дозволяють оцінити, в якій степені діяльність підприємства існує на позикових коштах. Показники прибутковості відображають здатність підприємства оплачувати витрати і приносити прибуток власникам підприємства. Показники ефективності виявляють співвідношення між результатами діяльності підприємства та понесеними витратами [16].

Перелік показників, що застосовуються для оцінки фінансового стану підприємства та імовірності банкрутства, є достатньо різноманітним і дискусійним. Крім того, в різних дослідженнях пропонуються різні назви одного показника (за однакового алгоритму розрахунку) та різні алгоритми розрахунку (за однакової назви показників). Тому на сьогодні вчені-економісти не дійшли єдиної думки щодо системи показників для оцінки кризового стану та банкрутства підприємства. Ситуація ускладнюється й тим, що досить важко зробити однозначний висновок про загрозу банкрутства підприємства на основі системи фінансових показників, оскільки при достатньо великій кількості фінансових коефіцієнтів певна їх частина може відповідати нормативним значенням, а інша частина матиме значення нижче нормативних.

У більшості моделей увага приділяється певному фактору. Так, деякі моделі оцінюють схильність підприємства до

банкрутства на основі показників рентабельності та ділової активності. У даних моделях зазначені показники домінують як за кількісним складом, так і за вагомих впливом на кінцевий результат моделі. До таких моделей можна віднести модель Е. Альтмана, модель Спрінгейта, модель Р. Лиса.

Орієнтація моделей при прогнозуванні банкрутства на фактор рентабельності та ділової активності не завжди виправдана. Хоча збитковість фінансово-господарської діяльності підприємства свідчить про загрозу банкрутства, однак це не означає, що будь-яке збиткове підприємство обов'язково повинно збанкрутувати. Збитковість може бути тимчасовою і при наявності ефективних дій керівництва підприємство може досить швидко відновити прибутковість. З іншого боку, висока рентабельність не виключає можливості банкрутства. Оскільки при наявності високої рентабельності в даний момент на підприємстві можуть бути незадовільними показники ліквідності і фінансової стійкості, що свідчить про небезпеку банкрутства.

Інші моделі орієнтовані на фактор фінансової стійкості, що пов'язаний з фінансовою структурою підприємства, ліквідністю, залежністю підприємства від кредиторів. До даної групи можна віднести модель Тафлера, модель В. Кромонава, показник діагностики платоспроможності Конанан і Гольдера, логіт-модель Дж. А. Олсона. У цих моделях при прогнозуванні банкрутства автори надають перевагу показникам ліквідності, короткострокової та довгострокової заборгованості платоспроможності, які переважають як за кількісним складом, так і за внеском у кінцевий результат моделі. Акцентування уваги при прогнозуванні банкрутства на показники фінансової стійкості не завжди дає вірну оцінку, оскільки підприємство може мати значну частку залучених коштів, однак при цьому ефективно використовувати фінансові ресурси і забезпечувати високу рентабельність, що дозволить розраховуватися з кредиторами. Інша ситуація, коли підприємство поряд з наявністю значної частки залученого капіталу має низькі показники прибутковості, в цьому разі ймовірність банкрутства значно зростає.

Більшість із моделей, розроблених іноземними вченими, важко застосувати до вітчизняних умов господарювання через низку причин. Головні причини такі:

різний рівень конкуренції в різних країнах та галузях, наприклад Z-аналіз Альтмана має різні коригувальні коефіцієнти залежно від галузі економіки та країни;

в Україні відсутній розвинений фондовий ринок, що не дає можливості визначити ринкову вартість підприємств та інші фондові індикатори, які є параметрами багатьох пропонованих моделей;

високий рівень економічних та політичних ризиків,

низька продуктивність праці та рівень заробітної плати, що ускладнює завдання отримання реальних, адекватних результатів;

наявність “тінізації” економіки країни та “творчого підходу” до оформлення бухгалтерської та податкової звітності;

використання фактичних фінансових показників, значення яких уже неможливо змінити (основний недолік) на момент часу їх отримання.

Саме тому практики схиляються до думки про доцільність вимірювання там, де це можливо, нефінансових ризиків. Так підприємство DuPont намагається скласти профілі ризику та показники ймовірності на основі моделювання найпесимістичніших сценаріїв розвитку подій для нефінансових ризиків.

Основний недолік якісних методів прогнозування банкрутства полягає у складності отримання необхідної інформації для проведення аналізу. Сьогодні в Україні відсутні організації, які б надавали підприємствам економічну інформацію про їхніх головних конкурентів, що давало б можливість підприємствам порівнювати власні результати роботи з результатами конкурентів.

Відповідно до чинного законодавства, норми моніторингу підприємств передбачають аналіз фінансових показників, причому немає жодної градації допустимих значень для цих показників залежно від галузі діяльності підприємства. Проте, як справедливо зазначає О. Терещенко, існує суттєва диференціація структури капіталу та структури витрат підприємств різних галузей економіки та видів діяльності [17, с. 244].

Зокрема, діапазон варіації коефіцієнта заборгованості вітчизняних підприємств становить від 0,4 (сільське господарство) до 10,5 (торгівля). Аналогічні тенденції можна спостерігати і на підприємствах провідних розвинених країн,

наприклад, у Німеччині відповідний розкид варіації становить від 1,6 (хімічна промисловість) до 32 (роздрібна торгівля). Фінансистам усього світу відомо, що оптимальна структура капіталу перебуває в тісній залежності від галузевої специфіки підприємства: у галузях з високим рівнем оборотності капіталу переважатиме позичковий капітал, і навпаки, для галузей з низьким рівнем оборотності частка позичкового капіталу буде незначною [17].

Крім того, при оцінюванні схильності до банкрутства підприємств часто помилково вибирають індикатори самого банкрутства. Так ряд науковців зазначають, що перша стадія кризи (часто прихована) – це падіння граничної ефективності капіталу, показників ділової активності підприємства, зниження рентабельності й обсягів прибутку [18, с. 39]. Однак з ними важко однозначно погодитися, оскільки, якщо є ознаки погіршення фінансових показників підприємства, то можна стверджувати, що криза уже триває протягом певного періоду часу, так як фінансові показники відображають результати діяльності підприємства за цей період.

Для того щоб вибрати коефіцієнти, які можуть виступати в якості регресорів в статистичній моделі діагностики настання банкрутства, необхідно виявити ті фінансові показники, значення яких суттєво різняться в досліджуваних групах підприємств (фінансово стійких та фінансово неспроможних), а також кореляційний зв'язок між показниками має бути мінімальним чи відсутнім взагалі. Засобами, що використовуються для вирішення цього завдання, обрано аналіз кореляцій, тести порівняння середніх значень та непараметричні тести. Всі розрахунки проводяться з використанням аналітичної системи статистичної обробки даних IBM SPSS.

На початковому етапі нами було відібрано всі унікальні показники, що використовуються в 35-ти найбільш відомих моделях діагностування банкрутства. Загальна кількість унікальних показників склала 88, кожному показнику присвоєно порядковий номер  $X_n$ .

В якості інформаційної бази для аналізу і оцінки фінансового стану підприємств використовувалися офіційні форми обов'язкової фінансової звітності форма №1 (баланс) і форма №2 (звіт про фінансові результати) за 5 років, що розміщені у

публічному доступі на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України «SMIDA», що доступний за інтернет посиланням: <http://smida.gov.ua>.

Наступним кроком став розрахунок 88 відібраних унікальних показників за період з 2011 по 2016 роки для 50-ти акціонерних корпоративних підприємств приватної форми власності. Вся група підприємств умовно була розбілена на 2 підгрупи. До першої підгрупи входили 25 підприємств, проти яких Господарським судом було відкрито провадження про банкрутство у відповідності до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [145]. Друга підгрупа, налічувала 25 корпоративних підприємств, фінансовий стан вважається як задовільний.

Для багатьох статистичних процедур важливим є припущення про те, що дані в групах є вибіркою з нормальним розподілом, для якої властива постійна дисперсія. Тому перш, ніж застосовувати засоби статистичного аналізу даних, необхідно визначити, чи є дані нормально розподіленими.

Для перевірки нормальності розподілу для кожного з 88 фінансових показників застосовується тест за методом Колмогорова-Смирнова. Результати аналізу даних на нормальність розподілу з використанням тесту Колмогорова-Смирнова показали, що гіпотеза про нормальність відкидається з рівнем значущості  $p \leq 0,001$  для всіх показників, що досліджуються.

Наступним кроком стало порівняння середніх значень показників (t-тест) для вибірок фінансово стійких підприємств та підприємств з незадовільним фінансовим станом з метою, щоб виявити показники, значення яких не залежить (або залежить несуттєво) від фінансового стану підприємства.

Для порівняння двох незалежних вибірок в разі, якщо змінні не мають нормального розподілу, застосовувався непараметричний U-тест за методом Манна-Уїтні.

Встановлено, що коефіцієнти, які виражають прибутковість, ліквідність і платоспроможність, мають менші значення в порівнянні зі значеннями показників підприємств з задовільним фінансовим станом. В той же час значення показників, що характеризують рівень боргу, виявляються вищими у підприємств з незадовільним фінансовим станом.

При рівні значущості менше 1% різниця середніх значень для підприємств з задовільним і не задовільним фінансовим станом статистично значуща для 66 з 88 показників.

Отже, отримані результати свідчать про те, що фінансові показники банкрутів та підприємств з задовільним фінансовим станом відрізняються суттєво, і можуть бути використані для побудови фінансової моделі. Ті показники, значення яких для підприємств-банкрутів та підприємств з задовільним фінансовим станом суттєво не відрізняються, не можуть бути використані для побудови будь-якої фінансової моделі діагностики банкрутства, а тому не використовуються в подальшому аналізі.

Наступним кроком є кореляційний аналіз – метод встановлення зв'язку і міри його тісноти між спостереженнями, які можна вважати випадковими і вибраними з сукупності, розподіленої по багатовимірному нормальному закону.

Основною особливістю кореляційного аналізу слід визнати те, що він встановлює лише факт наявності зв'язку і ступінь її тісноти, не розкриваючи її причин.

Оскільки змінні, що залишились в аналізі, не мають нормального розподілу, то для перевірки їх взаємозалежності використовувалася рангова кореляція по Спірману. Цей коефіцієнт нечутливий до асиметрії розподілу і наявності викидів.

Перевірка взаємозалежності значень показників за допомогою коефіцієнта кореляції Спірман показала наявність значної кореляції між більшістю коефіцієнтів.

Для подальшого аналізу було відібрано наступні фінансові коефіцієнти:

X8 - коефіцієнт рентабельності активів

X46 – відношення оборотного капіталу підприємства до величини всіх активів (валюти балансу)

X64 - коефіцієнт зносу основних засобів

X69 – відношення високоліквідних активів підприємства до виручка від реалізації

X79 - відношення середньої величини дебіторської заборгованості до середньої величини запасів

X85 – відношення величини операційних витрат підприємства до розміру його короткострокових зобов'язань.



Дані коефіцієнти найменше корелюються, або не корелюються зовсім. Кореляційна матриця наведена у табл. 1.

Таблиця 1  
Кореляційна матриця фінансових показників, що відібрані за результатами аналізу

|     | X8     | X46    | X64    | X69    | X79    | X85    |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X8  | 1,0    | -0,054 | 0,001  | -0,162 | 0,045  | 0,022  |
| X46 | -0,054 | 1,0    | 0,000  | -0,067 | 0,060  | 0,231  |
| X64 | 0,001  | 0,000  | 1,0    | -0,026 | -0,270 | 0,152  |
| X69 | -0,162 | -0,067 | -0,026 | 1,0    | -0,195 | 0,313  |
| X79 | 0,045  | 0,060  | -0,270 | -0,195 | 1,0    | -0,387 |
| X85 | 0,022  | 0,231  | 0,152  | 0,313  | -0,387 | 1,0    |

Таким чином в результаті аналізу відібрано 6 фінансових показників, які використовуються в фінансовому аналізі в найбільш відомих моделях діагностики банкрутства, та можуть бути використані в якості незалежних змінних для побудови статистичної моделі діагностики настання банкрутства з використанням апарату логістичної регресії оскільки відносно них виконуються наступні умови:

- середні значення для підприємств-банкрутів та підприємств з задовільним фінансовим станом суттєво відрізняються;
- зв'язок з іншими показниками, оцінений за допомогою коефіцієнта кореляції Спірмана, дуже слабкий або відсутній.

Для діагностики імовірності банкрутства підприємств сьогодні використовуються переважно фінансові показники, однак ці дані не завжди є об'єктивними та достатніми для проведення ефективної діагностики. В процесі прийняття управлінських рішень досить часто виникає потреба в інформації нефінансового характеру, яка в умовах конкуренції набуває все більшого значення. Тому варто враховувати поряд з фінансовими показниками нефінансові індикатори діагностики імовірності банкрутства підприємств.

Фінансові показники, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності, відображають лише результати минулої фінансової діяльності підприємства і не

здатні реально оцінити його майбутні фінансові можливості. Зосередження уваги на фінансових показниках призводить до того, що бізнес-процеси, процеси розвитку та навчання персоналу підприємства залишаються поза увагою при проведенні оцінки діяльності суб'єктів господарювання. З'явилась необхідність в більш досконалих й ефективних методичних підходах щодо діагностики імовірності банкрутства підприємств [21].

Враховуючи необхідність всебічної діагностики діяльності підприємств, доцільно розглядати діагностику імовірності банкрутства як когнітивну діагностику. Когнітивна діагностика імовірності банкрутства спрямована на пізнання процесів функціонування суб'єктів підприємницької діяльності на основі дослідження кількісних та якісних показників, метою якої є оцінка як поточного, так і перспективного стану підприємств на основі інформації бухгалтерського обліку та звітності, а також експертних оцінок. Система когнітивної діагностики імовірності банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності ґрунтується на когнітивній структуризації знань про об'єкт, застосовується за наявності неповної статистичної інформації та широко використовує експертне опитування.

З огляду на вищесказане, автором пропонується проводити когнітивну діагностику імовірності банкрутства підприємств у двох напрямках, а саме:

1) кількісна діагностика (Q-діагностика) імовірності банкрутства підприємств, що базується на оцінці фінансових показників з використанням статистичних моделей діагностики банкрутства;

2) якісна (вербальна) діагностика (V-діагностика) імовірності банкрутства підприємств, що ґрунтується на дослідженні нефінансових вербальних показників (показників суб'єктивного характеру) [19].

Сьогодні важливо вирішити завдання поєднання в процесі діагностики імовірності банкрутства підприємств фінансових і нефінансових індикаторів з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результативними показниками та ключовими факторами, під впливом яких вони формуються. Показники, які вимірюють досягнуті результати, і показники, що відображають процеси, які забезпечують досягнення цих результатів, мають бути узгоджені між собою, оскільки для одержання перших,

наприклад, підвищення чистого прибутку від реалізації продукції, потрібно реалізувати другі, наприклад, досягти більшої лояльності з боку існуючих клієнтів і збільшити їх кількість.

Для країн з трансформаційною економікою часто властива ситуація, коли звіти підприємств свідчать про те, що компанія за таких рівнів показників працювати в принципі не спроможна, проте підприємство в даних умовах довгі роки нормально функціонує та розвивається. Буває зворотна ситуація, коли суб'єкт господарювання має нормальні показники діяльності, а при цьому через короткий проміжок часу ліквідується.

Крім того, прийняття управлінських рішень на мікроекономічному рівні повинно ґрунтуватися на результатах моделювання розвитку складних систем на основі використання методів програмно-цільового, когнітивного, системного підходів, методів моделювання розвитку ситуацій і прийняття рішень, а також когнітивних інформаційних технологій. Так, сьогодні системний аналіз є досить ефективним в процесі дослідження соціально-економічних систем. Системний підхід являє собою етап в розвитку методів пізнання, методів дослідницької діяльності, способів описання і пояснення природи об'єктів, що аналізуються. Даний підхід є теоретичною та методологічною основою системного аналізу, який дозволяє один і той самий об'єкт чи проблемну ситуацію (в залежності від ступеня невизначеності та по мірі пізнання) відображати різними класами моделей, організовуючи, таким чином, поступовий процес пізнання і формалізації задачі.

Багатогранність і взаємопов'язаність проблемних ситуацій на підприємствах обумовлює необхідність побудови складних, багаторівневих моделей, створення яких є достатньо трудомістким процесом.

Таким чином, через неврахування специфіки підприємств на галузевому та регіональному рівнях, суб'єктивність при побудові системи показників оцінки фінансового стану, відсутність достовірних статистичних даних, неточне визначення нормативних значень фінансових показників, проблему достовірності інформації та проблеми, пов'язані з її отриманням, сучасні методичні підходи до діагностики імовірності

банкрутства підприємств не зовсім задовольняють вимоги сьогодення.

При прогнозуванні настання банкрутства необхідно враховувати всі фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства. Тому на сьогодні актуальним є питання формування системи показників фінансового стану підприємства, яка б відображала всі сторони функціонування підприємства і при цьому давала найбільш точну оцінку схильності підприємства до банкрутства. Однак слід враховувати, що система показників повинна включати коефіцієнти, які найбільш повно відображають фінансовий стан підприємства, але при цьому утворюють як можна меншу кількість. Звуження інформаційного простору ознак необхідне для виключення з дослідження тих коефіцієнтів, які дублюють один одного, чи несуть дуже схожу інформацію. Це дозволить побудувати більш точну математичну модель прогнозування банкрутства за рахунок включення до неї лише найбільш значущих показників. За рахунок цього модель набуде більшої зручності в практичному використанні для кінцевого споживача.

В умовах України доцільно при проведенні діагностики імовірності банкрутства підприємств аналізувати разом з економічними та фінансовими показниками ще низку допоміжних факторів, тобто важливо враховувати поряд з кількісними показниками ще й якісну інформацію, розглядати не лише фінансові показники, але й індикатори, що характеризують рівень менеджменту на підприємстві.

#### Список джерел

1. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах. монографія / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 167 с.
2. Макаренко І.О. Сучасні механізми стабілізації діяльності підприємств харчової промисловості / І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 93–100.
3. Ходаков В.Є. Оцінка стійкості фінансового стану підприємства // Економіка і управління / В.Є. Ходаков, Н.А. Соколова, Т.В. Лук'яненко. – 2003. – № 2. – С. 68–75.

4. Ячменева В.М. Представление экономической устойчивости деятельности предприятия / В.М. Ячменева // Экономика и управление. – 2007. – № 4–5. – С. 107–112.
5. Рибалка О.В. Визначення схильності підприємства до банкрутства за допомогою нечітких нейронних мереж / О.В. Рибалка // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1(55). – С. 199–205.
6. Фаріон І.Д. Діагностика і економічний аналіз в сфері послуг: Курс лекцій / Фаріон І.Д., Савчук Л.І., Жукевич С.М. – Т.: Економічна думка, 2005. – 260 с.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, які затверджено наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v0010557-01>
8. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
9. Ситник Л.С. Організаційно – економічний механізм антикризового управління підприємством. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504 с. – Бібліогр.: с. 474–500.
10. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия./ Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьяков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 472 с. – Библиогр.: с. 461–464.
11. Соколова Л.В. Фінансова привабливість підприємства: оцінка та перспективи застосування / Л.В. Соколова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6 (48). – С. 48–56.
12. Москаленко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В.П. Москаленко, О.Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6 (60). – С. 180–191.
13. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах. монографія / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 167 с.
14. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підруч. / Цал-Цалко Ю.С. – 2-ге вид., доп. – Житомир: Спілка економістів України, 2009. – 504 с.
15. Великий Ю.М. Особливості кризового стану вітчизняних підприємств і методів його оцінки / Ю.М. Великий, О.Ю. Проскура // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 29–34.

16. Копелев, И.Б. Прогнозирование банкротства компании / И.Б. Копелев // Вестник Университета (Государственный университет управления). -2014.-№ 20. -С. 110-118.

17. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / Терещенко О.О. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.

18. Чумаченко М.Г. Економічна модель оцінки імовірності банкрутства українських підприємств / М.Г. Чумаченко, О.В. Мажуга // Економіка та держава. – 2005. –№ 3. – С. 34–41.

19. Федорук О.В. Особливості та проблеми розробки методичних підходів щодо діагностики імовірності банкрутства підприємств / О.В. Федорук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 126–129.

20. Глухова, Д. В. Использование экспертного подхода в процессе формирования объектов финансового наблюдения на предприятиях безалкогольного производства / Д. В. Глухова // Актуальные проблемы современной науки : материалы II международной научно-практической конференции. Выпуск 2. Т. 1. - Ставрополь : СевКавГТИ, 2013. - С. 91-92.

21. Панасенко О.В. Модель оцінки схильності підприємства до банкрутства // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 227. Том II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 315-326.

22. Beaver, W.H. Financial Ratios and Predictions of Failure. / W.H. Beaver // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research – 1996. – P. 31-49.

23. Ohlson, J. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy / J. Ohlson // Journal of Accounting Research, 1980. – Vol. 6. – P. 12-45.

24. Altman E. I. Modeling credit risk for SMEs: Evidence from the US market / E. I. Altman, G. Sabato // Abacus. – 2006. – №19 (6). – P.716-723.

25. Argenti, J., , Predicting Corporate Failure, Technical Directorate of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London, U.K. -1983. –P. 112-146

© Васильєв О.В., Гой В.В., 2017

## **2.5. Науково-методичні підходи до дослідження розвитку підприємств туристичної індустрії**

За часів колишнього Радянського Союзу туризм був слабо розвинутим, туристичні послуги надавалися переважно державними підприємствами, участь країни в міжнародній торгівлі туристичними послугами була обмежена, питання про інтеграцію туристичної індустрії вітчизняного туризму в світову туристичну індустрію взагалі не розглядалося. За таких умов ідея розвитку туризму обмежувалась прагненням задовольнити мінімальні потреби людей, що подорожують. Такий підхід виявився неможливим у сучасному світі з його розвиненими туристичними потоками, з потужною багатогалузєвою туристичною індустрією. Нинішня торгівля туристськими послугами виявилася найбільш динамічно розвинутою галуззю світової економіки, що зумовлює інтерес до розвитку підприємств туристичної індустрії як у науковому, так і практичному контексті.

Нинішні нестабільні умови функціонування вітчизняних підприємств вимагають поглибленого обґрунтування усіх можливих аспектів розвитку. Стосовно підприємств туристичної індустрії, для дослідження умов їх функціонування та розроблення пропозицій щодо можливих стратегій розвитку, доцільно охарактеризувати самі дефініції «туристична індустрія» та «підприємства туристичної індустрії».

У ст. 1 Закону України «Про туризм» подано наступне визначення: «Туристична індустрія – це сукупність різних суб'єктів туристичної діяльності (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства харчування, транспорту, заклади культури, спорту тощо), які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів».

Під туристичною індустрією розуміємо сукупність господарюючих суб'єктів, що належать до галузей створення туристичного продукту та його реалізації для туристів на комерційній основі. Туристична індустрія включає транспорт, екскурсійне обслуговування, послуги харчування для туристів, зв'язок, розваги, розміщення туристів, страхування, інформаційно-консультативні послуги з організації туризму, а

також виготовлення сувенірів та інших товарів, характерних для конкретного регіону чи місцевості.

Туристична індустрія представляє собою відкриту систему з високим рівнем глобалізації і транснаціоналізації, що вимагає від кожного суб'єкта врахування джерел ризику, визначення напрямів ефективного розвитку та розробки відповідної часу бізнес –стратегії. Оскільки кожне підприємство туристичної індустрії своєю основною метою вважає комплексне задоволення потреб туристів задля одержання прибутку, який повинен протягом тривалого часу зростати то підприємства туристичної індустрії з метою досягнення поступального розвитку повинні тісно співпрацювати одне з одним.

Туристичні підприємства розрізняють основні та допоміжні. [1] До основних туристичних підприємств належать готелі, туристичні фірми, бази відпочинку, турбази, бази відпочинку. Додаткові туристичні підприємства надають послуги не лише для туристів та гостей, а й для місцевого населення. До таких відносяться магазини, їдальні, кафе, ресторани, музеї, спортивні заклади, місцевий транспорт.

Трактування сутності процесу економічного розвитку на сьогодні є неоднозначним. Законом України «Про туризм» визначено засади розвитку туризму в Україні. Хоч розвиток підприємств туристичної індустрії можна вважати способом їх організаційної поведінки, теоретично відсутня єдина думка відносно того, які сили породжують розвиток або стримують його.

Основною метою розвитку підприємств туристичної індустрії в Україні є створення сприятливого організаційно - правового та економічного середовища їх діяльності, що сприятиме розвитку усієї туристичної галузі, формування конкурентоспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту на основі ефективного використання природного та історико-культурного потенціалу України та окремих регіонів, забезпечення соціально-економічних інтересів та екологічної безпеки на усіх рівнях.

З метою реалізації поставленої мети в Україні необхідно вирішити такі основні завдання:

–впроваджувати ефективні механізми фінансово-економічного регулювання розвитку туризму;



–визначити шляхи, форми та методи стимулювання розвитку туристичних підприємств;

–розробити ефективну модель інвестиційної політики підприємств туристичної індустрії;

–удосконалити організаційні структури управління туристичною індустрією;

–забезпечити раціональне використання та відновлення природного, а також історико-культурного середовищ діяльності підприємств;

–затвердити допустимі норми освоєння туристичних ресурсів;

–розробити механізми їх дії та запровадити в практику управління підприємств туристичної індустрії [2].

В економічній теорії [3; 4; 5] виділяють наступні форми розвитку, які на нашу думку, можуть бути характерними для підприємств туристичної індустрії:

1.Розвиток на основі інтеграції та диверсифікації діяльності, що розглядаються у певних модифікаціях.

Під інтеграцією розуміємо стратегію зростання туристичних підприємств в окремому регіоні. Якщо в процесі господарської діяльності туристичні підприємства, встановлюючи контроль над своїми конкурентами, укрупнюються шляхом злиття або поглинання підприємств, то вважають, що це стратегія горизонтальної інтеграції.

Розрізняють також стратегію вертикальної інтеграції, коли контроль встановлюється над окремими ділянками технологічного процесу. Таким чином, інтеграція поєднує технологічно пов'язані напрями фінансово-господарської діяльності підприємств туристичної індустрії.

Іншою стратегічною альтернативою розвитку туристичних підприємств в умовах ринку є диверсифікація, котра передбачає: розвиток в результаті зміни напрями діяльності (концентрична диверсифікація); освоєння нових непрофільних продуктів чи послуг для існуючого ринку традиційних споживачів у галузях, що збігаються з профілем підприємства (горизонтальна диверсифікація); започаткування діяльності у галузях, що не співпадають із профілем підприємства (конгломератна диверсифікація). Такі форми диверсифікаційного розвитку супроводжуються певними структурними змінами (зростаючим делегуванням; зростаючою спеціалізацією професійних навичок і

функцій; зростаючою формалізацією процедур планування та розподілу ресурсів).

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків в Україні

|                   | К-сть громадян України, які виїжджали за кордон усього <sup>2</sup> | Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну - усього <sup>2</sup> | Кільк. туристів, обслугованих суб'єктам и тур. діяльн. України - усього <sup>3</sup> | Із загальної кількості туристів: <sup>3</sup> |  |                   | Кількість екскурсантів <sup>3</sup> |
|-------------------|---|---|--|---|--|-------------------|-------------------------------------|
|                   |   |   |  | іноземні туристи                              | туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон | внутрішні туристи |                                     |
| 2000              | 13422320  | 6430940   | 2013998  | 377871  | 285353   | 1350774           | 1643955                             |
| 2001              | 14849033  | 9174166   | 2175090  | 416186  | 271281   | 1487623           | 1874233                             |
| 2002              | 14729444  | 10516665  | 2265317  | 417729  | 302632   | 1544956           | 1991688                             |
| 2003              | 14794932  | 12513883  | 2856983  | 590641  | 344 332  | 1922010           | 2690810                             |
| 2004              | 15487571  | 15629213  | 1890370  | 436311  | 441798   | 1012261           | 1502031                             |
| 2005              | 16453704  | 17630760  | 1825649  | 326389  | 566942   | 932318            | 1704562                             |
| 2006              | 16875256  | 18935775  | 2206498  | 299125  | 868228   | 1039145           | 1768790                             |
| 2007              | 17334653  | 23122157  | 2863820  | 372455  | 336049   | 2155316           | 2393064                             |
| 2008              | 15498567  | 25449078  | 3041655  | 372752  | 1282023  | 1386880           | 2405809                             |
| 2009              | 15333949  | 20798342  | 2290097  | 282287  | 913640   | 1094170           | 1909360                             |
| 2010              | 17180034  | 21203327  | 2280757  | 335835  | 1295623  | 649299            | 1953497                             |
| 2011              | 19773143  | 21415296  | 2199977  | 234271  | 1250068  | 715638            | 823000                              |
| 2012              | 21432836  | 23012823  | 3000696  | 270064  | 1956662  | 773970            | 865028                              |
| 2013              | 23761287  | 24671227  | 3454316  | 232311  | 2519390  | 702615            | 657924                              |
| 2014 <sup>1</sup> | 22437671  | 12711507  | 2425089  | 17070   | 2085273  | 322746            | 1174702                             |
| 2015 <sup>1</sup> | 23141646  | 12428286  | 2019576  | 15159   | 1647390  | 357027            | 125471                              |

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

<sup>2</sup> Включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)

<sup>3</sup> 2000-2010 за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 року за даними Держстату

На підприємствах туристичної індустрії існують різні можливості внутрішньої диверсифікації:

- створення аналогічної продукції, подібної до існуючої;
- створення зовсім нової продукції чи послуги;

- диверсифікація ринків;
- диверсифікація технологій.

Однією з причин внутрішньої диверсифікації підприємства є надлишок ресурсів, які можна використати у виробництві нового туристичного продукту або послуги, у випадку використання більш ефективної технології з метою отримання додаткового прибутку. Такий розвиток потребує відповідного кадрового і фінансового забезпечення програми інвестування нової сфери діяльності в межах туристичної індустрії за рахунок об'єднання із стратегічними елементами діючого ринку та можливості нарощування туристичного бізнесу шляхом диверсифікації напрямів їх господарської діяльності.

2. Розвиток за рахунок інтенсивного зростання, що передбачає створення або захоплення нового ринку туристичних послуг, розвиток ринку та/або туристичної послуги шляхом створення спільних підприємств туристичної індустрії.

3. Розвиток за рахунок організаційної гнучкості на основі диверсифікації діяльності, тобто підприємство так старанься організувати свою діяльність, щоб бути незалежним від наявних конкурентів.

Диверсифікація пов'язана із пошуком шляхів для різноманітності застосування туристичних продуктів підприємств туристичної індустрії, підвищує ефективність їх функціонування в цілому, незалежною від життєвого циклу окремого продукту чи послуги, сприяє забезпеченню стійкого поступального розвитку. Таким чином, якщо продукти підприємства туристичної індустрії мають вузьке застосування, то воно є спеціалізованим; якщо вони знаходять різноманітне застосування, то таке підприємство є диверсифіковане.

Результати дослідження показали, що для вітчизняних підприємств туристичної індустрії найбільш характерною є горизонтальна диверсифікація, котра передбачає освоєння нових ринків та сфер туристичного бізнесу, з метою задоволення потреб вже існуючих клієнтів. Перевагами горизонтальної інтеграції є різнобічний аналіз та задоволенні потреб споживачів, при якому досягається ефект синергізму – поєднання кількох видів діяльності дає більший ефект, ніж окремі види діяльності туристичного бізнесу та надання послуг з туристичного обслуговування. Ефективність стратегії горизонтальної

диверсифікації проявляється в тому, що види бізнесу, якими займаються підприємства туристичної індустрії, є взаємопідсилюючими. Ризик стратегії горизонтальної диверсифікації для підприємств туристичної індустрії полягає в тому, що ринок збуту, який підприємство займає, може раптово зменшитися, що призведе до докорінної зміни напрямів діяльності.

4. Стихійний розвиток, коли підприємства в своїй економічній діяльності не враховують об'єктивних економічних законів, ігнорують їх причинно-наслідкові зв'язки, не застосовують потрібних засобів для подолання об'єктивних суперечностей. Стихійний характер економічного розвитку підприємства здійснюється поза контролем його органів управління, призводить до непередбачуваних економічних наслідків, перешкоджають у досягненні запланованих цілей, призводять до несподіваних результатів. Усунення стихійного характеру економічного розвитку вимагає пізнання економічних законів і створення ефективного механізму їх використання. Виявлення об'єктивних економічних суперечностей та шляхів їх подолання послужить передумовою того, що основні заходи економічного розвитку будуть мати усвідомлений, планомірний зміст, а наслідки їх застосування — передбачуваний характер. Важливою умовою такого розвитку є наявність кваліфікованих, досвідчених кадрів в економічному управлінні, базування правового законодавства на знанні економічних законів.[6]

В економіці розрізняють наступні шляхи розвитку:

– Екстенсивний розвиток – це спосіб збільшення обсягів виробництва шляхом кількісного приросту всіх елементів продуктивних сил, насамперед факторів виробництва при незмінному рівні технічної основи виробництва

–Інтенсивний розвиток базується на впровадженні передових досягнень науково-технічного прогресу, застосуванні нових технологій, підвищенні рівня освіти та кваліфікації працівників, поліпшенні форм і методів організації праці, економній витраті людських, фінансових і природних ресурсів тощо.

Функціонування підприємств туристичної індустрії як складової сфери послуг у нинішніх економічних умовах можна охарактеризувати тим, що при необхідності переходу до

інтенсивних складових зростання, в практичній діяльності, переважно використовуються екстенсивні методи.

При такому розвитку зміни відбуваються в результаті заміни одного аспекту туристичної діяльності підприємства без істотного поліпшення всієї системи. Тип таких змін інкрементний, тобто зміни є поступовими, еволюційними, вони характеризуються тим, що розробка стратегії розвитку зумовлюється реагуванням на поточні зміни у зовнішньому середовищі функціонування самих підприємств. В економічній теорії модель такого розвитку відома як градуалістська [ 5, с.20].

Таким чином, практика туристичних підприємств та аналіз наукових джерел, показують, що вихідною ідеєю у розвитку підприємств туристичної індустрії постає необхідність врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього і внутрішнього середовищ їх діяльності. Такий розвиток в теорії економічної науки називають проактивним, тобто підприємство, передбачаючи можливі зміни у зовнішньому середовищі, своєчасно проводить відповідні організаційні зміни у внутрішньому середовищі.

Зарубіжні вчені у своїх концептуальних підходах стосовно розвитку, теорії послуг пов'язують із розвитком теорії постіндустріального суспільства, згідно з якою темпи розвитку підприємств туристичної індустрії можна вважати вирішальними при формуванні ринкового суспільства, тобто «стають рівноправним мірилом багатства, а отже, й обов'язковим та невід'ємним елементом національного суспільного продукту» [7].

Останнім часом найбільш поширено трактується економічний розвиток з позиції розгляду його організаційно-технічних змін, а саме: зростання обсягу надання послуг; якість надання послуг; впровадження нових потужностей, і нової техніки; інноваційні зміни на підприємствах туристичної індустрії тощо).

Вважаємо, що на сьогоднішній час саме такі тенденції є супроводжуваними економічний розвиток підприємств. Поряд з цим для підприємств туристичної індустрії забезпечення їх розвитку можливе при забезпеченні стабільного економічного зростання і фінансової стійкості в умовах ініціативного господарювання відповідно до вимог споживачів, зростання ролі

підприємницького доходу і відповідної мотивації, а також використання можливостей власного туристичного потенціалу.

Забезпечення економічного розвитку підприємств туристичної індустрії за відповідними напрямками діяльності можливе у тому випадку, якщо їх діяльність буде адаптовано до умов нинішньої невизначеності і нестабільності у зовнішньому середовищі. При цьому стабільність функціонування підприємств туристичної індустрії можна забезпечити в процесі їх економічного розвитку.

Враховуючи нові умови забезпечення економічного розвитку підприємств туристичної індустрії, доцільним є розгляд зміни факторів активізації діяльності підприємств туристичної індустрії. На нашу думку, це може бути пов'язано з тим, що в працях багатьох науковців головний акцент зроблено на подоланні поширеного одностороннього підходу до інтенсифікації діяльності вітчизняних підприємств сфери послуг, і заміні його взаємодоповнюючими процесами функціонування та розвитку.

Враховуючи особливості розвитку підприємств туристичної індустрії, доцільно проаналізувати існуючі підходи до визначення змісту самого поняття «розвиток» як одного з найбільш важливих складових термінологічного апарату методологічного базису стратегічного розвитку.

З точки зору Д. Белла [8, с.122] зміст розвитку визначається через проекцію загального поняття цього терміна: розуміння економічного розвитку як систематичного, довготривалого та масового поліпшення умов життя людей відносять до точки зору споживачів. Не суперечитиме зазначеному визначенню трактування економічного розвитку як процесу, внаслідок якого систематично зростає продуктивність праці та удосконалюється структура організації.

Вчені-економісти Д. Белл та В. Мак-Кулох зазначають, що «У минулому керівники зосереджували увагу тільки на економічних і технічних обставинах розвитку. Проте останнім часом зміна поглядів людей, соціальних цінностей, політичних сил і сфери юридичної відповідальності змусили керівників розширити спектр потребуючого урахування зовнішніх впливів» [9, с. 16].

Поряд із загальним уявленням про розвиток почали застосовуватися інші підходи – ринкові та організаційні (розширення кола споживачів чи клієнтів), ділові й економічні (використання ресурсів із забезпеченням максимально високого рівня конкурентоспроможності).

Е. Смирнов вважає, що закон розвитку будь-якого підприємства, формулюється так: «Кожна матеріальна система намагається досягнути найбільшого сумарного потенціалу при проходженні всіх етапів життєвого циклу» [10, с.176].

Н.І. Кондакова вважає, що: «розвиток – специфічний тип руху; необоротна, направлена зміна предметів, явищ, яка приводить їх в якісно інший стан» [9, с. 16].

М. Пайпер вважає, що підприємства, «...зіткнувшись із наростаючим внутрішнім та зовнішнім тиском, починають експериментувати з новими методами управління, щоб вижити і розвиватися» [11, с.11].

Поряд з цим у сфері послуг поняття розвитку часто асоціюється із зосередженням уваги на проблемах вироблення концепції удосконалення процесу надання послуг та їх якості, здатності задовольнити споживача, тобто на технічній стороні процесу розвитку. Зокрема, В.Самочкін у праці [12] дослідив гнучкість процесу розвитку, тобто можливість без докорінної зміни основних виробничих фондів забезпечити виживання і розвиток. Фахівці в галузі управління розвитком економічних систем стверджують, що як кількісні, так і структурні зміни відіграють причинну роль в якісних змінах [13].

Врачування вказаних теоретичних аспектів розвитку підприємств дає змогу констатувати, що під розвитком підприємств туристичної індустрії розуміємо поступальні якісні і структурні зміни в їх фінансово-господарській діяльності на фоні економічного зростання, що супроводжуються підвищенням конкурентоспроможності та задоволеного попиту на туристичні послуги.

З огляду на вищенаведене впливає, що важливим завданням для підприємств туристичної індустрії є залучення якомога більшої кількості клієнтів та підвищення їх лояльності на основі надання високоякісних послуг. Вирішення цих завдань потребує правильних інноваційних рішень. Труднощі освоєння ринкових можливостей в основному визначаються недостатньою

ефективністю управлінських рішень на підприємствах туристичної індустрії України порівняно з розвинутими країнами.

З метою забезпечення ефективного функціонування підприємств туристичної індустрії виникає необхідність наукового обґрунтування стратегій їх розвитку, які поєднують передовий світовий досвід та позитивну практику вітчизняних підприємств-лідерів.

#### Список джерел

1. А.П. Голіков Український туризм / А.П. Голіков // «Галицькі контракти», №22, травень 2010 р.– С.17

2. Куценко В.І. Диверсифікація ринку туристичних послуг в Україні як передумова підвищення їх конкурентоспроможності / В.І. Куценко // Економіка. Управління. Інновації. – 2011 – №1(5).

3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф // Пер. с англ.– М.: Экономика, 1989.– 496 с.

4. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер // Пер. с англ.– К.: Основи, 1997. – 390 с.

5. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме: современный опыт управления / В.А. Квартальный // М.: Финансы и статистика.– 1999.– 490 с.

6. Стихійний характер економічного розвитку [Економічний словник]. – Електронний ресурс. Режим доступу: [subject.com.ua/economic/dict/738.html](http://subject.com.ua/economic/dict/738.html)

7. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко – К.: Знання України, 2002. – 326 с.

8. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл // Пер. с англ.– М.: Academia, 1999.– 787 с.

9. Ball D.F., McCulloch W.H. International Business. Introduction and Essentials.–Boston: Homewood, 1990. – 435 p.

10. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учеб. пособие для вузов.– М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.– 375 с.

11. Искусство и наука систем практики: Материалы международного Круглого стола: Пер. с англ. – М.: НИИВШ, 1989.– 190с.

12. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование / В.Н. Самочкин // М.: Дело, 1999. – 336 с.

13. Кучин Б.В. Управление развитием Экономических систем: технический процесс,устойчивость / Б.Л.Кучин, Е.В. Якишева // М.: Экономика, 1990.– 187с.

© Федисин В.В., 2017



## **2.6. Правове забезпечення діяльності підприємств готельного бізнесу в Україні**

В умовах постійних трансформаційних змін в Україні та світі недостатньо досліджена проблема формування стратегії розвитку підприємств галузей та підгалузей сфери послуг. Це стосується і підприємств готельного бізнесу, які вважаємо перспективними з точки зору прибутковості та динамічності розвитку.

Дослідження сучасного стану вітчизняних підприємств готельного бізнесу вказує на нестійкі тенденції їх розвитку, що в основному, зумовлено сезонним коливанням попиту і неможливістю створення запасів готельної послуги, а також мінливістю зовнішнього середовища їх функціонування, що супроводжується постійним зростанням цін на послуги сфери гостинності та недостатнім рівнем якості обслуговування порівняно з зарубіжним.

Правові основи функціонування підприємств готельного бізнесу в Україні обумовлені Законом України, нормативними та регуляторними актами, Правилами та державними стандартами.

Регулювання діяльності підприємств готельного бізнесу, якості надання готельних послуг відбувається на основі Законів України «Про туризм», «Про захист прав споживачів», «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності»

Нормативно-правова база туристичної діяльності регулюється як спеціальним, так і загальним законодавством.

Основними нормативними документами, які регламентують специфіку ведення готельного бізнесу, є Закон України «Про туризм», Правила користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг, Порядок надання послуг з тимчасового розміщення (проживання).

Регулювання діяльності з забезпечення захисту і безпеки при здійсненні туристичної діяльності в Україні здійснюється на підставі Законів і Кодексів України:

- «Про туризм»;
- «Про захист прав споживачів»;

- «Про столицю України – місто-герой Київ»;
- «Про цивільну оборону»;
- «Про пожежну безпеку»;
- «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення»;
- «Про охорону навколишнього природного середовища»;
- «Про охорону праці»;
- «Про аварійно-рятувальні служби»;
- «Про курорти»;
- «Про службу безпеки України»;
- «Про боротьбу з тероризмом»;
- «Про захист населення від інфекційних хвороб»;
- Кримінального кодексу України;
- Цивільного кодексу України;
- Господарського кодексу України;
- Постанов Кабінету Міністрів України.

У ст. 1 Закону України «Про туризм» [1] записано, що готель – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається з шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням. Отже, нормативний документ не акцентує уваги на обов'язковій конкретній формі власності. Тому підприємства готельного бізнесу в основному представлені готелями державної і колективної форм власності.

Готель – це підприємство, що надає людям, які знаходяться поза межами дому, комплекс послуг, найважливішими з яких (комплексоутворювальними) є в однаковій мірі послуги розміщення і харчування.

«Готелі та інші об'єкти, призначені для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання) (далі – засоби розміщення),

поділяються на:

- колективні – засоби розміщення загальною кількістю місць 30 або більше, в яких надають місце для ночівлі в кімнаті чи іншому приміщенні і за які справляється плата за встановленими цінами;

- індивідуальні – житло, в якому за плату або безоплатно надається обмежена кількість місць (менш як 30). У такому

засобі одиниці розміщення (кімнати, житло) повинні бути відокремлені одна від одної.» [2]

Незважаючи на те, що в наведеному визначенні стосовно готелю мова йде про підприємство, ніяких обмежень стосовно складу суб'єктів господарювання та організаційно-правової форми власників готелів нормативні документи не містять. Тому власником готелю може виступати юридична або фізична особа – підприємець. [3]

Під готельною послугою розуміють дії підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера (місця) для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням. Готельна послуга складається з основних та додаткових послуг, що надаються споживачу відповідно до категорії готелю.

«Послуги з тимчасового розміщення (проживання) – це діяльність юридичної та фізичної особи з надання місця для ночівлі у засобі розміщення за плату, а також інша діяльність, пов'язана з тимчасовим розміщенням (проживанням), передбачена законом». [2]

Проте у чинному законодавстві немає чітких визначень понять «готельний бізнес» та «підприємства готельного бізнесу», «готельне господарство» у контексті його приналежності до туристичної індустрії.

До підприємств готельного бізнесу – суб'єктів підприємницької діяльності відносимо такі типи підприємств: готелі, готельно-офісні центри, мотелі, кемпінги, молодіжні турбази та гірські притулки, приміщення, пристосовані під готелі, гуртожитки та інші об'єкти для тимчасового проживання. Тому для ефективного розвитку підприємств готельного бізнесу доцільним вважаємо розроблення відповідних нормативних актів, котрі б визначали правові, економічні та організаційні аспекти їх створення та розвитку.

Поширеними в Україні є також хостели – заклади розміщення готельного типу, розраховані в основному на молодь, які люблять недорогі мандрівки. Основна відмінність хостелів від звичайних готелів полягає у поєднанні економічності та регламентованості згідно вартості умов проживання. При цьому плата здійснюється за місце, а не за номер.

Актами централізованого характеру в Україні є Кодекс

законів про працю, постанови уряду, акти державних міністерств та відомств. Актами локального регулювання правовідносин служать накази керівників, положення про підрозділи, посадові інструкції та інші внутрішні документи.

Дослідження Влади Карпової[3] стосовно послуг підприємств готельного бізнесу полягають у наступному: «Готель може надавати як основні послуги – обсяг послуг готелю (проживання, харчування тощо), що включається до ціни номера (місця) і надається споживачу згідно з укладеним договором, так і додаткові послуги – обсяг послуг, що не належать до основних послуг готелю, замовляються та сплачуються споживачем додатково за окремим договором.

Готель самостійно визначає перелік, ціну основних послуг (які входять у ціну номера) і додаткових послуг. Така інформація повинна бути в кожному номері готелю.

Під готельними послугами розуміють послуги в сфері розміщення, що включає в себе надання в користування готельних номерів, а також різноманітні послуги, які виконуються безпосередньо персоналом готелю (прийом і оформлення гостей, прибирання номерів тощо). Дуже часто послуги розміщення супроводжуються в готелях послугами з надання харчування, а також численними додатковими послугами (камера зберігання, перукарня, спа-процедури, прокат спортивinventарю та ін.)[4]

Готельна послуга – це дії підприємства готельного бізнесу стосовно розміщення споживача шляхом надання місця для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням туристів.

Готельна послуга складається з основних та додаткових послуг, що надаються споживачу відповідно до категорії готелю.

Регулювання господарської діяльності підприємств готельного бізнесу здійснюється на основі сукупності законодавчих і нормативно-технічних актів, а також «Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг», що затверджені Державною туристичною адміністрацією України від 16.03.2004р. У цьому нормативному документі записано, що «готель – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається із номерів і надає готельні послуги, які не

обмежуються щоденним заправлінням ліжок, прибиранням кімнат і санвузлів.»

Готелями та аналогічними засобами розміщення вважаються майнові комплекси із 7 та більше номерів, котрі згруповані за певними категоріями відповідно до специфіки надання послуг і наявності відповідного обладнання.

Під аналогічними засобами розміщення у вказаному нормативному документі розуміють підприємства будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складаються із номерів і надають готельні послуги по щоденному заправлінні ліжок, прибиранні кімнат і санвузлів.

Згідно із Класифікатором ДК 009:2010 готельні послуги належать до групи 55 – 55.10 «Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування». Тому такий вид діяльності повинен бути зазначений в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців.

Вітчизняні науковці М.Г. Бойко та Л.М. Гопкало [4] зауважують, що правове забезпечення функціонування підприємств готельного бізнесу в Україні поширено на наступне:

– На терміни і визначення, необхідні для сприйняття понять, що описують готельний продукт та умови його реалізації;

–Класифікацію типів підприємств готельного господарства і види їх діяльності;

–Способи та методи формування, просування і реалізації готельного продукту;

– Стандартні вимоги до форм документів і їх змісту.

Важливим у діяльності підприємств готельного бізнесу є процедура ліцензування та сертифікації. У Законі України «Про туризм» записано, що безпосередньо надання послуг з проживання постояльців ліцензуванню не підлягає. Однак готелі можуть проводити деякі види діяльності, на які потрібно придбавати ліцензію. Зокрема, це відноситься до операцій продажу алкоголю і тютюнових виробів, на які необхідно отримати ліцензію на роздрібну торгівлю.

Вважаємо, що процедура ліцензування повинна враховувати систему контролю за додержанням умов і документів стосовно отримання ліцензії, а також повинен бути

перелік порушень, згідно з яким можна позбавити підприємство ліцензії.

Готельні послуги надаються споживачу на підставі договору, який вважається укладеним після оформлення документів на проживання (заповнення анкети, реєстрації) та засвідчується розрахунковою квитанцією або іншим розрахунковим документом, що підтверджує укладання договору. [5]

Відповідно до «Правил обов'язкової сертифікації готельних послуг» обов'язкової сертифікації підлягають готельні послуги, котрі надають готелі, мотелі, кемпінги, туристичні бази, оздоровчі заклади та заклади відпочинку, гірські притулки, місця для короткотермінового проживання в приміщеннях, а також сам процес надання послуг.

Готель має право застосовувати вільні ціни, тарифи і систему знижок на всі надані послуги, за винятком тих, щодо яких здійснюється державне регулювання цін і тарифів. Готелі можуть мати у своєму складі окремі підрозділи, зокрема, підприємства громадського харчування, зв'язку і побутового обслуговування. Причому особи, які проживають в готелі, мають позачергове право на обслуговування в таких підрозділах, розміщених у готелях.

На нинішній час немає єдиної форми готельного рахунку і первинних документів, обов'язкових до застосування усіма підприємствами готельного господарства. Зразки відповідних форм документів, необхідних для первинного обліку господарюючих суб'єктів, затверджує Міністерство культури та туризму України.

Скибінський С.В., Іванова Л.О., Моргун О.Ф.[6] виокремили наступні напрями державної підтримки розвитку підприємств готельного бізнесу:

- визначення і стимулювання пріоритетних напрямів розвитку готельного господарства;

- підготовка нормативних актів для налагодження ринкового механізму діяльності готелів;

- розробка і затвердження відповідних державних стандартів у сфері надання готельних послуг;

- стимулювання створення малих готелів;

– створення автоматизованих систем бронювання та резервування місць в готелях;

– координація систем готельного обслуговування на регіональному і державному рівнях;

– контроль за використанням цільових коштів, що скоштують з готельних зборів;

– розробка заходів, відповідальності посадових осіб за спричинені збитки підприємствам готельного бізнесу під час приватизації чи іншої діяльності.

Таким чином, проведені дослідження та аналіз стану функціонування вітчизняної туристичної індустрії та підприємств готельного бізнесу в Україні свідчить про те, що ефективність їх діяльності стримується через наявність і невирішеність певних проблем. Зокрема, це нормативно-правове забезпечення функціонування туристичної індустрії в цілому і підприємств готельного бізнесу, для розв'язання яких необхідно внести відповідні зміни та доповнення до чинного законодавства з питань туризму.

Встановлено, що чинні нормативно-правові документи регулюють відносини між споживачами готельних послуг і підприємствами готельного бізнесу, спрямовані на узгодження інтересів споживача, підприємства і держави в цілому. Вони спрямовані на створення сприятливих умов для функціонування готельного бізнесу і туризму. Проте, для підвищення ефективності функціонування підприємств готельного бізнесу в Україні, зростання попиту на готельні послуги та створення підприємств малої місткості необхідно розробити та впровадити нормативну документацію, яка б визначала правові, економічні та організаційні аспекти їх створення та подальшого функціонування відповідно до вимог часу і зростаючих потреб споживачів послуг туристичної індустрії.

Серед напрямів державної підтримки розвитку підприємств готельного бізнесу доцільно відокремити наступні:

визначення і стимулювання пріоритетних напрямів розвитку готельного господарства;

підготовка нормативних актів, необхідних для відпрацювання ринкового механізму діяльності готельного

господарства в межах загальної державної політики щодо розвитку сфери послуг;

координація діяльності підприємств та організацій з питань, пов'язана з ліцензуванням і сертифікацією готелів різних форм власності;

розробка і затвердження науково обґрунтованих державних стандартів у сфері готельних послуг;

активізація комерційних способів приватизації з повним викупом власниками готелів і готельних комплексів (насамперед це стосується тих державних і відомчих готелів, які у даний час є збитковими);

координація різних аспектів генеральних планів розвитку міст з урахуванням створення належного рівня забезпеченості готельним обслуговуванням;

стимулювання створення і розвитку малих готелів; створення регіональних програм розвитку готельних асоціацій на основі координації діяльності самостійних готелів, автоматизованих колективних систем бронювання та резервування місць;

координація систем готельного і туристичного обслуговування на регіональному і державному рівнях;

організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, проведення науково-дослідницьких робіт у сфері готельних послуг;

стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності в готельній сфері, представництво інтересів України з цих питань за кордоном, укладання міжнародних угод, розробка заходів для входження готелів України у міжнародні готельні ланцюги;

контроль за використанням цільових коштів, що надходять у місцеві бюджети у вигляді готельного та туристичного збору з метою розвитку готельного господарства;

відпрацювання механізму відшкодування коштів під час відчуження готельних підприємств від відомчої власності; розробка системи відповідальності посадових осіб за збитки, заподіяні готельним підприємствам під час їх приватизації чи діяльності.

Вітчизняна практика засвідчує, що хоч загальна правова база, яка стосується ринку готельних послуг в Україні, уже закладена, конкретного нормативного забезпечення ще бракує.



Це стало суттєвою причиною масового банкрутства підприємств готельного бізнесу в останні роки.

#### Список джерел

1. Закон України Про туризм // Електронне видання. Режим доступу:

[zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр)

2. Про затвердження Порядку надання послуг з тимчасового ... // Електронне видання. Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/297-2006-п](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/297-2006-п)

3. Карпова В. Готельний бізнес: організаційні моменти / В. Карпова // Електронне видання. Режим доступу: [bz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/BZ008211](http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ008211)

4. Бойко М.Г. Організація готельного господарства / М.Г. Бойко, П.М. Гопкало // Підручник. – К.: Київ, нац. Торг.-екон. Ун-т, 2006. – 448 с.

5. Работкіна С.В. Ринок готельних послуг в Україні: стан і перспективи розвитку / С.В. Работкіна // Електронне видання. Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Tiru/.../Rabotkin.pd](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Tiru/.../Rabotkin.pd)

6. Скибінський С.В. Правове забезпечення розвитку готельного господарства в Україні / Скибінський С.В., Іванова Л.О., Моргун О.Ф. // Електронне видання. Режим доступу: [tourlib.net/books\\_ukr/skybinsky15.htm](http://tourlib.net/books_ukr/skybinsky15.htm) ]

7. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика / Мальська М.П., Пандяк І.Г. // Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

8. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва / П.Р. Пуцентейло // Навч. Посібник. – К.: Центнауч. Літератури, 2007. – 344 с.

© Квасній О.Р., 2017

## РОЗДІЛ 3. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

### 3.1. Модель системи інвестування регіонального розвитку

В даному розділі запропонована модель станів і функціонування системи інвестування регіонального розвитку на основі апарата дискретних марківських процесів, що дозволяє визначати та порівнювати ймовірності перебування системи в кожному з її типових станів та планувати і приймати обґрунтовані рішення щодо заходів цього розвитку більш обґрунтовано.

Науково-технічне завдання обґрунтування шляхів забезпечення розвитку регіону є достатньо складним. Безліч факторів, що впливають на результати забезпечення розвитку, не тільки погано ув'язані, але і супроводжуються невизначеністю випадкового, природного і антагоністичного характеру. Це потребує узагальнення апарата для аналізу і обґрунтування рішень [1, 2, 3].

Доцільний вихід з цієї ситуації для науковців-економістів – це зменшення розмірності завдання обґрунтування шляхом порівняння і ранжування станів системи забезпечення розвитку, перш за все, системи інвестування, за деяким загальним показником, наприклад, за ймовірностями перебування системи інвестування у кожному із декілька основних типових її станів в процесі функціонування. Визначення цих показників сприяє подальшому розвитку і застосуванню *теорії компромісів під час прийняття рішень*, що раніше опублікована авторами в «Бюлетені економічного форуму» [4].

Ранжирування станів системи інвестування, з метою визначення на науковій основі основних, тобто найбільш ймовірних завдань, що є характерними в сучасних умовах, доцільно за допомогою моделі на основі апарату дискретних марківських процесів у вигляді графа станів і переходів у типові стани системи інвестування. Ці стани зв'язані між собою чисельною кількістю переходів. Система інвестування при цьому надається моделлю на підставі нетипового графу станів і переходів цієї системи під час її функціонування [5].

Метою цього підрозділу є побудова та дослідження цей адекватної, на наш погляд, моделі для процесів інвестування без післядії, яка найбільш прийнятне відображає систему у випадку, коли будь-який поточний її стан не залежить від того, в якому стані система перебувала до цього моменту. Саме такою є реальна система інвестування. Варіант графу основних станів системи інвестування і багаторазових переходів системи в ці стани представлено на рисунку 1. Основні її стани є наступними:

$S_n$  – «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування»;

$S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій»;

$S_b$  – «винищення інвестицій»;

$S_o$  – «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» регіону.

Перелік варіантів інтенсивності переходів і відповідних ймовірностей виникнення цих переходів є наступним:

a, A – інтенсивність і ймовірність переходів системи інвестування від стану «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» з метою їх застосування до стану «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури»;

b, B – інтенсивність і ймовірність переходів від стану «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» до стану «збільшення інтенсивності інвестицій»;

c, C – інтенсивність і ймовірність переходів від стану «збільшення інтенсивності інвестицій» до стану «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури»;

d, D – інтенсивність і ймовірність переходів від стану «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» до стану «винищення інвестицій» (це неважко спостерігати через вплив суб'єктивних та об'єктивних факторів в конкретному регіоні або у країні);

e, E – інтенсивність і ймовірність переходів від стану «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» до стану «винищення інвестицій» (наприклад, через політичну нестабільність у суспільстві);

f, F – інтенсивність і ймовірність переходів від стану «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» до стану «збільшення інтенсивності інвестицій»;

g, G – інтенсивність і ймовірність додаткових переходів від стану «збільшення інтенсивності інвестицій» до стану «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» (наприклад, через більш високі вимоги нових інвесторів);

h, H – інтенсивність і ймовірність переходів від стану «винищення інвестицій» до стану «збільшення інтенсивності інвестицій»;

i, I – інтенсивність і ймовірність переходів від стану «збільшення інтенсивності інвестицій» до стану «винищення інвестицій» (наприклад, через різку втрату політичної стабільності у суспільстві).

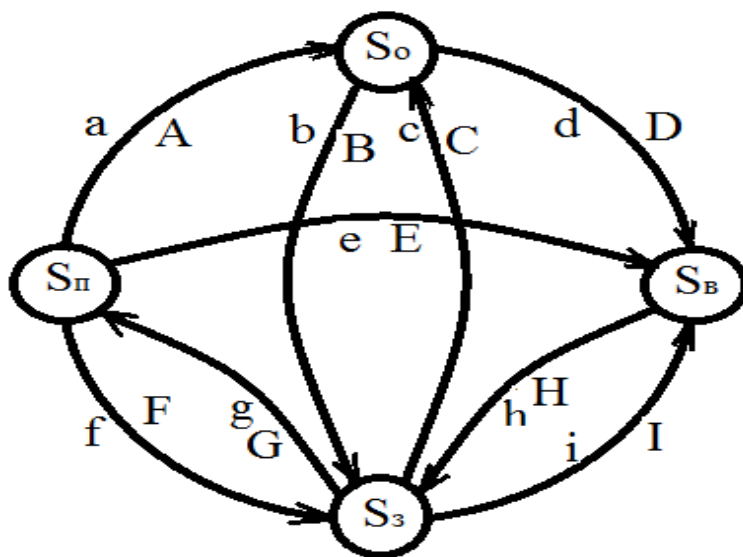


Рисунок 1. Граф переходів системи інвестування розвитку регіону в стани:  $S_{\Pi}$  – «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування»;  $S_{з}$  – «збільшення інтенсивності інвестицій»;  $S_{В}$  – «винищення інвестицій»;  $S_0$  – «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури»

Важливо додатково підкреслити, що цей граф містить саме *циклічні* (не одноразові) переходи і віддзеркалює реальні переходи системи в той чи інший стан. Так, перехід в стан «збільшення інтенсивності інвестицій» є можливим і після перебування системи у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування», і після стану «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», і після стану «внищення інвестицій». Стан «внищення інвестицій» є можливим і після перебування у стані «збільшення інвестицій», і після перебування у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування», і після перебування у стані «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

Неважко також представити собі ситуацію, коли необхідно зробити корегування правової бази і додаткового розвитку інфраструктури після підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування або після збільшення інтенсивності інвестицій, а також ситуацію, коли збільшення інтенсивності інвестицій показало необхідність корегування підготовки правової бази і додаткового створення інфраструктури для інвестування, наприклад, з урахуванням незадовільних результатів збільшення інтенсивності інвестицій через недостатньо ретельну попередню підготовку правової бази і створення необхідної інфраструктури.

У процесі функціонування системи інвестування у часі вона перебуває у будь-якому стані з ймовірностями:

$P_{II}(t)$  – ймовірність перебування системи у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування»;

$P_{I}(t)$  – ймовірність перебування системи у стані «збільшення інтенсивності інвестицій»;

$P_{B}(t)$  – ймовірність перебування системи у стані «внищення інвестицій»;

$P_{O}(t)$  – ймовірність перебування системи у стані «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

Сукупність диференційних рівнянь, що описують процес функціонування та перебування системи в кожному з 4-х станів, доцільно записати, згідно до правила контурів для графа

переходів системи інвестування, в оточенні кожного зі станів цієї системи (див. рис. 1) у виді:

$$\begin{aligned} \frac{dP_I(t)}{dt} &= gGP_3 - (fF + aA + eE)P_I; \\ \frac{dP_3(t)}{dt} &= fFP_I + bBP_O + hHP_B - (gG + cC + iI)P_3; \\ \frac{dP_B(t)}{dt} &= dDP_O + eEP_I + iP_3 - hHP_B; \\ \frac{dP_O(t)}{dt} &= aAP_I + cCP_3 - (bB + dD)P_O. \end{aligned} \quad (1)$$

Розв'язання диференційних рівнянь (1) приводить до наступної системи алгебраїчних рівнянь:

$$P_I(t) = [gGP_3] \frac{\{1 - \exp[-(fF + aA + eE)t]\}}{fF + aA + eE}; \quad (2)$$

$$P_3(t) = [fFP_I + bBP_O + hHP_B] \frac{\{1 - \exp[-(gG + cC + iI)t]\}}{gG + cC + iI}; \quad (3)$$

$$P_B(t) = [dDP_O + eEP_I + iP_3] \frac{\{1 - \exp[-hHt]\}}{hH}; \quad (4)$$

$$P_O(t) = [aAP_I + cCP_3] \frac{\{1 - \exp[-(bB + dD)t]\}}{bB + dD}. \quad (5)$$

Умовою нормування узагальненої ймовірності станів системи (вона характеризує повну групу явищ) для часу  $t > 0$  є рівняння

$$P_I(t) + P_3(t) + P_B(t) + P_O(t) = 1. \quad (6)$$

Після перетворень (2 – 5) з урахуванням (6) з метою розв'язання системи з п'яти алгебраїчних рівнянь (лише чотири з яких є незалежними), неважко визначити чотири ймовірності перебування системи інвестування у відповідних станах, а саме: «підготовки правової бази і створення інфраструктури для

інвестування»; «збільшення інтенсивності інвестицій»; «винищення інвестицій»; «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

Ймовірності мають наочну фізичну сутність і нескладний та зрозумілий вид:

$$P_{II}(t) = \frac{\zeta dD}{1 + \alpha + (\alpha\beta + \gamma)/(1 - \psi i I \eta h H) + \zeta dD}; \quad (7)$$

$$P_3(t) = \frac{1}{1 + \alpha + (\alpha\beta + \gamma)/(1 - \psi i I \eta h H) + \zeta dD}; \quad (8)$$

$$P_B(t) = \frac{(\alpha\beta + \gamma)/(1 - \psi i I \eta h H)}{1 + \alpha + (\alpha\beta + \gamma)/(1 - \psi i I \eta h H) + \zeta dD}; \quad (9)$$

$$P_o(t) = \frac{\alpha}{1 + \alpha + (\alpha\beta + \gamma)/(1 - \psi i I \eta h H) + \zeta dD}, \quad (10)$$

де позначено:

$$\alpha = \xi(aA \zeta g G + cC); \quad \xi = \frac{\{1 - \exp[-(bB + dD)t]\}}{bB + dD}, \quad (11)$$

$$\beta = \psi(dD + iI \eta bB); \quad \psi = \frac{\{1 - \exp[-hHt]\}}{hH};$$

$$\eta = \frac{\{1 - \exp[-(gG + cC + iI)t]\}}{gG + cC + iI},$$

(12)

$$\gamma = \psi \zeta g G (eE + \eta i l f F); \quad \zeta = \frac{\{1 - \exp[-(aA + eE + fF)t]\}}{aA + eE + fF}. \quad (13)$$

Із формул (7 – 13) для ймовірностей перебування системи інвестування в кожному із 4-х основних типових станів системи

регіонального інвестування, які є введеними під час створення моделі, що пропонується, видно наступне (див. рис. 1).

Для збільшення ймовірності перебування системи у стані «збільшення інтенсивності інвестицій», необхідно виконувати потрібний наступний перелік обов'язкових умов.

По-перше, доцільно суттєво збільшити час перебування системи в стані ( $S_3$ ) «збільшення інтенсивності інвестицій», що можливо за умов: попереднього та ефективного здійснювання підготовки правової бази і створення інфраструктури, збільшення інтенсивності та ймовірності ( $f$ ,  $F$ ) переходу, або/також збільшення інтенсивності та ймовірностей переходів системи за шляхом ( $a$ ,  $A$ ) і ( $b$ ,  $B$ ), який передбачає якісне корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури; крім того, необхідно зменшити інтенсивність і ймовірність зворотних переходів системи із стану  $S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій» в стани: ( $S_n$ ) – «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» або ( $S_0$ ) – «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», тобто необхідно зменшити інтенсивності та ймовірності ( $g$ ,  $G$ ) і ( $c$ ,  $C$ ) під час вимушених переходів системи.

По-друге, зрозуміло, що зменшення інтенсивності і ймовірності ( $g$ ,  $G$ ) зворотного переходу системи в стан ( $S_n$ ) «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування», а також збільшення інтенсивності і ймовірності ( $f$ ,  $F$ ) переходу системи в стан ( $S_3$ ) «збільшення інтенсивності інвестицій» та її стійке перебування у цьому стані потребує прискореного і достатнього рівня підготовки правової бази і створення та підтримання інфраструктури у готовому стані для стійкого нарощування інвестування.

По-третє, необхідно суттєво та надійно зменшити інтенсивність і ймовірність ( $i$ ,  $I$ ) переходу системи із стану  $S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій» в стан ( $S_b$ ) «внищення інвестицій», а також зменшити інтенсивність і ймовірність ( $e$ ,  $E$ ) переходу системи із стану ( $S_n$ ) «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» у стан ( $S_b$ ) «внищення інвестицій» ще до початку збільшення інтенсивності інвестицій; ця ситуація, як правило, свідчить про суттєву політичну нестабільність у суспільстві або про незадовільний професіональний рівень посадовців і як наслідок недостатній



рівень підготовки правової бази і створення господарської інфраструктури в регіоні для інвестування його розвитку (а саме, модернізація: портів, доріг, сховищ, систем зв'язку і т. ін.).

По-четверте, необхідно надійно уникнути переходу системи із стану ( $S_0$ ) – «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» у стан ( $S_B$ ) – «випливання інвестицій» і збільшити інтенсивність і ймовірність ( $h, H$ ) переходу системи із стану ( $S_B$ ) – «випливання інвестицій» в стан ( $S_3$ ) – «збільшення інтенсивності інвестицій», тому що все це сприяє досягненню мети дії системи.

Досягнення мети функціонування системи інвестування можливо за умов якісної попередньої розробки плану і здійснення заходів, перш за все, концентрації достатньої сукупності та доцільного змісту заходів і засобів для створення і реалізації дії правових та адміністративних механізмів державно-приватного партнерства, впровадження правових норм для оперативного виявлення, подолання і подальшого запобігання корупційних схем під час розвитку інфраструктури регіону і т. ін.

Далі необхідно досліджувати залежності від часу кожної з ймовірностей, а саме:  $P_{II}(t)$  – ймовірності перебування системи у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» з метою їх застосування;  $P_3(t)$  – ймовірності перебування системи у стані «збільшення інтенсивності інвестицій»;  $P_B(t)$  – ймовірності перебування системи у стані «випливання інвестицій»;  $P_0(t)$  – ймовірності перебування системи у стані «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

*Приклад №1.* Вихідні дані: нехай маємо рівно інтенсивні і рівно ймовірні переходи системи інвестування із будь-якого стану в будь-який її стан, а саме (див. рис. 1):  $a = b = c = d = e = f = g = i = h = 1/2$  (роки);  $A = B = C = D = E = F = G = I = H = 1/9$ ;  $t = (3...9)$  років.

Треба визначити і побудувати графіки ймовірностей:  $P_{II}(t)$ ;  $P_3(t)$ ;  $P_B(t)$ ;  $P_0(t)$  для  $t = (3...9)$  років. Результати розрахунків за формулами (7 – 13) див. на рисунку 2.

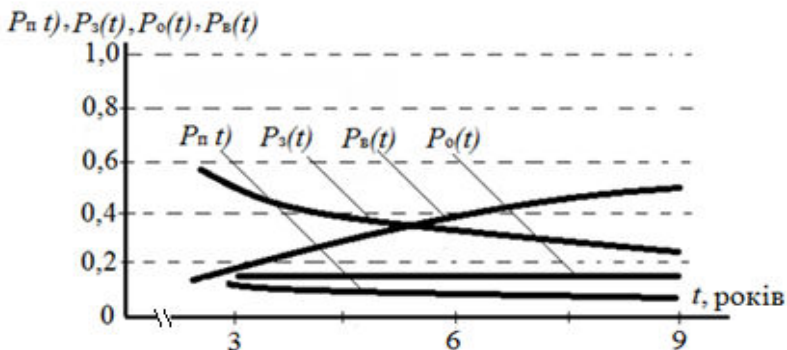


Рисунок 2. Ймовірності перебування системи інвестування протягом її функціонування у станах: «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування», ( $P_n$ ); «збільшення інтенсивності інвестицій», ( $P_z$ ); «випливання інвестицій», ( $P_v$ ); «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», ( $P_o$ )

Одержані за результатами моделювання результати визначення і порівняння ймовірностей перебування системи інвестування в кожному з основних станів, є типовими для забезпечення інвестування розвитку регіону.

Ці результати характеризують повну групу явищ, за деяких умов, у даному разі сумірних інтенсивностей і сумірних ймовірностей переходів цієї системи в різні стани. Вони показують наступне.

По-перше, з початком інвестування система перебуває: у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» – з ймовірністю 13%; у стані «збільшення інтенсивності інвестицій» – з ймовірністю 60%; у стані «випливання інвестицій» – з ймовірністю 10%; у стані «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» – з ймовірністю 17%.

По-друге, через три роки інвестування система перебуває: у стані «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування» – з ймовірністю 10%; у стані «збільшення інтенсивності інвестицій» – з ймовірністю 26%; у стані

«випищення інвестицій» – з ймовірністю 47%; у стані «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури» – з ймовірністю 17%.

Це показує, що дані, які отримані (нагадаємо, що система діє тут в умовах рівно інтенсивних і рівно ймовірних її переходів в різні її стани) за допомогою моделі, під час наявності невизначеності випадкового, природнього і антагоністичного характеру, не суперечать відомим досвідним результатам розвитку реальних подій типового інвестування розвитку типових регіонів.

По-третє, найбільш слабким місцем системи інвестування є її можливості зменшення ймовірності перебування у стані «випищення інвестицій» в умовах відсутності необхідних заходів для покращення цих можливостей.

По-четверте, найбільшу увагу доцільно приділити дослідженню стана ( $S_3$ ) «збільшення інтенсивності інвестицій» і стана ( $S_B$ ) «випищення інвестицій». Це пояснюється тим, що вказані стани системи інвестування є найголовнішими і за суттєвістю функцій системи, і за структурою безумовних змістових зв'язків у цій системі.

Можливо впевнено заздалегідь стверджувати, що, за умов наявності невизначеностей випадкового характеру та за умов *рівно інтенсивних і рівно ймовірних переходів системи* із будь-якого стану в будь-який інший її стан, загальна ймовірність ( $P_{зв} = P_3 + P_B$ ) перебування цієї системи у стані ( $S_3$ ) «збільшення інтенсивності інвестицій» або у стані ( $S_B$ ) «випищення інвестицій», завжди є найбільшою в порівнянні з іншою загальною ймовірністю, що дорівнює сумі ймовірності перебування системи у стані «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» та ймовірності перебування системи у стані «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», тобто ця ймовірність є суттєво більшою в порівнянні з сумарною ймовірністю  $P_{оп} = P_о + P_{п}$ .

У цьому неважко переконатися на конкретному прикладі.

Нехай (для умов, що подібні даним згідно до *прикладу №1*) маємо рівно інтенсивні і рівно ймовірні переходи системи інвестування із будь-якого стану в будь-який її стан, а саме (див.

рисунок 1):  $a = b = c = d = e = f = g = i = h = 1/2$  роки;  $A = B = C = D = E = F = G = I = H = 1/9$ ;  $t \geq (3 \dots 9)$  років.

Визначити загальні (сумарні) ймовірності, які необхідно кількісно зіставити:

$$P_{зв}(t) = P_з(t) + P_в(t); \quad P_{оп} = P_о(t) + P_п(t),$$

Розв'язання.

Згідно до формул (7 – 13) отримаємо:

$$P_п(t = 3 \dots 9) = 0,13 \dots 0,09; \quad P_о(t = 3 \dots 13) = 0,17 \dots 0,18; \quad P_п + P_о = 0,30 \dots 0,27.$$

$$P_з(t = 3 \dots 9) = 0,59 \dots 0,26; \quad P_в(t = 3 \dots 13) = 0,11 \dots 0,47; \quad P_з + P_в = 0,70 \dots 0,73.$$

Графіки загальних ймовірностей у вигляді функцій часу протягом процесу функціонування системи інвестування, що одержані згідно з вихідними даними прикладу, підкреслюють справедливість твердження, що зроблено раніше. Графіки надані на рисунку 3.

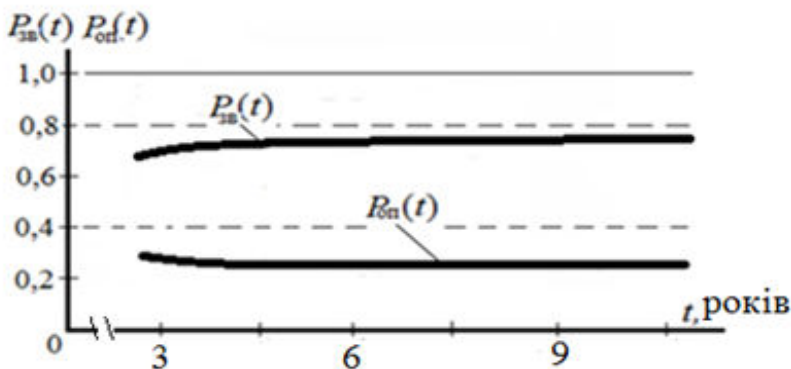


Рисунок 3. Загальні ймовірності перебування системи інвестування протягом часу у станах: «збільшення або винищення інвестування»,  $P_{зв}(t)$ ; «підготовки або корегування правової бази та інфраструктури для інвестування»,  $P_{оп}(t)$

Таким чином, в системі інвестування існує закономірність, а саме: за умов рівно інтенсивних і рівно ймовірних переходів системи із стану в стан, вона перебуває у стані «збільшення інтенсивності інвестицій» або «винищення інвестицій» частіше (приблизно у 2,5...3,0 рази), ніж у стані «підготовки правової бази і створення інфраструктури для інвестування» або у стані «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури».

Зрозуміло, що цей результат, не є новим відкриттям. Він лише підтверджує особливість структури і сутність функціонування складної системи інвестування розвитку регіону, але це доцільно враховувати у практиці.

*Ця ситуація спричиняє необхідність продовжити дослідження системи, з метою виявлення заходів для збільшення можливостей щодо збільшення інтенсивності інвестицій після їх винищення. Зрозуміло, що винищення частіше спостерігається, наприклад, через неконструктивний вплив суб'єктів суспільства.*

Згідно з графом станів і переходів системи (див. рисунки 1 та 2), прийняття заходів і засобів однозначно повинно: по-перше, зменшити інтенсивність  $i$  та ймовірність  $I$  переходу системи із стану  $S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій» у стан  $S_B$  – «винищення інвестицій»; по-друге, ці заходи та засоби сприятимуть збільшенню інтенсивності  $h$  та ймовірності  $H$  переходу системи із стану  $S_B$  – «винищення інвестицій» у стан  $S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій».

Визначимо далі результату функціонування системи для умов, які відрізняються (від умов попереднього прикладу): а) зменшенням, наприклад, у двічі, інтенсивності та ймовірності  $I$  переходу системи із стану  $S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій»; у стан  $S_B$  – «винищення інвестицій»; б) збільшенням також у двічі інтенсивності  $h$  та ймовірності  $H$  переходу системи із стану  $S_B$  – «винищення інвестицій» у стан  $S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій».

Одержані при цих умовах результати досліджуємо аналітично і за допомогою графіків, з метою порівняння їх з такими, що надані на рисунку 2.

Все це дослідимо за допомогою умов конкретного прикладу.

*Приклад №2.* Вихідні дані: маємо відповідні задуму переходи системи інвестування із будь-якого стану в будь-який її стан, а

саме (див. рис. 1 ):  $a = b = c = d = e = f = g = 1/ (2 \text{ роки})$ ;  $i = 1/(4\text{роки})$ ;  $h = 1/(1 \text{ рік})$ ;  $A = B = C = D = E = F = G = 1/9$ ;  $I = 1/18$ ;  $H = 2/9$ .

Визначити і побудувати графіки ймовірностей:  $P_{II}(t)$ ;  $P_{III}(t)$ ;  $P_{B}(t)$ ;  $P_{O}(t)$  для  $t \geq (3 \dots 9)$  років.

Розв'язання.

Відповідно до формул (7 – 13) для умов *прикладу №2* отримаємо:

$$P_{II}(t = 3 \dots 9) = 0,13 \dots 0,14; \quad P_{III}(t = 3 \dots 9) = 0,62 \dots 0,44;$$

$$P_{B}(t = 3 \dots 9) = 0,07 \dots 0,13; \quad P_{O}(t = 3 \dots 9) = 0,18 \dots 0,29.$$

Результати розрахунків в умовах *прикладу №2* за формулами (7 – 13) надані на рисунку 4.

Підкреслимо, що результати одержані за умов сумірної (в основному) інтенсивності і сумірних (в основному) ймовірностей переходів цієї системи в різні стани, за деяким виключенням, а саме:

по-перше, зменшено у двічі інтенсивність  $i$  та ймовірність  $I$  переходу системи із стану  $S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій» у стан  $S_b$  – «винищення інвестицій»;

по-друге, заходи та засоби сприяють збільшенню також у двічі інтенсивності  $h$  та ймовірності  $H$  переходу системи із стану  $S_b$  – «винищення інвестицій» у стан  $S_3$  – «збільшення інтенсивності інвестицій».

Все це відповідає покращенню стійкості та результатів функціонування системи інвестування, що видно з рисунків 2 і 4.

Надані приклади і одержані результати лише ілюструють основні теоретичні положення щодо моделі функціонування системи інвестування на основі використання дискретних марківських процесів.

Однак дослідження і практичне використання моделі на основі дискретних марківських процесів, в цілому показує наступне.

По-перше, модель дозволяє узагальнити основні підсумки дослідження системи інвестування на основі інформативних параметрів її функціонування.

По-друге, моделювання показує також, що за умов здійснення сукупності конкретних заходів, що спрямовані на досягнення мети збільшення інтенсивності інвестування, результати функціонування системи *суттєво покращуються*.

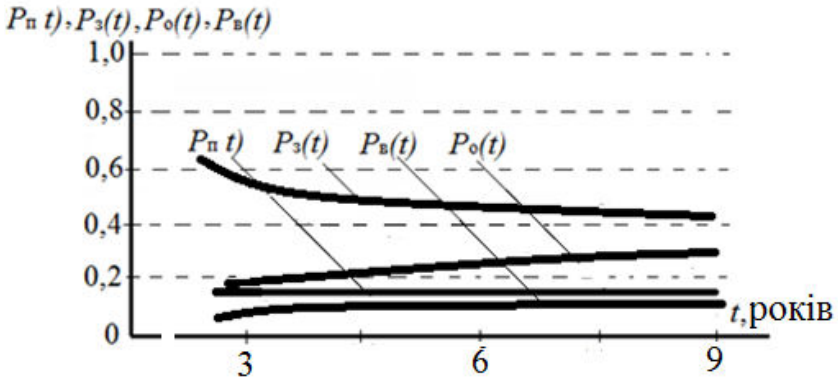


Рисунок 4. Ймовірності перебування системи інвестування у станах: «підготовка правової бази і створення інфраструктури для інвестування», ( $P_p$ ); «збільшення інтенсивності інвестицій», ( $P_z$ ); «випадковий розвиток інфраструктури», ( $P_v$ ); «корегування правової бази і додатковий розвиток інфраструктури», ( $P_o$ )

Здійснення цих заходів, в порівнянні з заходами згідно до прикладу №1, показує, що ймовірність перебування системи у стані «випадковий розвиток інфраструктури» зменшується майже у три рази, а ймовірність перебування системи у стані «збільшення інтенсивності інвестицій» (за станом на три роки) збільшується майже вдвічі.

### Висновки.

1. Модель дозволяє (навіть в умовах невизначеності випадкового і антагоністичного характеру) отримувати кількісні оцінки можливостей системи і здійснювати науково обґрунтовані рішення завдань інвестування.

2. Практичне застосування моделі потребує чисельних досвідних даних про реальні рівні інтенсивності переходів системи із стану в стан та даних про ймовірності цих переходів. При цьому можливо і доцільно очікувати, що ймовірності переходів дійсно частіше є рівно ймовірними, але інтенсивності переходів скоріше всього потрібно оцінювати шляхом використання результатів опитування досвідних спеціалістів, або результатів експериментальних випробувань і практичних спостережень та попередніх розрахунків дослідників.

3. За умов створення програмного продукту, діалогове-інформаційної моделі, що повинна бути реалізована на основі персонального комп'ютера, з'являється можливість вирішувати завдання забезпечення розвитку системи інвестування в реальному часі з урахуванням існуючого стану і умов та можливостей для переходу системи інвестування в інші стани в кожний конкретній час.

#### Список джерел

1. Райфа Г. Анализ решений / Г. Райфа. – М.: Изд. Московского университета, 1977. – 186 с.

2. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М.: – Знание, 1978. – 290 с.

3. Марси Д. Стохастическая модель для прогнозирования технологических изменений / Д. Марси. Реф. Сб. «Экономика промышленности», 1980. №1 – С. 22 – 27.

4. Дем'янчук Б.О., Косарев В.М. Теория компромисса: модель полезности и риска, эвристические решения, прогнозирование последствий / Б. О. Дем'янчук, В. М. Косарев. – Дніпропетровськ: Збірник наукових праць «Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму». – 2013. – №1(6). – С. 105 – 114.

© Дем'янчук Б.О., Косарев В.М., 2017



### **3.2. Місцеві фінанси як основа соціально-економічного розвитку територій**

Важливою складовою національної фінансової системи нашої держави є місцеві фінанси. Досвід розвинутих європейських країн свідчить, що саме регіони сприяють економічному розвитку держави, підвищенню ефективності її фінансової системи.

В економічно розвинутих країнах ЄС місцеві органи влади, будучи повністю відповідальними за соціально-економічний стан відповідної адміністративно-територіальної одиниці, проводять активну економічну політику, в тому числі у питаннях пошуку та залучення інвесторів. Закономірно, що місцеві органи влади краще обізнані з фінансовими потребами регіону, тому спрямовують бюджетні кошти у ті напрями, де це більш необхідно.

Отже, фінансова незалежність і самостійність місцевих органів влади є основною умовою ефективного соціально-економічного розвитку територій.

У зв'язку з вище зазначеним, дослідження інституту місцевих фінансів як самостійної складової фінансової системи держави, визначення і структурування їх елементів є актуальним в сучасних умовах розвитку нашої держави.

Сучасна фінансова система являє собою єдину сукупність складових її сфер і ланок (рис.1). До складу фінансової системи входять самостійні сфери: публічні фінанси; фінанси суб'єктів господарювання; міжнародні фінанси; фінансовий ринок. Які, у свою чергу, містять наступні ланки: публічні фінанси (державні та місцеві фінанси); фінанси суб'єктів господарювання (фінанси підприємств та фінанси домогосподарств); міжнародні фінанси (фінанси міжнародних організацій та міжнародні фінансові інститути); фінансовий ринок (фондовий ринок та грошовий ринок). Ланки фінансової системи містять відповідні елементи – інститути [6].

Місцеві фінанси формуються як самостійна складова фінансової системи держави.

Козаченко Ю.П. [3] вважає, що місцеві фінанси - це система формування, розподілу і використання фінансових ресурсів для

забезпечення виконання місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань як власних, так і делегованих.

Трещов М. та Мунько А. пропонують визначати місцеві фінанси як систему взаємовідносин соціально-економічного спрямування між органами влади, соціально-виробничими секторами та населенням щодо управління фінансовими ресурсами територіальних громад та їх об'єднань на основі соціального партнерства та за умови забезпечення самовідновлення та саморозвитку ресурсної бази [8].

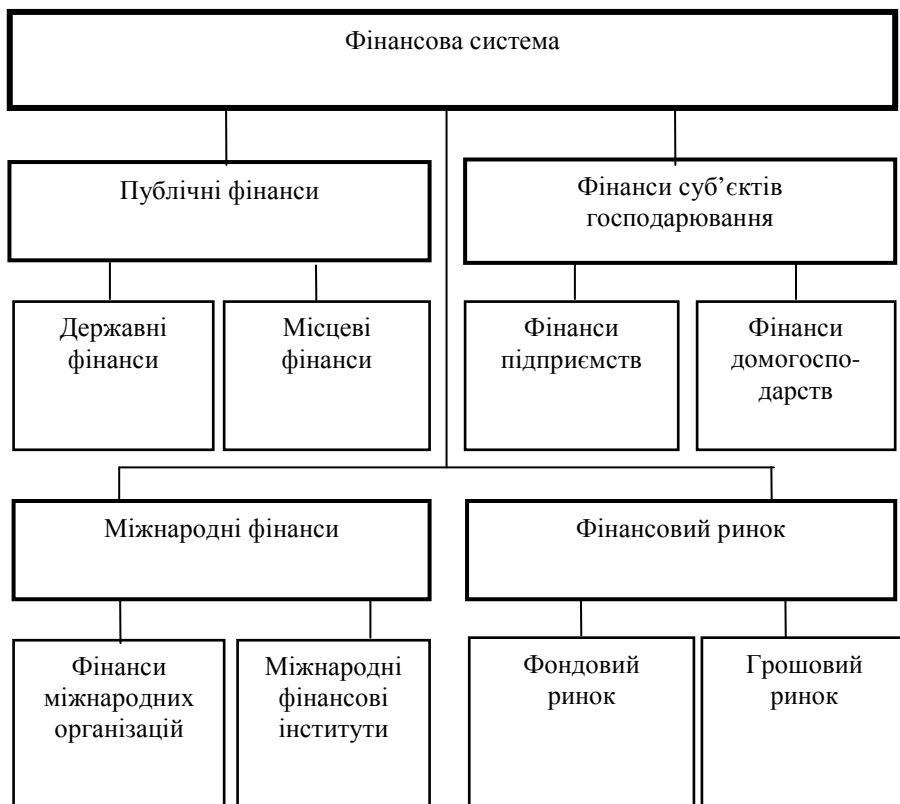


Рисунок. 1. Структура сфер та ланок фінансової системи

Джерело: складено за [3, 6]

Аналіз останніх публікацій [1, 3, 4, 5, 6] свідчить, що в

науковій літературі виділяються три підходи до сутності місцевих фінансів:

1) відповідно до першого підходу місцеві фінанси розуміють як формування і використання грошових доходів, що знаходяться в розпорядженні органів місцевого самоврядування та необхідних для реалізації їх функцій. Ефективне здійснення муніципальної діяльності передбачає наявність у розпорядженні місцевих органів влади достатніх фінансових ресурсів.

2) відповідно до другого підходу місцеві фінанси трактуються як сукупність фінансових ресурсів усіх економічних суб'єктів (підприємств і організацій різних форм власності, органів управління фінансово-кредитних інститутів, населення), існуючих і діючих у рамках муніципального утворення. Даний підхід обумовлений тим, що на території муніципального утворення функціонують фінансові підсистеми державних, місцевих органів влади, фінанси комерційних і некомерційних організацій, а також домашніх господарств, участь яких у територіальному відтворенні забезпечує реалізацію загального інтересу, який полягає в соціально-економічному розвитку муніципального утворення. З цих позицій місцеві фінанси розглядаються при зведеному фінансовому плануванні та розробці балансу фінансових ресурсів території, формуванні місцевої фінансової політики, аналізі фінансових ринків, податкового потенціалу, інвестиційної привабливості територій та ін.

3) відповідно до третього підходу місцеві фінанси позиціонуються як система відносин різного спрямування.

Окрім різних підходів в науковій літературі до трактування сутності місцевих фінансів, існує також різні думки щодо елементного їх складу.

Огляд останніх наукових публікацій з цього питання (табл. 1) дозволяє авторам сформулювати своє бачення елементного складу місцевих фінансів (рис. 2).

Місцеві бюджети є важливою складовою місцевих фінансів. Саме місцеві бюджети акумулюють кошти, за допомогою яких місцеві органи влади забезпечують комплексний і пропорційний розвиток виробничої та невиробничої сфер територій. За допомогою місцевих бюджетів держава активно проводить соціальну політику, здійснює фінансування освіти, охорони

здоров'я, будівництво та утримання доріг, комунальне обслуговування.



Рисунок 2. Елементний склад місцевих фінансів за напрямом утворення

Важливим джерелом фінансових ресурсів територіальних утворень також виступають кошти підприємств комунальної форми власності. Джерелами фінансових ресурсів муніципального утворення є частина прибутку комунальних підприємств, виручка бюджетних організацій від надання платних послуг на території в сфері охорони здоров'я, освіти, від здачі в оренду муніципальної власності.

Таблиця 1

Аналіз елементного складу місцевих фінансів за науковими публікаціями

| Автор                | Рік  | Елементний склад, запропонований автором   |
|----------------------|------|--|
| Лучик В. Є. [5]      | 2012 | Місцеві бюджети;<br>Цільові фонди місцевого самоврядування;<br>Комунальний кредит та муніципальні позики;<br>Фінанси комунальних підприємств та комунальні платежі |
| Нестеренко А. С. [6] | 2014 | Місцевий бюджет;<br>Місцевий кредит;<br>Фінанси комунальних підприємств  |
| Корнєва О. В. [4]    | 2015 | Місцевий бюджет;<br>Комунальний кредит;<br>Фінанси муніципальних підприємств   |

У зв'язку з обмеженістю перелічених джерел збагачення місцевих фінансів у сучасних умовах важливою складовою місцевих фінансів також є муніципальний (місцевий) кредит. У країнах з розвинутою ринковою економікою роль позикових коштів в реалізації завдань соціально-економічного розвитку муніципальних утворень досить велика.

Комунальний кредит — сукупність економічних відносин між органами місцевого самоврядування, з одного боку та фізичними і юридичними особами з другого, при яких місцеве самоврядування виступає як частіше усього позичальник, рідше — кредитор.

Комунальний кредит має такі основні форми:

- облігаційні позики;
- безоблігаційні позики;
- комунальний банківський кредит;
- комерційний комунальний банківський кредит;
- комунальний кредит державних банків;
- взаємний комунальний кредит.

Більшість з наведених вище форм муніципального кредиту в Україні поширення не мали. Як правило в Україні поширені такі форми муніципального кредиту: кредит у формі комунальних облігаційних позик та комерційний банківський комунальний кредит. Міста, що мають досвід емісії муніципальних облігацій — Донецьк, Запоріжжя, Київ, Львів, Харків, Одеса, Маріуполь.

Найбільш прийнятними з економічної точки зору напрямками використання залучених ресурсів є перспективні інвестиційні проекти, здатні дати суттєвий мультиплікаційний ефект і забезпечити у майбутніх періодах розширення виробничих потужностей, створення нових якісних робочих місць, зростання доходів домогосподарств, збільшення бюджетних надходжень всіх рівнів, зокрема, місцевих бюджетів.

Серед причин відносно низької поширеності муніципальних запозичень в Україні — високі ризики їх здійснення. Найпоширенішими є ризики неплатежу, макроекономічні та правові.

У європейських країнах — Данії, Фінляндії, Німеччині, Італії, Нідерландах, Португалії, Швеції, Швейцарії — доступ органів місцевого самоврядування до ринку позичкового капіталу вільний і не обмежується державою [4].

В інших країнах цей доступ можливий за умови дозволів держави (в Австрії, Бельгії, Великобританії, Греції, Ірландії, Норвегії, Іспанії) [4, 9].

У законодавстві практично всіх зарубіжних країн міститься вимога про спрямування запозичених фінансових ресурсів виключно на інвестиції. За рахунок позичок в європейських країнах формується, як правило, 10-15% доходів місцевих бюджетів [9].

Найвищий показник у Сан-Марино, він становить 69%, у Нідерландах — 19, у Бельгії — 13, на Кіпрі — 12, у Чехії — 11, в Іспанії, Франції — 10% муніципальних доходів [9].

Фінанси підприємств комунальної форми власності є складовою місцевих фінансів і водночас вони являють собою самостійну економічну категорією, яка віддзеркалює економічні відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом вартості валового внутрішнього продукту шляхом формування та використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів на місцевому рівні з метою найбільш повного

задоволення.

Автори вважають, що значний фінансовий потенціал місцевих фінансів зосереджений в тіньовому секторі економіки, оскільки одним з негативних наслідків тіньової економіки є скорочення податкових та інших надходжень в місцеві бюджети.

У сучасному світі з проблемою тінізації економічних процесів стикаються майже всі країни. Обсяги тіньового сектору в економічно розвинутих країнах світу утримуються на рівні, що не має суттєвого впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві (5-12% ВВП). При розмірах тіньового сектору у 30% ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин [2, 7].

Тіньова економіка в Україні — результат системної кризи економіки, що виникла через невідповідність методів здійснення ринкових перетворень. Поширення тіньової економіки в Україні відбулося на базі руйнації діючих розподільних відносин і побудови нових, які істотно порушили усталений баланс інтересів суб'єктів економіки, паритетність розвитку окремих її сфер, мотивацію ефективного господарювання [7].

Рівень тіньової економіки в Україні в 2015 році знизився до 40% ВВП з 43% ВВП роком раніше. У той же час рівень тіньової економіки за підсумками 2015 року суттєво вище показників за 2011-2013 роки, які становлять 34-35% ВВП [7].

За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку у січні-вересні 2016 року рівень тіньової економіки склав 35% від офіційного ВВП, що на 5 в.п. менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року [7].

Не дивлячись на позитивні тенденції щодо зниження, рівень тіньової економіки в Україні залишається досить високим, що негативно впливає на структуру та фінансову основу місцевих фінансів.

Тому, на думку авторів, місцевим органам влади спільно з державними органами управління потрібно розробляти дієві способи щодо виведення економіки з тіні.

Це дасть змогу залучати додаткові фінансові ресурси для розвитку соціальної складової регіону.

## Список джерел

1. Виговська Н. Г. Місцеві фінанси, як основа розвитку системи горизонтального бюджетного регулювання // Економічний вісник Донбасу. – 2013. - № 1 (31). – С. 92 – 96.

2. Загальні тенденції тіньової економіки. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendantsiiTinovoiEkonomiki>

3. Козаченко Ю. П. Місцеві фінанси як важливий ресурс місцевого самоврядування: теоретичний підхід / Ю. П. Козаченко // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2014-1/doc/3/03.pdf>

4. Корнева О. В. Європейський досвід формування матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування // [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://lsej.org.ua/1\\_2015/5.pdf](http://lsej.org.ua/1_2015/5.pdf)

5. Лучик В. Є. Місцеві бюджети як фінансова основа розвитку регіонів / В. Є. Лучик // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2012 - №1. – С. 16-19.

6. Нестеренко А. С. Місцеві фінанси як складова фінансової системи: поняття та структура / А. С. Нестеренко // [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.pap.in.ua/1\\_2014/Nesterenko.pdf](http://www.pap.in.ua/1_2014/Nesterenko.pdf)

7. Рівень тіньової економіки України знизився до 40% ВВП – МЕРТ // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2016/07/4/597966/>

8. Трещов М., Мунько А. Місцеві фінанси та місцеві бюджети: точки дотику та відмінності понять // Збірник наукових праць: Ефективність державного управління – 2015. – Вип. 42 – С. 183 – 190.

9. Череп А. В., Осипенко С. О. Комунальний банк як інвестиційна складова соціально-економічного розвитку територіальних громад // БІЗНЕСІНФОРМ – 2015. - № 11. – С. 314-319.

© Валенюк Н.В., Суботіна Г.О., 2017



### **3.3. Роль іноземних інвестицій в інноваційній діяльності підприємств**

Стратегічною метою державної структурно-інноваційної політики є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу України. Галузева структура промислового виробництва повинна наблизитися до пропорцій, які мають економічно розвинені країни та країни з перехідною економікою, що досягли економічного зростання в результаті реалізації активної промислово-інвестиційної політики [1].

Обсяги наданих економіці країни прямих іноземних інвестицій(ПІІ) мають забезпечувати фінансування обігових коштів підприємств в необхідних для їх нормального функціонування розмірах, а також довгострокове інвестування в народне господарство, яке забезпечує структурні перетворення промисловості і на їх основі економічне зростання.

На інвестиції був весь розрахунок. Не було тільки іноземних грошей, а все інше було - заводи, устаткування, технології, кваліфіковані робітники та інженери, багатющі ресурси.

Всі роки незалежності практично в будь якій публікації, присвяченій проблемам економіки, можна було зустріти ради, що потрібно зробити для залучення іноземних інвестицій в економіку України. Проблеми інвестиційної політики знаходять відображення у наукових працях Б. Кваснюка [2], С. Салівона [3], О. Самсоненко [4] та інших. В роботах визначена відмінність інвестицій від дачі грошей у борг, також міститься аналіз сучасних тенденцій розвитку та організації заходів і стандартний набір інструментів і програм щодо вдосконалення інвестиційної діяльності.

В роботах майже не застосовуються економіко-статистичні методи за допомогою яких можливо отримати кількісний зв'язок структури і макроекономічних показників, звідки можливо отримати інформацію щодо корисності ПІІ.

Можливим інструментом для подолання сталої ситуації є системний і диференційований по галузям аналіз впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток країни.

Динаміка прямих іноземних інвестицій можливо прослідкувати на діаграмі. 1 [ 5].

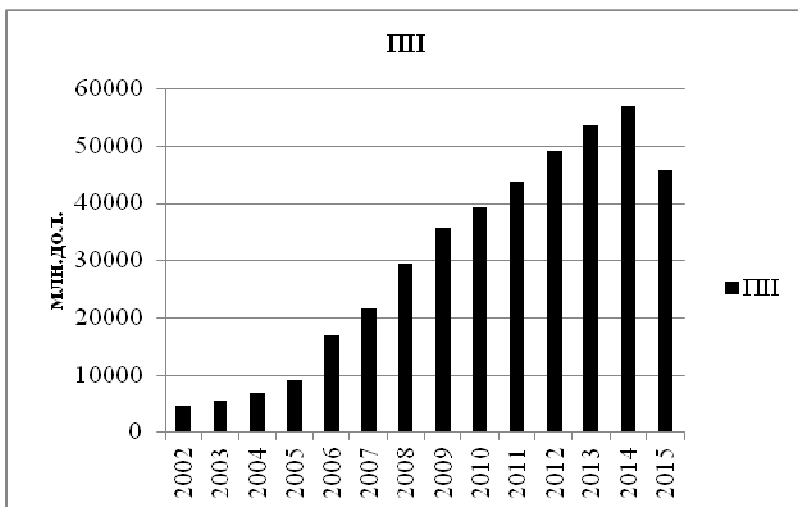


Рисунок 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій млн. дол. США

З 01.01.2002 по 01.01.2015 спостерігався швидкий зріст прямих іноземних інвестицій, за цей період вони зросли приблизно в 12,5 разів. Потім у 2015 році було падіння у 1,25 разів, що пояснюється наслідками політичної і економічної кризи на Україні. Ця тенденція не змінилась і у 2016 році. Іноземні інвестори за 9 місяців 2016 р. вклали в економіку України лише 3,8 млрд. дол. і загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у вигляді акціонерного капіталу на 1 жовтня 2016 р. склав 45,152 млрд. дол. [ 6 ]. У розрахунку на одного жителя країни цей показник становить 1 058 дол., що практично в 5 разів менше ніж у Польщі[ 7 ]. Слід зазначити 2,2 млрд. дол. з них — інвестиції в банківський сектор, що пояснюється до капіталізацією банків акціонерами[ 6 ]. Таким чином можна сказати, що протягом 2016 р. завдяки фінансовому сектору Україна отримала основний приплив інвестицій у країну.

Неефективна економічна політика з її антисоціальними та антипідприємницькими новаціями, ставить країну в не вигідне становище.

Дослідим динаміку структури прямих іноземних інвестицій в галузях економіки (табл. 1) [5].

Таблиця 1

## Структура ПІІ в галузях економіки (млн. дол. США)

| Галузь                                 | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006     | 2007     | 2008     | 2009    | 2010     | 2011     | 2012     | 2013     | 2014     | 2015    |
|--|---------|---------|---------|---------|----------|----------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|
| Сільське, лісове та рибне господарство | 86,8    | 113,2   | 206,0   | 224,0   | 309,6    | 404,3    | 557,3    | 813,3   | 669,2    | 719,5    | 725,3    | 717,8    | 776,9    | 617,0   |
| Промисло-вість                         | 2443,6  | 2821,5  | 3394,1  | 3867,1  | 5169,2   | 6111,1   | 8004,1   | 8052,6  | 13022,9  | 13526,2  | 14497,7  | 16496,4  | 18067,5  | 14472,5 |
| Будівництво                            | 116,7   | 171,8   | 197,0   | 275,3   | 512,8    | 839,8    | 1631,8   | 1936,6  | 1082,2   | 1111,2   | 1176,8   | 1408,5   | 1580,0   | 1301,9  |
| Оптова та роздрібна торгівля           | 769,2   | 940,1   | 1134,2  | 1657,5  | 1956,1   | 2625,7   | 3072,1   | 3687,0  | 4362,6   | 4702,6   | 5367,6   | 6092,1   | 6829,3   | 6059,1  |
| Фінансова та страхова діяльність       | 355,2   | 420,6   | 504,3   | 694,3   | 1146,2   | 2516,1   | 4869,1   | 7154,7  | 12428,8  | 14953,8  | 16329,2  | 16424,8  | 15048,9  | 11577,8 |
| Операції з нерухоме майно              | 177,5   | 239,9   | 392,4   | 674,3   | 1056,1   | 1768,6   | 2669,3   | 3613,8  | 2371,3   | 3045,6   | 3508,9   | 3878,3   | 4768,3   | 3979,4  |
| Освіта                                 | 3,4     | 3,3     | 3,4     | 18,6    | 34,1     | 36,7     | 18,1     | 13,4    | 25,9     | 7,6      | 6,7      | 9,1      | 12,0     | 10,7    |
| Охорона здоров'я та соц. допомога      | 117,1   | 120,6   | 137,0   | 163,5   | 170,2    | 178,9    | 190,4    | 123,5   | 49,8     | 51,5     | 51,2     | 60,1     | 60,7     | 51,5    |
| Інші                                   | 485,8   | 640,8   | 826,0   | 1472,4  | 6535,7   | 7126,1   | 8530,5   | 10221,5 | 5163,0   | 5718,8   | 7328,0   | 8592,2   | 9912,8   | 7674,9  |
| <b>Усього</b>                          | 4555,3  | 5471,8  | 6794,4  | 9047,0  | 16890    | 21607,3  | 29542,7  | 35616,4 | 39175,7  | 43836,8  | 48991,4  | 53679,3  | 57056,4  | 45744,8 |
| <b>ВВП</b>                             | 42393,0 | 50133,0 | 64883,0 | 86142,0 | 107753,0 | 142719,0 | 179992,0 | 117228  | 136419,0 | 163160,0 | 175781,0 | 183310,0 | 131805,0 | 77580,0 |

За розглянутий у роботі період індекс зміни ПІІ по галузям наведено у таблиці 2 (розрахунки проведено авторами на основі інформації наведеної в табл. 1).

Таблиця 2

Індекс зміни ПІІ по галузям

| Галузь   | Індекс                  | Стандартне відхилення |
|--|-------------------------|-----------------------|
| 1. Сільське, лісове та рибне господарство                        | Збільшення у 7,1 разів  | 252,8                 |
| 2. Промисловість   | Збільшення у 5,9 разів  | 5331,8                |
| 3. Будівництво   | Збільшення у 11,2 разів | 584,9                 |
| 4. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів | Збільшення у 7,9 разів  | 2007,0                |
| 5. Фінансова та страхова діяльність                              | Збільшення у 32,6 разів | 6435,0                |
| 6. Операції з нерухомим майном                                   | Збільшення у 22,4 разів | 1515,4                |
| 7. Освіта  | Збільшення у 3,1 разів  | 10,6                  |
| 8. Охорона здоров'я та соціальна допомога                        | Зменшення на 60%        | 51,8                  |
| 9. Усього ПІІ  | Збільшення у 10 разів   | 18278,3               |

Аналізуючи наведені данні можна стверджувати, що найбільше збільшення ПІІ за період дослідження було в таких галузях як: «Фінансова та страхова діяльність» (32,6 разів), «Операції з нерухомим майном» (22,4 разів). Найменше збільшення ПІІ за період дослідження було в таких галузях як: «Охорона здоров'я та соціальна допомога» (зменшення на 60%), «Освіта» (збільшення у 3,1 разів), «Промисловість» (збільшення у 7,9 разів).

Найбільша волотильність ПІІ за період дослідження була в таких галузях як: «Фінансова та страхова діяльність» (6435,0), «Промисловість» (5331,8) «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів» (2007,0), «Операції з нерухомим майном» (1515,4).

Аналізуючи наведену в таблицях 1 і 2 інформацію можна зробити наступні висновки:

- проблему для економіки України складають не тільки малі обсяги ПІІ, але й їх галузева структура;

- глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями (табл.2).

Передусім інвесторів цікавлять інвестиції в галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку (галузі 5,6 табл. 2). Інвестувати у фінансову і страхову діяльність було вигідно бо ставка рефінансування у ФРС США була в аналізуємий період значно нижчою (коливалась від 0,5% до 0,25%) ніж в Україні (7-12,5%). Тому інвестори без ризику заробляли на цій різниці. Стосовно інших галузей лідерів (з індексів зміни величини ПІІ) то це пояснюється спекулятивним попитом на послуги цих галузей і можливістю отримування готівки. Ціни на квартири в Україні перевищують Європейські ціни, хоч якість надання цих послуг незрівнянна з іншими країнами світу. Причому слід наголосити, що навіть в період світової кризи, при відсутності попиту на житло, ціни на квартири практично залишаються на докризовому рівні. Крім того перелічені галузі (3,5,6 табл. 2) не потребують великих вкладень, працюють з готівкою і мають можливість до приховування прибутків.

Галузі які відносяться до економіки знань (освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога) практично не інвестувались. Слід зазначити, що індекс росту інвестицій у ці галузі з 2002 по 2015 роки був також мінімальним по відношенню до інших. Так індекс зміни величини ПІІ в «Освіту» (збільшення у 3,1 разів), в «Охорону здоров'я та соціальну допомогу» (взагалі зменшення на 60%), є мінімальним серед інших галузей. Це пояснюється тим, що освіта і охорона здоров'я не є пріоритетами для України і потребують великих інвестицій, віддача від яких є проблемою.

Велика волатильність ПІІ по галузям економіки за період дослідження характеризує їх нестабільність, а також величину ризику при вкладенні коштів. На величину волатильності суттєво вплинула політична і економічна криза 2014 року. Інвестиційна політика повинна сприяти її економічному і соціальному розвитку. В якості основного показника що характеризує економічний розвиток України взято валовий внутрішній

продукт. Для побудови залежності ВВП від ПІІ наданих галузям економіки України було застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Для побудови ЕСМ були зібрані попередні статистичні данні взаємозалежних показників. Їх джерелом були статистичні збірники Державної служби статистики України [5] (інформація для побудови моделей наведена в табл. 1). Просторові ряди, на відміну від динамічних, дають можливість вивчати не розвиток процесу в динаміці, а кількісний вплив фактора  $X$  на показник  $Y$ . Табличний процесор Excel пропонує функцію, яка знаходить значення оцінок параметрів залежності за методом найменших квадратів.

За допомогою табличного процесору Excel були отримані наступні моделі залежності ВВП від ПІІ в галузі економіки і в цілому (табл.3).

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (1) можна констатувати наступне: ВВП на 56 % залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (2) можна констатувати наступне: ВВП на 43% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (3) можна констатувати наступне: ВВП на 49% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (4) можна констатувати наступне: ВВП на 39% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (5) можна констатувати наступне: ВВП на 46% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (6) можна констатувати наступне: ВВП на 43% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (7) можна констатувати наступне: ВВП на 7% залежить від ПІІ у галузь (можна зробити висновок, що зв'язку між ВВП і ПІІ в освіту не встановлено), модель неадекватна (користуватись ЕСМ неможливо), коефіцієнти регресії не значимі (вони впливу на функцію практично не мають).

Таблиця 3

Моделі залежності ВВП від ПІІ в галузі економіки і в цілому

| N | Залежності ВВП від ПІІ в галузі:                              | ЕСМ                | Коефіцієнт детермінації ( $R^2$ ) | Висновок про адекватність моделі (критерій Фішера) | Висновок по значимості коефіцієнтів регресії (критерій Стьюдента) |
|---|---|--------------------|-----------------------------------|--|---|
| 1 | сільське, лісове та рибне господарство                        | $Y=138,77X+49727$  | 0,56                              | адекватна  | значимі   |
| 2 | промисловість   | $Y=5,706X+65561$   | 0,42                              | адекватна  | значимі   |
| 3 | будівництво   | $Y=55,91X+65236$   | 0,49                              | адекватна  | значимі   |
| 4 | оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів | $Y=14,57X+67247$   | 0,39                              | адекватна  | значимі   |
| 5 | фінансову та страхову діяльність                              | $Y=14,57X+67247$   | 0,46                              | адекватна  | значимі   |
| 6 | операції з нерухомим майном                                   | $Y=20,19X+72170$   | 0,43                              | адекватна  | значимі   |
| 7 | освіту  | $Y=1176,2X+101467$ | 0,07                              | не адекватна                                       | не значимі  |
| 8 | охорону здоров'я та соціальну допомогу                        | $Y=187,5X+138958$  | 0,04                              | не адекватна                                       | не значимі  |
| 9 | ПІІ(по всіх галузях) в економіку України                      | $Y=1,8X+63887$     | 0,51                              | адекватна  | значимі   |

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (8) можна констатувати наступне:

ВВП лиш на 4% залежить від ПІІ у галузь (можна зробити висновок, що зв'язку між ВВП і ПІІ у охорону здоров'я та соціальну допомогу не встановлено),

модель неадекватна (користуватись ЕСМ неможливо),  
коефіцієнти регресії не значимі (вони впливу на функцію практично не мають).

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (9) можна констатувати наступне:

ВВП на 51% залежить від ПІІ в економіку України (це замало і свідчить про їх не ефективність),

модель адекватна,  
коефіцієнти регресії значимі.

**Висновки.** Потрібне збільшення інвестиційної складової економіки – передусім, валового нагромадження основного капіталу - для переведення економіки в режим модернізації. Інвестиції - це "довгострокові вкладення капіталу в галузі промисловості". І тільки. Чому довгострокові? Мається на увазі, що на ці інвестиції повинно бути розгорнуто виробництво, воно повинно почати видавати продукцію, і лише коли почне надходити виручка за неї, тільки тоді інвестор почне отримувати віддачу - спочатку він відшкодує свої вкладення, потім почне отримувати і прибуток.

Незначний вплив ПІІ на економіку України, що пояснюється їх недостатністю, волотильністю, а також неоптимальним розподілом по галузям. Так найбільший вплив на ВВП оказують такі галузі як: «сільське, лісове та рибне господарство» (56%) і «будівництво» (49%), хоча динаміка інвестицій була суттєво більшою в галузі які відносяться до послуг.

Тому інвесторів цікавлять ті галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку (галузі «фінансова та страхову діяльність», «операції з нерухомим майном»). Прибутки з цих секторів економіки вивозяться закордон і не дають бажаного соціально-економічного розвитку країні.

Для України потрібні ПІІ в реальний сектор економіки (у т.ч. через спрямування їх у малий бізнес, нові та наукомісткі виробництва). Їх метою має бути створення нових робочих місць, впровадження новітніх технологій, збільшення експорту, імпортозаміщення, створення сучасної інфраструктури.



Коштів, що були вкладені у освіту і охорону здоров'я та соціальну допомогу, явно замало, щоб вони вплинули на ВВП держави. Крім того по досвіду країн світових лідерів (так званого золотого мільярду) такі вкладання коштів ефективні, але мають тривалий часовий лаг для отримання прибутку.

Вітчизняні фінансисти вважають за краще так чи інакше вивозити капітали за кордон, а не вкладати у виробництво. Таким чином інвестиції з України ідуть на Захід!

Вийти із сталої ситуації можливо лише шляхом звороту заробленої всієї у країні валюти (адже валюту ми заробляємо) на структурну перебудову країни.

### Список джерел

1. Гордієнко В.О. Проблеми структурної перебудови економіки України: Монографія / В.О. Гордієнко.- Дніпропетровськ: Дніпро-петр. держ. фін. акад., 2012. -200с.

2. Кваснюк Б. Структурна перебудова економіки та її ресурси //Управління економікою :теорія і практика. - 2003.-С.18-27

3. Саливон С. У мене 3 плана! (Структура доходів бюджетів України и США) //Бизнес. – 2005. - №12. – С.26-29

4. Самсоненко О. Промисловість 2004: прискореного фінішу не відбулося //Урядовий кур'єр. – 2005. – 15 січня. – С.5

5. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України». – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

6. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну. - Режим доступу: <http://ua.112.ua/ekonomika/obsyahy-priamykh-inozemnykh-investytsii-v-ukrainu-za-9-misiatsiv-2016>

7. Обсяг прямих іноземних інвестицій в банківський сектор України.- <http://dt.ua/ECONOMICS/obsyag-priyamih-inozemnih-investiciy-v-bankivskiy-sektor-ukrayini-za-9-misyaciv-2016-roku-sklav-2-2-mlrd-227839.html>

© Гордієнко В.О., 2017

### **3.4. Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування**

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

Проблемі покращення інвестиційного клімату на державному рівні увага приділяється ще з 1991 року. На сьогодні в Україні вже створено правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера діяльності регулюється низкою Законів України («Про інвестиційну діяльність» [1], «Про режим іноземного інвестування» [2], «Про інститути спільного інвестування» [3] тощо), понад 10 Указами Президента, а також Постановами та Розпорядженнями КМУ.

Згідно цих нормативно-правових актів, в Україні передбачено рівні права і гарантії захисту інвестицій для всіх суб'єктів інвестиційної діяльності. Водночас на захист іноземних інвестицій та формування рамок умов для міжнародної інвестиційної діяльності додатково спрямовано ратифікацію Вашингтонської Конвенції про порядок вирішення інвестиційних суперечок між державами та іноземними особами та угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій, які підписані з 70 країнами світу.

Між тим, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається лише незначне підвищення інвестиційної привабливості України у 2016 році. Так, Україна за показниками якості бізнес-середовища посіла 80 місце серед 190 країн світу у рейтингу Doing Business-2017, який готує Світовий банк (Румунія знаходиться на 36 місці, Білорусь на 37, Молдова на 44, РФ на 40, Туреччина на 69) [4].

Перебіг сучасних політичних процесів та практична реалізація встановлених цілей та пріоритетів поліпшення інвестиційного клімату в Україні, переважно негативно впливають на інвестиційний клімат й, зокрема, міжнародну

інвестиційну привабливість України, підвищують ризики для інвесторів, зумовлюючи тим самим втрати в конкурентній боротьбі за світові інвестиційні ресурси. Протягом останніх років Україна залучила прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в декілька разів менше, ніж інші країни Центральної та Східної Європи, а частка країни в світових потоках ПІІ залишається надзвичайно низькою. За даними аналітиків американського видання *Howmuch* на 01.01.2016 року до топ-5 країн, що залучають найбільше прямих іноземних інвестицій входять Китай – \$128,5 млрд, Гонконг – \$103,3 млрд, США – \$92,4, Велика Британія – \$72,2 млрд, Сінгапур – \$67,6 млрд, а до топ-5 країн з найвищим індексом економічної свободи – Гонконг – 88,6 (максимальна оцінка – 100 балів), Сінгапур – 87,8, Нова Зеландія – 81,6, Швейцарія – 81,0, Австралія – 80,3 [5].

При цьому надалі, за незмінних умов, немає підстав прогнозувати помітного збільшення припливу ПІІ в Україну. По-перше, традиційно значна частка ПІІ в країні регіону надходить в енергетичний сектор (який є найбільш інвестиційно привабливим в Азербайджані, Росії, Казахстані), в якому Україна об'єктивно не має значних переваг. По-друге, в Україні скорочуватиметься потенціал такого джерела залучення ПІІ як приватизація. Відтак потенційні обсяги ПІІ в Україну, за нашими оцінками знаходитимуться у найближчі 5 років на рівні 4-6 млрд дол. на рік, що не відповідає інвестиційним потребам національної економіки. Таким чином, Україна потребує нових механізмів залучення ПІІ та суттєвого поліпшення інвестиційного клімату.

Натомість в Україні дедалі більше дається взнаки нечіткість інвестиційної стратегії, а непрозорість процесу обговорення та формування інвестиційних та інноваційних пріоритетів розвитку національної економіки перешкоджає виробленню об'єктивних цілей та напрямків цієї політики, послаблює суспільну легітимність урядової політики у цій сфері. В суспільстві, а також серед економічної еліти, вже назріло розуміння того, що без докорінних змін практики впровадження та механізмів реалізації декларованих в національному законодавстві норм забезпечення інвестиційного клімату Україна буде позбавлена гідних перспектив у міжнародному поділі праці.

Існуючі в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають системний характер і

охоплюють правову, економічну, науково-технологічну та фінансову складові. Ключовими характерними особливостями, які стримують поліпшення інвестиційного клімату, є [6]:

1. Відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, який є прийнятним та наслідуються усіма політичними «командами» й орієнтований на забезпечення усім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності. Суттєвою вадою розбудови сприятливого інвестиційного клімату є фокусування політики переважно на розвитку великого бізнесу і відставання у здійсненні регуляторної реформи, що гальмує розвиток підприємницького середовища в країні.

Зосередження заходів державних стратегій і програм на розподілі державних коштів чи наданні преференцій окремим групам господарюючих суб'єктів призвело до викривлення конкурентних можливостей на національному ринку та непрозорості в сфері розподілу ресурсів, не дозволило сформувати на державному рівні єдине нормативно-правове поле реалізації економічної діяльності, яке у кінцевому підсумку і формує високо мотиваційний інвестиційний клімат, привабливий для вітчизняних та іноземних інвесторів. Важливим негативним наслідком створення «інвестиційного клімату для обраних» стала втрата довіри суспільства до влади.

Зміни, які сталися внаслідок політичної реформи, не сприяли підвищенню впевненості суспільства в наступності економічного курсу, зокрема – ключових його складових – політики щодо захисту прав приватної власності, ринку землі, механізмів ПДВ, стабільності курсу національної валюти, напрямів зовнішньоекономічної інтеграції тощо.

2. Обмеженість потенціалу залучення ПІІ в Україну через приватизацію державних підприємств. Попри існування певної кількості державних підприємств, під які можна залучати інвестиції, перспектива розвитку цього джерела залучення інвестицій є обмеженою вже у короткостроковому періоді. Подальше залучення ПІІ в економіку України залежатиме від оперативності усунення невиправданих витрат, ризиків і бар'єрів для конкуренції, які стимулюють інвесторів здійснювати інвестиції. Малоперспективними є також сподівання виграти в конкуренції за залучення інвестицій на основі низької вартості

трудових ресурсів, оскільки цей чинник дозволяє залучати інвестиції лише в сировинні та низькотехнологічні сектори економіки.

3. Переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи. Так, за даними Світового Банку, індикатор рейтингу Doing Business Україна за рівнем оподаткування посідає 108 місце з 189 країн, поступаючись всім країнам Центрально-Східної Європи [7]. Згідно Податкового кодексу в Україні встановлено 19 видів податкових платежів (у сукупності, з розшифровкою окремих податків та зборів) [8].

4. Суттєве податкове навантаження. Стримуючим чинником для поліпшення інвестиційного клімату є механізм адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів, а також непрогнозованість дій уряду щодо встановлення та адміністрування інших податків та податкових платежів.

5. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів. Значним є відставання за цими показниками України від «країн-еталонів» ОЕСР, з розвиненим корпоративним законодавством та менеджментом. Зокрема, найбільше відставання спостерігається за критерієм розкриття інформації, що ускладнює прихід на український ринок іноземних інвесторів, а також підвищує ризики придбання пакетів акцій, які не є контрольними, внаслідок зростання витрат на вивчення потенційних партнерів та загроз втрати оперативного управління інвестиціями.

Попри наявність важливих передумов, зокрема макроекономічної стабільності, значного прориву у лібералізації підприємницької діяльності, лібералізації зовнішньої торгівлі, міжнародного руху капіталу та оздоровленні фінансового сектору, в Україні зберігаються такі системні загрози для інвесторів як: політична нестабільність, нестабільне й непередбачуване правове поле, вади системи державного правочинства (зокрема, у сферах захисту прав власників та загрозливого поширення «рейдерства», дисципліни виконання законодавчих актів), високий рівень корупції, тінізація економіки. Негативну роль відіграє пасивність держави у забезпеченні інституційного поля для поліпшення інвестиційного клімату через моніторинг та контроль за дотриманням прийнятих норм законодавства. За рейтингом захищеності прав власності,

складеним Property Rights Alliance, Україна серед 70 найбільших країн світу посіла 58 місце і поступається всім країнам Центрально-Східної Європи, зокрема, за такими критеріями, як незалежність судів, довіра населення до судів, корупція, захист прав інтелектуальної власності, авторських прав тощо. Недосконалість судової системи України де-факто використовується окремими бізнесменами як додаткова конкурентна перевага, що призводить до зниження рівня конкуренції та перенесення її у позаекономічну сферу.

6. Низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління, що обумовлює виникнення конфліктів та протистоянь із залученням силових органів, блокування діяльності підприємств, нагнітання соціальної напруженості. Зокрема, найгострішими проблемами є непрозорість системи реєстрації та можливість викривлення відомостей про акціонерів, розмивання капіталу внаслідок додаткових емісій акцій, блокування проведення зборів акціонерів тощо. Неврегульованим залишається питання прав міноритарних акціонерів, що знижує гарантії захисту прав власників та значно підвищує ризики інвестицій в економіку України.

7. Негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату; низький рівень підготовки суб'єктів національної економіки до формування інвестиційних пропозицій; значні диспропорції регіонального та галузевого розвитку, що обумовлюють концентрацію інвестицій у вузьких сегментах ринків та територій; застарілість інфраструктури тощо.

Виходячи з вищезазначеного, необхідними завданнями державної політики є якісна ревізія існуючої системи формування та підтримання інвестиційного клімату України, стратегічний аналіз пріоритетів розвитку національної економіки, а також ідентифікація чинників, які обумовлюють неефективність нормативно-правових актів, що приймаються з метою підтримання сприятливого інвестиційного клімату України.

Враховуючи ці обставини і усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є підготовка

необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, незмінних за приходу до влади будь-яких політичних команд, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора. Зокрема:

1. Підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку, залучити до його розробки та обговорення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади та бізнесу.

2. Розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їх поточних рейтингів інвестиційної привабливості, забезпечити державний моніторинг їх виконання як одного з критеріїв успішності діяльності місцевих державних адміністрацій.

3. Поширити реалізацію обласними державними адміністраціями навчальних програм серед бізнесменів з підготовки інвестиційних пропозицій, складання інвестиційних бізнес-планів, юридичного супроводу інвестиційних проектів, управління інвестиційними проектами. Передбачити механізми надання державою послуг щодо підвищення кваліфікації та атестації фахівців у сфері інвестиційної діяльності.

4. Суттєво розширити спектр заходів конкурентної політики, зокрема – щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку, удосконалити методики та критерії виявлення проявів недобросовісної конкуренції з урахуванням реалій сучасної української економіки [9].

5. Підготувати перелік заходів щодо посилення відповідальності представників органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування за вчинення корупційних та інших дискримінаційних дій щодо інвесторів.

6. Поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері

конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави на певних ринках на визначений середньо- і довгостроковий період часу.

7. Сформувати на основі спільної розробки Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства транспорту і зв'язку, Міністерства промислової політики, Міністерства палива та енергетики, а також галузевих об'єднань підприємців довгострокову програму державного та змішаного інвестування в розвиток телекомунікаційної, транспортної та енергетичної інфраструктури.

Процес прийняття рішень щодо вибору в довгостроковому періоді таких стратегічних інвестиційних проєктів, щоб ефекти (фінансові, соціальні, екологічні, інші), що досягаються завдяки їх реалізації, були максимальними є складним і вимагає якнайповнішого врахування зовнішніх та внутрішніх факторів.

Світовий досвід інвестиційної діяльності дає можливість зробити висновок про найбільшу принадність для зовнішніх венчурних інвесторів тих країн та регіонів, де відчутну активність проявляють місцеві інвестори. Узагальнення досвіду міжнародних компаній, що створюють свої структурні підрозділи в інших країнах, дозволило визначити три основні умови здійснення закордонних інвестицій [10]:

- конкурентні переваги від створення власного виробництва за кордоном повинні бути вищі за витрати на його розширення у своїй країні;

- країна, в якій буде здійснена інвестиція повинна бути приваблива за своїми географічними характеристиками;

- реалізація попередніх двох переваг повинна бути для зовнішнього інвестора вигіднішою, ніж для місцевих підприємств.

Такий підхід є цілком зрозумілим та виправданим, оскільки саме за умов поєднання дії ринкових механізмів та діяльності держави, спрямованої на створення рівних умов для економічних суб'єктів, можливий максимальний економічний ефект.

Інформацію про інвестиційний клімат можна отримати завдяки рейтинговим агенціям. Кредитний рейтинг компанії є фінансовим показником для потенційних інвесторів цінних паперів (облігацій). Кредитний рейтинг – звичайний фінансовий інструмент для вимірювання ступеня надійності облігацій, що



випускаються тією чи іншою компанією, корпорацією або навіть тією чи іншою державою. Рейтинг призначається спеціальними агентствами, наприклад Standard & Poor's, Moody's або Fitch Ratings.

Standard & Poor's (S & P – повне найменування – Standard & Poor's Financial Services LLC) – дочірня компанія американської корпорації McGraw-Hill, що займається аналітичними дослідженнями фінансових ринків. Компанія належить до трійки найвпливовіших міжнародних рейтингових агентств, відома головним чином як творець і редактор американського фондового індексу S&P 500. З 28 квітня 2016 року називається S & P Global Ratings.

Moody's міжнародне рейтингове агентство (повна назва – Moody's Investors Service). Moody's є дочірньою компанією Moody's Corporation. Займається присвоєнням кредитних рейтингів, дослідженнями та аналізом ризиків.

Fitch Ratings (повне найменування – Fitch Ratings Inc.) – американська корпорація, відома в основному як рейтингове агентство. Fitch Ratings поряд зі Standard & Poor's і Moody's входить в «велику трійку» міжнародних рейтингових агентств.

Головне завдання рейтингових агентств – надання світовим кредитним ринкам незалежних і орієнтованих на перспективу оцінок кредитоспроможності, аналітичних досліджень і даних.

Рейтинг цих агентств має буквені позначення «А», «В», «С». Рейтинг Standard & Poor's, в якому, втім, як і в двох наступних, «А» позначає найбільш платоспроможні компанії, а «С» – протилежне: AAA, AA+, AA, AA-, A+, A, A-, BBB+, BBB, BBB-, BB+, BB, BB-, B+, B, B-, CCC+, CCC, CCC-, CC, C, D. Вважається, що всі компанії, які підпадають під рейтинг нижче BBB-, торгують спекулятивними або непридатними облігаціями.

Інвестор, який шукає місце для капіталовкладень за кордоном, здебільшого вивчає два рейтинги: оцінки надійності свого потенційного партнера (якщо його діяльність оцінена фахівцями «трійки») і так званий суверенний рейтинг країни (табл. 1), в економіку якої він збирається вкладати кошти.

Боргові зобов'язання з рейтингом B2, B, B+ розглядаються як спекулятивні і піддані високому кредитному ризику та з істотно недостатнім рівнем кредитоспроможності.

Таблиця 1

Україна у міжнародних рейтингах у 2015 році\*

|                    |           |
|--------------------|-----------|
| Рейтингова агенція | Категорія |
| Standard & Poor's  | B2        |
| Moody's            | B         |
| Fitch Ratings      | B+        |

\* Джерело [11]

Фахівці провідних рейтингових агенцій, зазвичай, виставляють свої оцінки так, щоб рейтинг кредитоспроможності окремої компанії не був вищим за суверенний рейтинг держави, в якій її зареєстровано.

Численні дослідження інвестиційного клімату пропонують класифікацію найбільш впливових його факторів. Як приклад, розглянемо наступну класифікацію (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори формування інвестиційного клімату в країні

| Загальні<br>характеристичні ознаки                                     | Чинники формування   |
|--|--|
| Рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку          | Стан та структура виробництва<br>Рівень розвитку робочої сили<br>Стан ринку інвестицій та інвестиційних товарів<br>Стан фондового ринку  |
| Політична воля влади та правове поле держави                           | Створення відповідної законодавчої та нормативної бази<br>Досягнення стабільності національної грошової одиниці<br>Валютне регулювання<br>Забезпечення привабливості об'єктів інвестування |
| Стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників | Інвестиційна діяльність банків, її рівень<br>Рівень розвитку та функціонування банківської системи<br>Інвестиційна політика Національного банку  |
| Статус іноземного інвестора  | Режим іноземного інвестування<br>Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій<br>Наявність вільних економічних та офшорних зон  |
| Інвестиційна активність населення                                      | Відносини власності в державі<br>Стан ринку нерухомості<br>Виконання державної програми приватизації   |

За оцінками як внутрішніх, так і іноземних економічних суб'єктів, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. Серед причин, що обумовлюють несприятливий інвестиційний клімат в Україні, а відтак стримують економічний розвиток, численні вітчизняні та зарубіжні дослідження відзначають нестабільність українського законодавства, зарегульованість більшості ринків, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зокрема фондового ринку, сильний податковий тиск, бюрократизм і корупцію в місцевих і центральних органах влади [12].

Реалістичний підхід до оцінки потенціалу економічного розвитку України засвідчує наявність конкурентних переваг країни та її регіонів, що є дійсним фактором підвищення її інвестиційної привабливості як для внутрішнього, так і для зовнішнього інвестора.

Найбільш вагомими перевагами з позиції сучасного та потенційного стану розвитку країни можна вважати фактори наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Фактори інвестиційної привабливості України

| №  | Фактор інвестиційної привабливості               | Характеристика   |
|----|--|--|
| 1. | Вигідне геополітичне розміщення                  | Країна має вихід до Чорноморського басейну; розташована на перехресті транспортних шляхів Європа–Азія, Північ–Південь;   |
| 2. | Високий рівень природно-ресурсної забезпеченості | За кількістю розвіданих запасів марганцевих руд Україна – друга в світі і перша – серед країн СНД; запасами вугілля, залізної руди, вторинних каолінів, калійних солей, глинистої сировини країна забезпечена на 100–200 років |
| 3. | Дешева кваліфікована робоча сила                 | Середньомісячна заробітна плата в Україні у 2015 р. становить 3661,41 грн, тоді як рівень середньої заробітної плати у країнах-членах ЄС (2015 р.): Німеччина – 5920,0 євро, Польща – 1184,0 євро, Італія - 4416,0 євро        |
| 4. | Місткий споживчий ринок                          | Річна місткість українського споживчого ринку за урядовими оцінками – 32,122 млрд. дол. США.   |

Дослідження підтверджують, що все більш важливу роль в економіці України відіграють інститути спільного інвестування, зокрема компанії по управлінню активами, корпоративні та пайові інвестиційні фонди.

Останніми роками дії, як з боку держави, так і самих учасників фінансового ринку, сприяли розвитку інвестиційного ринку. Діюча система оподаткування прибутків інститутів спільного інвестування сприяє розвитку інвестиційних процесів через такий механізм. Особливе значення спільне інвестування набуває в період технічного переозброєння підприємств, переходу на енергозберігаючі технології. Безпосередньо управління процесами спільного інвестування здійснюється компаніями по управлінню активами, які, з одного боку контролюються державою, а з іншого регулюються саморегулювальною організацією – Українською асоціацією інвестиційного бізнесу (УАІБ).

Українська асоціація інвестиційного бізнесу є однією з найстаріших асоціацій на фондовому ринку України. На сьогодні це єдина в Україні саморегулювальна недержавна організація, якій держава делегувала частку своїх повноважень, визначивши їх в Законі України «Про інститути спільного інвестування» та Положенні про об'єднання професійних учасників фондового ринку, затвердженому рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [13]. Це покладає на Асоціацію значно ширші ніж просте лобювання завдання.

Серед таких завдань є:

- сприяння в організації фінансового моніторингу компаніями з управління активами у сфері запобігання та протидії запровадження в легальний обіг доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму.
- розроблення та контроль за дотриманням норм та правил поведінки, вимог до професійної кваліфікації фахівців - членів саморегулювальної організації;
- забезпечення високого професійного рівня діяльності учасників ринку цінних паперів.

За даними на 09.03.2017 року УАІБ об'єднує 294 компанії по управлінню активами, при цьому Інститутів спільного інвестування – 1180 [14]. В період між Зборами керівним органом УАІБ є Рада Асоціації. Поточна робота Асоціації здійснюється

через її дирекцію, яка є виконавчим органом Асоціації. Для виконання своїх функцій Асоціація вибирає Ревізійну комісію, Дисциплінарний комітет.

УАІБ тісно взаємодіє з органами державного регулювання у сфері інвестиційного бізнесу, зокрема, на підставі Меморандуму про взаємодію з Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), на підставі відповідної Угоди про взаємодію з Фондом державного майна. Представники УАІБ входять до складу Координаційно-експертної Ради при НКЦПФР.

При Асоціації діють три професійні секції:

1) Секція інститутів спільного інвестування з прилюдною пропозицією;

2) Секція керуючих пенсійними активами та адміністраторів пенсійних фондів;

3) Секція прямого і венчурного інвестування.

Міжнародними та іноземними партнерами УАІБ виступають:

Європейська асоціація управління фондами та активами (EFAMA);

Європейська асоціація венчурного капіталу (колишня EVCA, нині – Invest Europe);

Міжнародна фінансова корпорація (IFC);

Проект USAID «Трансформація фінансового сектору (FSP)»;

CFA Institute;

Global Investment Performance Standards (GIPS);

Російська Асоціація Прямого і Венчурного Інвестування (РАВІ);

Національна Ліга Управляючих (Росія);

Асоціація захисту прав інвесторів (Росія).

Перші компанії по управлінню активами, створені у відповідності із Законом України «Про інститути спільного інвестування», розпочали свою діяльність на початку 2003 року. Саме з цього часу розпочався їх бурхливий ріст, динаміка якого відображена на рисунку 1.

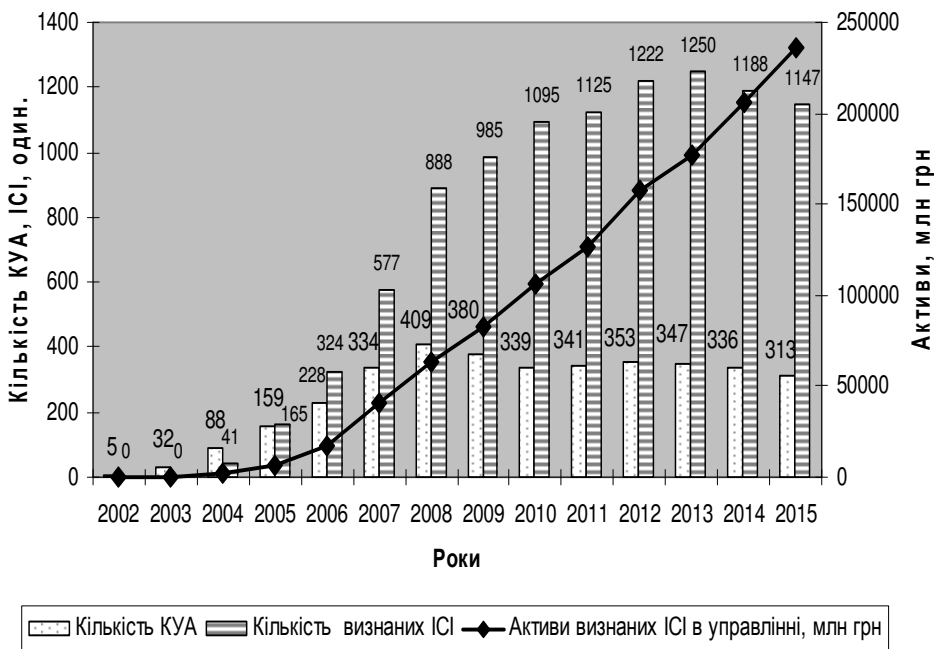


Рисунок 1. Динаміка кількості КУА, визнаних ІСІ та активів визнаних ІСІ в управлінні за 2002-2015 роки в Україні [14]

На кінець 2015 року в управлінні компаній знаходилося 1147 інститутів спільного інвестування: пайових (ПФ) та корпоративних інвестиційних фондів (КІФ).

Діюче законодавство дозволяє створювати ІСІ семи різних модифікацій.

Діюче законодавство дозволяє створювати ІСІ семи різних модифікацій. На кінець 2015 року із 1147 ІСІ – 895 пайові інвестиційні фонди (78,0%), з яких 70,0% – венчурні.

Корпоративних інвестиційних фондів в Україні налічувалось 252, серед яких 189 венчурних (75,0%) (табл. 4).

Таблиця 4

Розвиток ПФ та КІФ в Україні за 2007-2015 роки\*

| Період | Всього | ПФ           |                 |                              |   |                     |                 | КІФ                                       |                     |                 |
|--------|--------|--------------|-----------------|------------------------------|---|---------------------|-----------------|---|---------------------|-----------------|
|        |        | Відкриті (В) | Інтервальні (І) | Закриті диверсифіковані (ЗД) | Закриті недиверсифіковані невенчурні (ЗН) | Венчурні (ЗВ)       |                 | Закриті недиверсифіковані невенчурні (ЗН) | Венчурні (ЗВ)       |                 |
|        |        |              |                 |                              |   | абсолютна кількість | у % до «Всього» |   | абсолютна кількість | у % до «Всього» |
| 2007   | 577    | 17           | 25              | 0                            | 15  | 423                 | 73,3            | 63  | 34                  | 5,9             |
| 2008   | 888    | 32           | 42              | 4                            | 22  | 636                 | 71,6            | 107                                       | 45                  | 5,1             |
| 2009   | 985    | 34           | 47              | 8                            | 26  | 690                 | 70,1            | 130                                       | 50                  | 5,1             |
| 2010   | 1095   | 38           | 48              | 9                            | 32  | 755                 | 68,9            | 141                                       | 72                  | 6,6             |
| 2011   | 1125   | 45           | 40              | 10                           | 35  | 772                 | 68,6            | 128                                       | 95                  | 8,4             |
| 2012   | 1222   | 43           | 38              | 13                           | 45  | 829                 | 67,8            | 110                                       | 144                 | 11,8            |
| 2013   | 1250   | 40           | 35              | 11                           | 43  | 861                 | 68,9            | 90  | 170                 | 13,6            |
| 2014   | 1188   | 32           | 30              | 10                           | 35  | 846                 | 71,2            | 75  | 160                 | 13,5            |
| 2015   | 1147   | 30           | 24              | 9                            | 31  | 803                 | 70,0            | 63  | 189                 | 16,5            |

\* Джерело [14]

Майже 70,0% всіх інвестиційних фондів, в яких сконцентровано 92,0% зареєстрованої емісії цінних паперів, відносяться до венчурних, причому, це пайові інвестиційні фонди закритого типу.

В українському законодавстві венчурний фонд – це інвестиційний фонд закритого типу (пайовий або корпоративний), на структуру активів якого не накладається істотних обмежень (як у випадку диверсифікованого фонду), і вкладниками якого можуть бути виключно юридичні особи. Активами фонду управляє компанія з управління активами (КУА), відповідальне зберігання активів забезпечує компанія-зберігач. Такий фонд може бути створений на 100 років, інвестувати всі свої кошти в неліквідні цінні папери одного

емітента, купувати векселі і надавати позики компаніям, якими він володіє. Немає обмежень і щодо числа його учасників.

Венчурні фонди залишаються найбільш непрозорими гравцями ІСІ - 38,12% їхньої структури вкладень невідомі. На сьогоднішній день, венчурний фонд в Україні – це один з кращих механізмів мінімізації оподаткування. Адже податок на прибуток від активності венчурного фонду не сплачується до закриття його роботи і розподілу прибутку між учасниками. А це означає, що фонд може не платити податки тривалий час.

Ще однією перевагою фонду є легкість, з якою можна продати або купити його активи. Зазвичай продаж корпоративних прав вимагає досить складної процедури, яка може затягнутися на місяці. У той же час інвестиція у венчурний фонд, який, у свою чергу, володіє цими правами, може бути продана досить просто і швидко, та ще й на додачу майже анонімно. Венчурний фонд дозволяє володіти активом і не афішувати його.

Крім того, венчурні фонди практично не регулюються українськими регуляторами, що робить їх більш легкими в управлінні і гнучкими інструментами для інвестування.

По своєму призначенню вони відповідають європейській, а не американській моделі і можуть інвестувати не лише в підприємства «хай-тек» технології, але і в які завгодно інші не заборонені законодавством. Для українських венчурних фондів цікавим є, перш за все, сфери будівництва та нерухомості, на яких сконцентрували увагу майже половина венчурних фондів. Завдяки податковим пільгам, якими користуються венчурні фонди, забудовники та інвестори можуть непогано заощадити. Враховуючи той факт, що держава не обмежує венчурні фонди ні за кількістю учасників, ні по інструментах вкладень, венчури чудово підходять для інвестування коштів у будівництво житла - вони позбавляють забудовника від необхідності платити податок з прибутку, що збільшує рентабельність його роботи.

Суть схеми така: забудовник заздалегідь формує коло інвесторів і створює з ними венчурний фонд, продавши їм свої сертифікати. Потім венчурний фонд направляє виручені від продажу сертифікатів гроші забудовникові. Після закінчення будівельних робіт він передає готові споруди інвесторам у податковому звіті. Ті ж, у свою чергу, продають нерухомість і отримують гроші. А сам фонд продовжує існувати й далі, не



виплачуючи податки в казну. Адже, за законом, всі податки він повинен виплатити тільки у разі закриття.

Крім того, венчурні фонди дають можливість:

- інвестувати кошти за кордон;
- реалізовувати вексельні схеми;
- отримувати кредити під заставу активів.

Крім будівництва українські венчури найбільше приваблює:

- ритейл;
- виробництво хай-тек продукції;
- програмне забезпечення;
- машинобудування.

Для забезпечення високої прибутковості венчурні фонди повинні вибрати найменш конкурентні види бізнесу – ними стають підприємства з виробництвом наукомісткої продукції. Головна перевага таких підприємств – інтелектуальна складова. Знання приносять значно більший економічний ефект, ніж матеріальні ресурси, адже видобуток і транспортування останніх вимагає значних витрат. Ось чому інвестиції в хай-тек зручні і досить швидко приносять прибуток.

Така інвестиційна діяльність триває від двох років до п'яти, і часом може принести в результаті до 300% річних прибутку. Але не можна забувати про значення самого слова «венчур». За статистикою, лише 40-45% ризикових вкладень закінчуються вдало. Інші – або не приносять ніякого доходу, або наносять збиток інвесторам.

Однак пільгове оподаткування і повна свобода вкладень робить цей бізнес дуже привабливим. Не варто забувати, що в Європі та США венчурні фонди приносять інвесторам мільярдні доходи. Щоправда, на Заході вкладати кошти у венчурні фонди дозволено не тільки фізичним особам, але і пенсійним фондам. У нас венчурні фонди більш ризиковані, однак можливостей для великого заробітку набагато більше.

Серед фондів, які мають право працювати з населенням, особливий інтерес представляють 4 відкритих диверсифікованих фонди, створених такими відомими компаніями, як «Кінто», «Сократ», «Парекс Асест Менеджмент Україна». Особливістю цих фондів є можливість для населення в будь-який час придбати та продати сертифікати цих фондів. Сайти цих компаній дають можливість для населення своєчасно отримати актуальну

інформацію про динаміку доходів цих фондів з моменту створення і до цього часу. Слід зазначити, що більшість фондів мають середню доходність, що перевищує доходність отриману від банківських депозитних вкладів.

Слід зазначити, що більшість пенсійних фондів ще мають час для формування структури активів у відповідності з нормативами, визначеними Законом «Про недержавне пенсійне забезпечення». Фактична ж структура свідчить, що на сьогоднішній час основну частку консолідованого портфелю НПФ складають банківські депозити. Другим сегментом є облигації. На третьому місці – акції.

Велика частка портфелю у вигляді депозитів пояснюється, перш за все, не стільки високою доходністю, а недоліком інших надійних фінансових інструментів. Зокрема, зниження відсотків доходності по державним облигаціям нижче рівня інфляції в країні стримує процес формування ними портфелів НПФ в межах встановленої квоти.

З метою відсічення шахраїв та непрофесіоналів встановлено особливий режим входу нових компаній по управлінню активами на цей ринок. Він, по-перше, передбачає обов'язкове отримання дозволу на цю роботу з боку Асоціації. Для цього потрібно мати рекомендації, як мінімум двох вже діючих на ринку компаній та статутні документи, які повністю відповідають вимогам законодавства України. Кожна компанія персонально розглядається радою Асоціації на предмет допуску її до роботи на цьому ринку. Після цього аналогічна процедура відбувається і в Комісії по цінним паперам та фондовому ринку. Це не лише виключає можливість виходу на ринок непрофесійних випадкових учасників, але і з самого початку дисциплінує їх поведінку на цьому ринку. Щоквартально компанії звітують про результати своєї діяльності, збереження вкладів населення та інших інвесторів за виключенням венчурних фондів перед Асоціацією та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Кожний випадок відхилення від встановлених нормативів та вимог стає предметом розгляду в Асоціації та Комісії.

В цілому, слід зазначити, що створення предметної нормативної бази для роботи ІСІ в основу якої покладений, перш за все, захист інвесторів створили умови для збільшення ролі ІСІ

в економічному та соціальному житті суспільства, надали можливість населенню отримати альтернативні механізми збереження своїх вкладів та їх збільшення.

Але для подальшого розвитку ІСІ необхідно зробити цілий ряд нових кроків, серед яких слід визначити у сфері законодавства – це прийняття законопроектів, які б забезпечили надійний захист прав міноритарних акціонерів, зокрема:

- закону «Про систему рейтингування в Україні»;

- нової редакції закону «Про цінні папери та фондовий ринок»;

- змін до закону «Про інститути спільного інвестування», які б врахували вже накопичений досвід їх роботи;

- змін до законів, які забезпечать більш надійну систему обліку та реєстрації прав власності на цінні папери, механізми функціонування національної депозитарної системи тощо.

Покращенню ситуації на шляху спільного інвестування повинні забезпечити заходи Уряду щодо реалізації основних напрямків розвитку фондового ринку України на 2017-2019 роки, які мають бути затверджені Указом Президента України. До цих заходів бажано було б включити наступне:

- розширення пропозицій цінних паперів на фондових біржах і організованих торгових площадках, в тому числі за рахунок акцій корпоративізованих підприємств;

- поліпшення умов інвестування (податкових, регуляторних) для вітчизняних і іноземних портфельних інвесторів і особливо населення;

- якнайшвидше включення в процеси інвестування накопичувальної пенсійної системи;

- покращення рівня корпоративного управління на підприємствах-емітентах цінних паперів;

- прискорення процесу включення землі у товарні відносини;

- розвиток іпотечних цінних паперів.

Серед конкретних механізмів реалізації вищезазначених пропозицій назвемо:

- 1) внесення зміни в існуючу концепцію приватизації, забезпечивши поступовий перехід не лише до продажу контрольних пакетів акцій підприємств стратегічному інвестору, але і до продажу невеликих пакетів акцій портфельним

інвесторам на організованих ринках окремими невеликими лотами. Мова в цьому плані йде про продаж таким шляхом, як мінімум десяти відсотків акцій корпоративізованих підприємств, що знаходяться під повним контролем держави. Крім збільшення кількості цікавих інструментів на фондового ринку такий механізм дозволить визначити реальну капіталізацію (ринкову вартість) підприємств. Такий же механізм доцільно застосувати і для залишків неконтрольованих пакетів акцій підприємств, що знаходяться в портфелі держави.

Доцільним є продаж на організованих торгових майданчиках також акцій додаткових емісій, у разі якщо акціонери, які користуються переважним правом на їх покупку, це право не використали.

2) в частині створення недержавної пенсійної системи і прискорення її включення в інвестиційний процес вважали би за доцільне запровадити, починаючи вже з 2016 року покрокове щорічне збільшення відрахування пенсійних внесків до накопичувального пенсійного фонду. Для широкої суспільної підтримки пенсійної реформи активізувати організаторську та інформаційно-роз'яснювальну роботу з роботодавцями, профспілками, трудовими колективами, широкими верствами працездатного населення щодо соціально-економічних переваг недержавного пенсійного забезпечення.

Вже сьогодні для управління такими активами організувати через відкриті конкурси пошук кращих компаній по управлінню активами.

3) з метою стимулювання залучення грошових заощаджень громадян в цінні папери встановити рівні умови оподаткування отриманих при цьому доходів з доходами по банківських депозитах.

4) спростити процедуру входження в Україну та виходу з України портфельних інвестицій для чого внести відповідні зміни в нормативні акти Національного банку України.

Запропоновані заходи сприятимуть збільшенню притоку на фондовий ринок вітчизняних та іноземних портфельних інвестицій, створять сталий попит на цінні папери українських емітентів, збільшать надходження коштів в реальну економіку.

У сфері корпоративного управління необхідно забезпечити на законодавчому рівні, перш за все, захист портфельних інвесторів шляхом:

- створення умов вільного входу і виходу через ліквідний фондовий ринок;
- можливості мати інвесторам-міноритаріям своїх представників в органах управління акціонерних товариств шляхом запровадження кумулятивного голосування;
- зниження порогу присутності для проведення зборів акціонерів;
- запровадження спрощених і в той же час надійно захищаючих інтереси довірителя механізмів делегування акціонерами своїх повноважень щодо голосування на зборах акціонерів;
- прискореного вирішення потребує систематизація існуючих акціонерних товариств, яких в країні нараховується більше 34 тисяч.

Розподіл їх на публічні та не публічні, де, на наш погляд, цікавим є запровадження польського досвіду, де відмовилися від спроби примусового перетворення існуючих акціонерних товариств у товариства публічні. Вихід на публічний рівень акціонерних товариств в цій країні є не тільки суто добровільним для суб'єктів господарювання, але і вимагає від них добровільного взяття на себе всіх вимог, які забезпечують публічність компаній. Як винагорода за вихід на публічний рівень – отримання ними найбільш дешевих інвестиційних ресурсів на вітчизняному та світових фондових ринках, що забезпечує швидку реструктуризацію цих підприємств та перехід на енергозберігаючі технології. Держава при цьому повинна не примусово нав'язувати зазначену трансформацію ще не готовим до цього закритим і відкритим акціонерним товариствам, а застосовувати систему непрямих стимулів для цього. Під цю мету потрібно суттєво переробити закон «Про акціонерні товариства».

В частині рейтингування емітентів цінних паперів та їх боргових інструментів доцільно було б ще раз повернутися до світового досвіду і на цій підставі доопрацювати існуючу національну модель рейтингування. Зокрема відмовитися від його обов'язковості та забезпечити реальне розширення конкуренції серед рейтингових агентств. В частині

вдосконалення національної системи обліку прав власності на цінні папери доцільно було б прискорити створення умов швидкого укрупнення та злиття існуючих бірж та не біржових торговельних систем, а також реєстраторів та зберігачів через збільшення нормативів статутних фондів, знаходження консенсусу між державою та ринком у розбудові національної депозитарної системи.

Крім того, в країні, де ще тривалий час серед населення буде існувати «трастовий» синдром доцільно забезпечити чітко сплановану державою роз'яснювальну роботу серед населення про альтернативні шляхи інвестування своїх заощаджень, можливі ризики і роль держави в їх зниженні. Це далеко не повний перелік проблем і заходів щодо їх вирішення, які стоять перед країною на шляху створення розгалуженої та стабільної системи спільного інвестування, залучення до неї населення України.

Основні елементи стратегії розвитку інвестиційного ринку:

- розбудова разом з державою єдиної системи моніторингу результатів роботи компаній та фондів;
- створення стандартів професійної діяльності у сфері інвестиційного бізнесу;
- популяризація діяльності ІСІ та НПФ;
- участь в удосконаленні існуючого законодавства та розробка нового.

Реалізація пропонуванних завдань сприятиме розширенню меж національного інвестиційного ринку та забезпеченню привабливої і одночасно якісної надійної роботи для всіх його учасників.

#### Список джерел

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

2. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.

3. Про інститути спільного інвестування : Закон України № 5080-VI від 05.07.2001 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>

4. Україна піднялася на три пункти у рейтингу Doing Business-2017 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2016/10/25/608951>.
5. Інвестиційна карта світу: які країни залучають найбільше іноземних інвестицій? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businessz.com.ua/news/events/1298>.
6. Сімонова В.С. Науково-методичні основи стратегії управління інвестиціями в регіональний розвиток / В.С. Сімонова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6(60). – С.97-105.
7. Лесько О.Й. Дерегуляція підприємницької діяльності та покращення умов ведення бізнесу в Україні / О. Й. Лесько, Л. Д. Глущенко, Т. К. Мещерякова // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2016. – № 1. – 58-63 с.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 – VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
10. Федорович П.П. Організаційно-економічний механізм розвитку венчурного бізнесу в промисловості України : автореф. □анд. На здобуття наук. Ступеня □анд.. Екон. Наук : спец. 08.02.02 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / П.П. Федорович. – Донецьк, 2008. – 20 с.
11. Україна у світових рейтингах : Офіційний сайт агенції Standard & Poor's – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.standardandpoors.com>.
12. Атаманчук Г.В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы) : учеб. Пособие / Г.В. Атаманчук. – М. : ОАО НПО «Экономика», 2000. – 302 с.
13. Про затвердження Положення про об'єднання професійних учасників фондового ринку : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.12.2012р. № 1925. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0182-13>.
14. УАІБ : Річна та квартальна звітність. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uaib.com.ua/aktual\\_kua/account/254916.html](http://www.uaib.com.ua/aktual_kua/account/254916.html).
15. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

© Рижикова Н.І., 2017

### **3.5. Сучасний стан фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні**

Мале підприємництво відіграє значну роль в економіці України, оскільки його розвиток впливає на економічне зростання, стимулює прискорення науково технічного прогресу, сприяє наповнення ринку товарами необхідної якості та забезпечує зайнятість вивільнених працівників. Також однією з головних проблем, що перешкоджають розвитку малого підприємництва в Україні, є недостатність фінансування з боку держави.

Розвиток малого підприємництва є одним із найпріоритетних напрямів розвитку економіки. В економічно-розвинених державах саме малі підприємства є основним «стовпом» економіки. Згідно зі ст.63 Господарського кодексу України, малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні [1].

Малий бізнес (далі - МБ) – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично – це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу.

Україна як самостійна, незалежна держава гарантує нині всім підприємцям (незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності) рівні права і створює однакові можливості для функціонування, доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів за умови виконання робіт і поставок для державних потреб.

Вважаємо, що головною метою суб'єкта малого підприємництва (далі – МП), тобто підприємця, є отримання



прибутку та задоволення суспільних й особистих потреб. Завдання, які стоять перед підприємцем, щодо реалізації досягнення цієї мети перераховані на рис.1

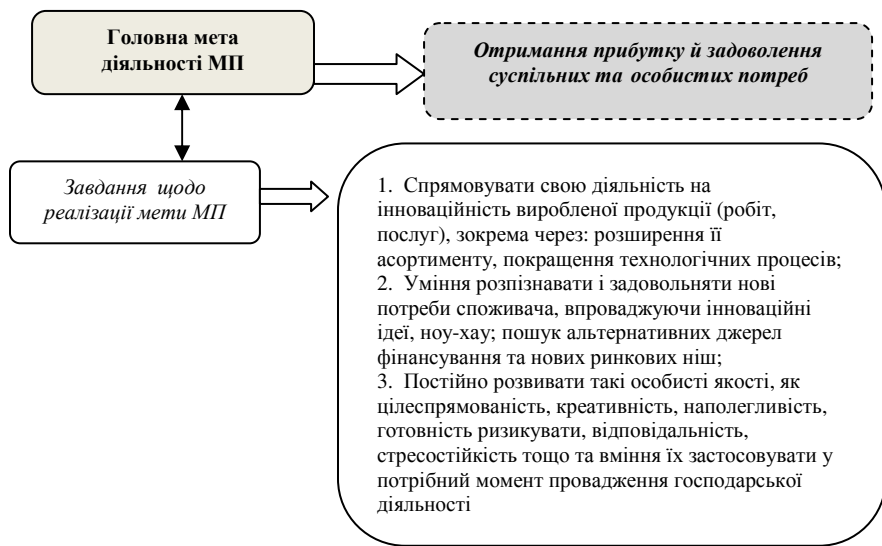


Рисунок 1. Характеристика мети і завдань малого бізнесу

Таким чином, на нашу думку, *підприємець* – особа, яка завдяки поєднанню у собі власних якостей і здібностей та їхнього розвитку (організаторських, новаторських та комерційних) провадить господарську інноваційно-спрямовану діяльність з метою задоволення суспільних та особистих потреб, а також отримання максимального прибутку при мінімальних затратах факторів виробництва.

Державна підтримка бізнесу здійснюється на основі Закону України «Про державну підтримку і розвиток малих та середніх підприємств в Україні», в якому зазначається, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава повинна надати належну підтримку [2].

Усім підприємствам для свого існування і розвитку потрібен капітал, який забезпечується шляхом фінансування. Вітчизняна

практика фінансування малого бізнесу передбачає такі напрями (табл.1).

Таблиця 1

Напрями фінансування малого підприємства

| <i>Інструмент фінансування</i>   | <i>Причини неефективності</i>   |
|--|---|
| Самофінансування   | Недостатність прибутку та амортизаційного фонду   |
| Фінансово-кредитні послуги (кредитування (кредити банків, позики кредитних спілок, ломбардів, інвестиційне кредитування), лізинг, факторинг, форфейтинг, венчурне фінансування).                       | Скорочення програм банківського кредитування МБ, збільшення вартості фінансових послуг через девальвацію національної грошової одиниці, високі ризики неповернення кредитів та відсутність застави; жорсткі умови отримання та висока вартість кредитів; великі строки розгляду заявок тощо.  |
| Фондовий ринок (емісія боргових інструментів – векселів, залучення стратегічних інвесторів (у т. ч кошти фондів прямих інвестицій (private equity funds), а також венчурних фондів).                   | Недостатня обізнаність власників малих підприємств у правилах їх застосування. Використання векселів у розрахунках не є поширеним серед вітчизняних підприємців; законодавча неврегульованість вексельного обігу; непрозорість діяльності суб'єктів малого бізнесу.   |
| Державне фінансування (державна підтримка та гранти)   | Обмеженість ресурсів державного бюджету, складна процедура отримання бюджетних коштів, висока конкуренція для отримання грантів.  |
| Ресурси міжнародних фондів та організацій (USAID, Фонд «Україна — Хабітат», Фонд «Відродження», Фонд цивільних досліджень і розвитку США, CASE Україна, Польсько-українська фундація співпраці ПАУСІ). | Низька громадська активність, яка необхідна для отримання фінансування з міжнародних джерел, відсутність гарантій цільового використання коштів з боку місцевих органів влади, конкурсна основа для отримання фінансування, відсутність інформації у власників МБ щодо можливості залучення фінансових ресурсів міжнародних організацій, недостатня економічна та юридична грамотність керівництва. |
| Ресурси приватних осіб (спонсорські кошти, добродійні внески, краудфандинг, краудінвестинг).   | Відсутність вигоди від фінансових донорів; недовіра до малих підприємств з боку меценатів (спонсорів) та ризик нецільового використання наданих коштів  |

Незважаючи на різноманіття інструментів фінансування МБ, державна підтримка МБ залишається основним джерелом надходження зовнішніх фінансових ресурсів.

*Внутрішніми джерелами фінансування є:* прибутки; продаж ліквідних активів; скорочення оборотного капіталу; кредити від постачальників; дебіторська заборгованість; амортизаційні відрахування.

*Зовнішніми джерелами фінансування малих підприємств* можуть бути комерційні банки, небанківські фінансові установи (страхові компанії, довірчі товариства, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, пенсійні фонди), приватні фірми, урядові і

регіональні програми, продаж акцій, кошти родичів і друзів та ін.[3].

Комплекс державних фінансових механізмів підтримки малого та середнього бізнесу ( далі - МСБ) складається з:

- використання гарантійних фондів кредитування МП;
- пільгового кредитування та часткову компенсацію відсоткових ставок по кредитах;
- забезпечення спрощених режимів оподаткування та податкових пільг;
- надання фінансової підтримки інноваційної діяльності;
- компенсації видатків на інформаційне обслуговування;
- компенсації видатків на отримання патентів, захист авторських прав тощо;
- фінансування проектів, які здійснюють МП;
- надання обладнання в лізинг;
- сприяння розвитку венчурного бізнесу;
- підтримки утворення кредитних спілок для МП;
- розвитку бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів з метою зменшення накладних витрат МП;
- централізованого бухгалтерського обліку та комплексного надання ділових послуг МП.

Згідно з Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, основними негативними чинниками, які стоять на заваді розвитку і становлення малого підприємництва в Україні, є:

- відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- значні адміністративні бар'єри (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- брак реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання [4].

У більшості країн, основним бар'єром для розвитку бізнесу, визначеним сектором МСП, є доступ до фінансування. В опитуваннях ЄБРР, VEEPS доступ до фінансів відзначається як одна з основних проблем. Одним із шляхів виходу із кризи малого підприємництва є кредитування даної сфери. У фінансовій системі домінують банки, які мають близько 95% від загального обсягу фінансових активів, однак, кредитування МСП є недостатнім. Така ситуація знаходить своє відображення у вагомій частці підприємств, що покривають власні потреби в фінансуванні за рахунок внутрішніх фондів і нерозподіленого прибутку. Але внаслідок кризи в банків виникла проблема ліквідності, що спричинила зростання відсоткових ставок. Високі відсоткові ставки за кредит, обов'язкова вимога застави, вартість якої значно перевищує суму кредиту, практично унеможливають доступність кредитних ресурсів для тих суб'єктів малого підприємництва, які започатковують свою справу. Таким чином, існує гостра необхідність поліпшити фінансування з боку комерційних банків, диверсифікувати фінансові продукти (гарантійні схеми, лізинг, факторинг, експорт страхування тощо) і забезпечити краще пристосування фінансових продуктів до потреб сектора МСП.

**Кредитування МСП комерційними банками:** Серед джерел фінансових ресурсів МСП банківські кредити за статистикою займають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників. До банківського сектору входять 100 ліцензованих банків, три з яких знаходяться в державній власності, а 39 з них мають іноземні інвестиції. МСП стикаються з обмеженими можливостями для отримання кредитів: лише 31% малих і 35% середніх компаній планують подати заявку на отримання кредиту в найближчому майбутньому, незважаючи на зростання потреби в зовнішньому фінансуванні протягом останніх 4 кварталів. Така ситуація є наслідком високих процентних ставок ( в 2016 році знизилися до 19%-21%, а в 2017 році планується на рівні 20-25%), надмірних вимог щодо забезпечення і складних процедур. Наразі тільки 8% від загального обсягу капітальних вкладень фінансувалися за рахунок банківських кредитів. Близько 24 банків надають фінансування для клієнтів МСП (12 на національному рівні та 12 на регіональному рівні). Потрібним є налагодження співпраці

між банками. Наприклад, функціонує Незалежна асоціація банків України (НАБУ), в тому числі для стимулювання кредитування малого і середнього бізнесу у вигляді пілотних ініціатив для випробовування нових методів кредитування, нарощування потенціалу щодо забезпечення доступу МСП до фінансових продуктів/послуг, інструментів тощо. НБУ також буде підтримувати кредитування МСП через ініціативу «Відновлення кредитування».

**Безпечність вкладень:** У 2015 - 2016 роках, значна частка МСП зіткнулися із ускладненням щодо платежів в той час, коли банки мали проблеми з ліквідністю, або взагалі втратили свої кошти в збанкрутілих банках. Проблеми з виплатами можуть відкласти або зменшити бізнес-можливості для МСП. Краще забезпечення виконання відповідних правил Національним банком України покращить ситуацію для МСП, оскільки банківські депозити становлять значну частину капіталу для мікро-підприємств. Нові правила НБУ і регулювання для банківського сектору (наприклад, мінімальні вимоги до капіталу) дозволять поступово підвищити рівень безпеки вкладів для МСП.

**Схеми гарантування кредитів (далі - СГК):** СГК мають важливе значення, оскільки знімається перешкода для комерційних банків у сфері для кредитування МСП, які не мають відповідної застави. Ефективні СГК, які потребують помірної фінансової підтримки для функціонування, могли би бути відносно недорогим рішенням для покращення доступу до фінансування для МСП. СГК мають розроблятися таким чином, щоб працювати на комерційній основі, та бути орієнтованими на існуючі, життєздатні, прибуткові МСП, розвиток яких стримується нездатністю задовольнити сучасним вимогам комерційних банків щодо застави. Існує багато успішних прикладів міжнародного досвіду у створенні ефективних СГК, орієнтованих на МСП. Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) вже створив в Україні СГХ на суму 40 млн. євро, орієнтовану на інноваційні підприємства. Національним банком України буде також створена СГК на суму 10 млн. євро на підтримку експорту і модернізацію техніки.

Ключовими перешкодами впровадження схеми гарантування в Україні, на нашу думку, можна зазначити такі обставини:

1) реорганізації у відомствах, які відповідають за реалізацію проекту проводяться дуже часто;

2) чиновники незацікавлені у інноваціях для розвитку бізнесу;

3) відсторонення МСП від переліку пріоритетних завдань Уряду великими корпораціями;

4) відсутність потужного лобювання інтересів МСП в доступі до фінансових ресурсів;

5) побоювання спільноти щодо розкрадання державних коштів;

6) сумніви щодо окупності даної схеми внаслідок очікування високого рівня дефолтів за кредитами МСП

**Кредитні спілки:** Кредитні спілки є однією з небанківських фінансових установ (НБФУ), що забезпечують доступ до фінансування для МСП, особливо тих, які розташовані в сільській місцевості і регіонах. Кредитні спілки на даному етапі відіграють дуже малу роль на ринку: кредитний портфель становить 1,8 млрд. грн. порівняно з 10,1 млрд. грн. для інших НБФУ і 938 млрд. грн. для банків (NCFS, 2016). Фінансування забезпечується через депозити і капітальні вклади членів; тільки 21% кредитного портфеля було надано малому бізнесу та на сільськогосподарські цілі. Існує необхідність переглянути та поліпшити законодавчу і регуляторну базу для стимулювання ринку кредитних спілок, не в останню чергу, тому що місцевий кредитний союз може бути єдиним джерелом фінансування в деяких сільських районах України.

**Бюро кредитних історій (БКІ):** БКІ може сприяти ефективному скороченню вимог щодо забезпечення і процентних ставок для МСП шляхом ефективного вирішення проблеми асиметрії інформації. Охоплення фізичних осіб приватними кредитними бюро збільшилося до 40% дорослого населення в 2015 році, але кредитна інформаційна система є фрагментарною і отримання інформації про користувачів кредитами, податки, банкрутство і кредитну історію забирає багато часу та тягне за собою затримки і додаткові витрати на затвердження кредиту (ЄІБ, 2016). Наразі існує 7 приватних кредитних бюро і 1 кредитний реєстр в центральному банку. Починаючи з 2014 року, банки зобов'язали надавати кредитну історію корпоративних позичальників до БКІ. За даними Світового банку (DB, 2016) БКІ

мають інформацію про 122 тис. компаній із 343 тис, але ведення корпоративних кредитних історій не є пріоритетом для БКІ, тим самим обмежуючи послуги, які пропонуються для корпоративних позичальників. Створення спеціалізованого БКІ для корпоративних клієнтів дозволить поліпшити доступ до банківських кредитів для МСП. Національний банк України також створить Єдиний кредитний реєстр для подальшого вдосконалення системи і зменшення інформаційної асиметрії.

**Лізинг:** Використання лізингу може зменшити дефіцит фінансування для МСП, для роботи яких необхідне нове обладнання (наприклад, промислові і сільськогосподарські заводи), але які не можуть або не хочуть отримувати кредити. Хоча лізинг може бути ефективним способом для фінансування потреб МСП, в тому числі завдяки сприятливому податковому обліку, він, насправді, використовується доволі рідко (4 119 лізингових контрактів, підписаних в 2015 році на загальну суму 6,2 млрд. грн.) і в основному для автомобілів і сільськогосподарської техніки. Попит на лізинг з боку МСП може бути розширений у разі проведення заходів щодо підвищення обізнаності відносно лізингу для обладнання і залучення більш широкого спектру обладнання на умовах лізингу. Високі процентні ставки і відсутність податкових пільг для компаній на спрощеній системі оподаткування (без ПДВ / податку на прибуток юридичних осіб) можуть обмежити попит на лізинг з МСП.

**Факторинг:** це ще один спосіб для МСП отримати доступ до фінансування з використанням їх дебіторської заборгованості в якості застави. Зростання оборотного капіталу є можливим, оскільки на початку 2015 року МСП мали дебіторську заборгованість на рівні 52% від річного обсягу реалізації. Незважаючи на значний потенціал залучення фінансування МСП, на практиці було видано тільки 7,6 млрд. грн. в підписаних договорах факторингу (перше півріччя 2016). Більшість з таких договорів були списанням безнадійної заборгованості від фінансових інститутів для колекторних підприємств із лише 0,75 млрд. грн., або 10% таких, що надійшли від нефінансових компаній. Фактори, які обмежують «класичний» факторинг, являють собою труднощі в залученні коштів за рахунок факторингових компаній (більшість фінансує свої операції з

капіталу) і низький рівень повернення безнадійної заборгованості (дебіторські заборгованості, як правило, є незабезпеченими зобов'язаннями на додачу до загальних проблем, пов'язаних з поверненням боргу). Початковий капітал / кредитні лінії для «класичних» факторингових компаній, зокрема, для нових учасників і для підвищення інформованості про факторинг могли б сприяти підвищенню рівня використання факторингу МСП.

Чинниками формування сприятливого клімату для розвитку ринку класичного факторингу в Україні можуть такі:

1. Підвищення рівня довіри інвесторів до українських фінансових установ.
2. Підвищення рівня довіри населення до банків, що прийматиме збільшенню кількості депозитних вкладів.
3. Стабілізація ситуації на грошово-валютному ринку, та подальше зниження облікової ставки Національного Банку України.
4. Покращення ситуації з примусовим виконанням рішень українських судів, що посилить платіжну дисципліну боржників і знизить ступінь ризику неплатежів.
5. Впровадження механізмів, які дозволять кредиторам скасовувати договори, укладені боржником та рішення прийняті ним, якщо вони спрямовані на виведення активів із-під контролю юридичної особи.

**Венчурний капітал / бізнес-ангели / Краудфандинг:** венчурний капітал та інші схожі форми фінансування, такі як бізнес-ангели чи краудфандинг, в даний час не дуже активно використовується стартапами та МСП із потенціалом зростання. Капітал від друзів і сім'ї залишається найбільш поширеним джерелом капіталу. Українське законодавство має сприятливі умови для венчурних фондів та прості умови їх створення. Існує кілька діючих венчурних фондів, але вони не є сфокусованими МСП. Аналіз і реформування законодавства з метою усунення неправомірного використання венчурних фондів при одночасному забезпеченні переваг для справжніх інвесторів сприятиме розширенню такого фінансування. Створення мережі бізнес-ангелів також буде корисним для розвитку. В українському законодавстві немає спеціальних умов для краудфандингу, але його застосування можливо у рамках загального договірної права (тобто як аванс на реалізацію або



внесок). Деякі підприємства намагаються зібрати кошти на міжнародних платформах, українських комерційних платформах, які дають змогу фізичним особам фінансувати МСП. Існує необхідність переглянути регулювання цієї сфери для забезпечення прозорості та захисту прав кредиторів.

**Стартап-фінансування для інноваційних компаній:** українські інноваційні компанії та стартапи часто стикаються зі значними труднощами в залученні фінансових ресурсів через брак кредитної історії і відсутність венчурного капіталу (див. вище). Hi-Tech Office був створений Мінекономрозвитку в якості основного координатора та посередника для створення інноваційної економічної системи і, як очікується, для використання інструментів державно-приватного партнерства в цілях мобілізації фінансових ресурсів для інноваційних стартапів.

**Фінансування експорту / страхування / гарантії:** Експортне фінансування для МСП існує на тих самих умовах, що і для великих компаній, отже, експортери зі стабільним надходженням іноземної валюти мають кращий доступ до кредитів, ніж інші позичальники. Вони також мають можливість брати позики в іноземній валюті по відсотковій ставці на 8-10 в.п. нижче, ніж у гривні. Україна не надає державних експортних гарантій або страхування.

**Міжнародні стандарти фінансової звітності (малі та середні):** Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» визначає стандарти звітності та бухгалтерського обліку для українських компаній. МСП мають право на подання спрощеної звітності, затвердженої Міністерством фінансів України. В цілому, Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) є обов'язковими для банків, страхових компаній і державних акціонерних товариств. Згідно з Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, основними негативними чинниками, які стоять на заваді розвитку і становлення малого підприємництва в Україні, є:

- відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- значні адміністративні бар'єри (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);

- брак реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання [4].

Разом із тим, перелік основних перешкод, що стоять на заваді розвитку українського підприємництва, не вичерпується лише сферою регуляторної політики. Існує цілий ряд обмежень, які різною мірою також стримують розвиток малого бізнесу. Це:

- невпорядкованість відносин власності;
- вузькість ринків збуту;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури та збутової інфраструктури підприємств;
- нерозвиненість конкурентного середовища та недобросовісна конкуренція;
- платіжна криза;
- нестача власних обігових коштів та низька доступність кредитних ресурсів;
- дефіцит інвестиційних ресурсів, відсутність мотивації до інвестиційної та інноваційної діяльності;
- недостатність професійної кваліфікації керівництва підприємств, фахівців із фінансового забезпечення, організації виробництва і збуту;
- відсутність економічного механізму сполучення інтересів держави і підприємців, слабка взаємодія державних і підприємницьких структур;
- дефіцит вірогідної ділової інформації тощо [5].

Вищевказані перешкоди і обмеження досить негативно впливають на діяльність малих підприємств, стримують їх розвиток і нерідко штовхають на пошук шляхів отримання високих прибутків у «тіньовій» сфері.

Отже, мале підприємництво:

- 1) мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення;
- 2) слугує могутнім антимонопольним бар'єром, сприяючи розвитку конкуренції;
- 3) сприяє розвитку науки, є чинником структурної перебудови і забезпечення проривів науково-технічного

прогресу, оскільки легше піддається нововведенням, впроваджує нові товари та послуги;

4) вирішує проблему зайнятості, а, разом з тим, і проблему стабілізації ринку робочої сили, сприяючи створенню нових робочих місць;

5) забезпечує ринок потрібними товарами та послугами, швидко реагуючи на потреби споживача;

6) відіграє важливу роль при задоволенні попиту на товари та послуги, оскільки, шукаючи ту чи іншу нішу, підприємці намагаються вибрати таку, яка би найповніше задовольняла потреби споживачів;

7) відіграє важливу роль в утворенні середнього класу;

8) забезпечує швидку оборотність ресурсів, що сприяє ефективності діяльності цього сектору економіки. З часом саме малий бізнес стане провідним чинником економічних перетворень перехідних економік, і не треба буде доводити, що підтримка малого бізнесу є вигідною не тільки суб'єктам малого підприємництва, але й усій економіці, суспільству в цілому.

Нині передбачити основне джерело фінансування МБ досить складно.

По-перше, активно розвиваються банківські послуги для малого бізнесу. Можна виділити два напрямки: універсальні типові послуги великих банків і спеціалізовані послуги невеликих місцевих банків.

По-друге, на ринок починають виходити мікрофінансові інститути. Крім того, у малого бізнесу з'являється все більше можливостей для використання альтернативних джерел фінансування. Не слід забувати також і про такі фінансові послуги, як страхування, яке дозволяє управляти ризиками, уникати фінансових втрат і ситуацій cash gap (касових розривів) [5].

На основі отриманих результатів дослідження нами запропоновано певні рекомендації щодо фінансового забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу в Україні в системі регуляторної політики держави, а саме:

1) *щодо забезпечення інвестицій в інновації*: надання фінансової допомоги суб'єктам малого бізнесу, зокрема на часткове відшкодування процентних ставок за кредитами, що отримані для реалізації інвестиційних проектів на конкурсній

основі; залучення додаткових інвестиційних коштів із зовнішніх джерел фінансування; формування пакета бізнес-проектів для суб'єктів малого бізнесу з метою залучення інвестицій; сприяння застосуванню спеціальних режимів кредитування інноваційних проектів та розробок, їх пріоритетного гарантування;

2) *щодо забезпечення податкових надходжень*: інформування і надання роз'яснень суб'єктам малого бізнесу щодо здійснення податкової політики у сфері розвитку підприємництва; забезпечення прозорості стягування податків для суб'єктів малого і середнього бізнесу; створення податкових преференцій (стимулювання) для залучення суб'єктів малого і середнього бізнесу в пріоритетні сфери діяльності;

3) *щодо забезпечення зайнятості населення*: надання методичної, консультативної, інформаційної підтримки населенню з питань організації власного бізнесу і нормативно-правового захисту діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу; підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів для сфери малого підприємництва; навчання незайнятого населення основам підприємницької діяльності.

#### Список джерел

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003: [Електронний ресурс]-чинний.-Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>

2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI.[Електронний ресурс]-Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

3. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств : навчальний посібник [Текст] / Р.А. Слав'юк. – Київ : «Центр навчальної літератури», 2004. – 460 с.

4. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»// Відомості Верховної Ради України .- 2001.-№ 7, ст.35

5. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання/ Л.Є. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 560-564.

© Фрунза С.А., 2017

### 3.6. Нормативно-правова організація аналізу кредитних операцій

Сьогоднішня ситуація у банківській системі країни змушує нас задуматися над причинами. Для визначення основних підстав, які привели до ліквідації максимальної кількості банків в Україні за весь період існування потрібно проаналізувати основні показники діяльності банків, які дають можливість визначити їх прибутковість чи збитковість. Необхідним є аналіз основних форм звітності на підставі яких НБУ приймає рішення про проблемність чи фінансову неплатоспроможність банку.

Аналіз різних показників діяльності банку Національним банком України є необхідним для своєчасного виявлення проблеми з ліквідністю, перевищенням встановлених нормативних показників, дотримання яких є обов'язковим для нормальної та безперебійної діяльності банку, а також захисту правці акціонерів та вкладників. Важливим є контроль якості кредитного портфелю та відповідність його нормативним вимогам, а тому для виявлення великої кількості проблемної чи безнадійної заборгованості в кредитному портфелі банку, здійснюється постійний аналіз та контроль діяльності, як з сторони внутрішніх департаментів банку, так і з сторони Національного банку України.

Аналіз дає можливість вивчити окремі частини предмета дослідження, зробити низку наукових висновків, виявити певні закономірності. Подальше зведення та співставлення результатів аналізу має наслідком вивчення предмета цілому.

Для аналізу і контролю ситуації в банку, Національним банком України встановлено наступні нормативи, зокрема кредитних ризиків:

- норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента встановлюється з метою обмеження кредитного ризику, що виникає внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента визначається як співвідношення суми всіх вимог банку до контрагента або групи пов'язаних контрагентів та всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо контрагента або групи пов'язаних контрагентів, до регулятивного капіталу банку.

- норматив великих кредитних ризиків встановлюється з метою обмеження концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом або групою пов'язаних контрагентів. Кредитний ризик, що прийняв банк на одного контрагента або групу пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб вважається великим, якщо сума всіх вимог банку до контрагента або групи пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб та всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо цього контрагента або групи пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб, становить 10 відсотків і більше регулятивного капіталу банку. Норматив великих кредитних ризиків визначається як співвідношення суми всіх великих кредитних ризиків, наданих банком щодо всіх контрагентів, груп пов'язаних контрагентів, усіх пов'язаних з банком осіб, до регулятивного капіталу банку.

- Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами встановлюється для обмеження ризику операцій з пов'язаними з банком особами, зменшення негативного впливу операцій з пов'язаними з банком особами на діяльність банку. Норматив визначається як співвідношення сукупної суми всіх вимог банку до пов'язаних з банком осіб та суми всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо пов'язаних з банком осіб, до регулятивного капіталу банку.

Гостра необхідність контролю за нормативами кредитних ризиків та якістю кредитного портфелю, аргументуються найбільшою ризикованістю саме такого активу банку як кредити. Також, кредитна діяльність банку представляє собою, розміщення залучених від вкладників та акціонерів коштів, а тому контроль за високою якістю кредитного портфелю та дотримання нормативів, є обов'язковим для забезпечення повернення залучених коштів інвесторам та вкладникам, та отримання прибутку.

Існування системи управління кредитними ризиками банку є невід'ємною умовою його існування. Така система повинна включати наступні фактори:

а) політику та положення про управління кредитним ризиком, що мають бути розглянуті та затверджені відповідно до принципів корпоративного управління. Ці політика та положення підлягають періодичному перегляду;

б) положення про кредитування, які враховують як балансові, так і позабалансові операції банку, а саме регламентують типи й умови кредитів та інших операцій, що

несуть кредитний ризик, враховують характер ринків та галузей, яким надаватимуться кредити, передбачають розгляд до взяття зобов'язання про надання кредиту, різної інформації, зокрема, про фінансовий стан позичальника, характер та вартість застави, характер позичальника та його спроможність погасити кредит згідно з угодою, фінансову відповідальність гаранта. Також, ці положення мають враховувати всі компоненти кредитного ризику, як балансові, так і позабалансові, на які наражається установа, а також можливий вплив інших категорій ризиків;

в) належну інформаційну базу, яка дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення про надання кредитів і оцінювати ризик на постійній основі та надає інформацію про розмір, призначення та джерело заборгованості, а також дозволяє оцінити здатність позичальника своєчасно її погасити;

г) процес ідентифікації кредитів, якість яких погіршується;

д) належну роботу з проблемними активами, яка включає таке безперервне управління кредитами, що вимагають посиленої уваги, періодичні перевірки якості активів для ідентифікації проблемних активів, методику ідентифікації, оцінки, обліку кредитів, якість яких погіршується, та створення під них відповідних резервів та оцінку потенційних збитків за проблемними активами і формування резервів, достатніх для покриття цих збитків;

е) підготовку та подання періодичних звітів керівникам і спостережній раді з достатньою інформацією для оцінки рівня ризику та відображати в звітах:

перелік кредитів у розрізі класифікації за ризиком;

аналіз проблемних кредитів;

оцінку напряму ризику в кредитному портфелі;

інформацію про проблемні кредити за кредитними інспекторами, філіями, галузями, видами забезпечення тощо;

аналіз змін рівня резервів банку на основі рівня і тенденцій змін проблемних активів і загальної суми кредитів;

аналіз концентрації кредитів за клієнтами, пов'язаними з ними особами, галузями економіки і регіонами;

є) функцію незалежних перевірок кредитної діяльності, призначенням яких є аналіз якості як окремих кредитів, так і кредитного портфеля.

Рекомендовано створити, запровадити в експлуатацію та постійно актуалізувати систему внутрішніх кредитних рейтингів; на основі реальних спостережень щоквартально обчислювати

матрицю ймовірностей міграції кредитних рейтингів та оцінювати на основі такої матриці величину необхідних резервів під кредитні збитки у наступних періодах; проводити бек-тестування міграції внутрішніх кредитних рейтингів на реальних даних за максимально можливий період часу.

Також для аналізу варто визначити, які саме показники, інформація та форми подачі звітності має змогу аналізувати НБУ при вивченні статичної чи фінансової інформації банку. Форма щомісячної звітності дає НБУ можливість здійснювати контроль станом на кінець місяця і відповідно бачити динаміку покращення або погіршення стану банку, шляхом контролю розміру заборгованості за наданими кредитами та розміром нарахованих резервів.

Для забезпечення збору інформації та проведення зовнішнього аналізу існує велика кількість форм звітності, які подає банк впродовж своєї діяльності на щоденній, щотижневій, щомісячній чи щорічній основі. Для забезпечення дотримання всі нормативів в банках діє ціла структура підрозділів, які здійснюють контроль за дотримання даних нормативів. Однак нагляд та контроль за дотримання всі ж здійснює НБУ, шляхом отримання від банків статистичної звітності, форми та порядок подання якої визначено «Правилами організації статистичної звітності», що подається до Національного банку України. Звітність повинна подаватися на щоденній, щомісячній основі. Прикладом є форма щоденної звітності «Звіт про суми і вартість кредитів (у процентах річних) за \_\_\_\_\_» дає НБУ дуже детальну інформацію про видані кредити та їх вартість. Форма звітності №321 «Звіт про кредити та процентні ставки за непогашеними сумами (за класифікаціями видів кредитів та контрагентів) за станом на \_\_\_\_\_», разом з формою № 302 є найбільш необхідними для контролю за належними формуванням резервів за наданими кредитами та динаміку їх нарахування в ході кредитної діяльності банку, оскільки форма звітності відображає реальний розмір кредитного портфелю та резерви нараховані з метою покриття можливих втрат за кредитами.

У звіті відображаються показники неповернутих кредитів за балансовими рахунками в національній валюті та в іноземній валюті в гривневому еквіваленті, перераховані за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим Національним банком України на звітну дату. Дані про процентні ставки за



непогашеними кредитами розраховуються як відношення визнаних процентних доходів за кредитами до середніх залишків за ними. Процентні ставки за непогашеними кредитами мають відображати сукупний розмір винагороди з урахуванням як плати за користування наданими коштами у вигляді номінальної процентної ставки, так і всіх сплачених банку комісій і зборів, що є невід'ємною частиною доходів фінансового інструменту (еквівалент ефективної ставки відсотка). До розрахунку процентних ставок у формі включаються дані про всі непогашені кредити за станом на звітну дату, а також ті, що були погашені протягом звітного місяця.

«Звіт про формування резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями», який викладається у формі № 604 (місячна) максимально і передбачає надання даних про формування резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків відповідно до вимог «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» детально відображає формування та відповідно визнання банками знецінення активів. Звітна інформація подається в диференціації за видом кредитної операції, за коштами, що розміщені на кореспондентських рахунках в інших банках, з урахуванням таких додаткових параметрів: «резидентність», «код валюти» у гривневому еквіваленті з урахуванням офіційного курсу гривні до іноземних валют, установленого Національним банком України за кожним кодом валют на звітну дату.

В звіт включаються дані про формування резервів та розмір, які розділяються за:

- Балансова вартість активу/сума фінансових зобов'язань;
- Сума коштів, необхідних для виконання фінансового зобов'язання;
- Теперішня вартість потоків за кредитом/борг за кредитом/балансова вартість коштів, розміщених в інших банках/сума винагороди за фінансовим зобов'язанням/вартість забезпечення;
- Розрахункова сума резерву;
- Фактично сформований резерв;

До Національного Банку також подається звітність, що відображає кредитну динаміку банку, ставки кредитування та формування резервів:

- Баланс станом на \_\_\_\_\_, який містить активи та пасиви банку, що відображаються за показниками відповідних рахунків Плану рахунків;

- Оборотно-сальдовий баланс за станом на \_\_\_\_\_;

- Дані про залишки коштів за іншою заборгованістю, доходи та витрати (класифікація за секторами економіки) за станом на \_\_\_\_\_;

- Звіт про депозити та процентні ставки за непогашеними сумами станом на \_\_\_\_\_;

Вбачається велика база інформації, яка уже банком подається поділеною на максимально дрібні складові, для спрощеного аналізу інформації банківської діяльності банку.

Форма щомісячної звітності № 302 «Звіт про класифікацію кредитних операцій», містить в собі наступні показники, які дають НБУ можливість контролювати кредити видані банком:

- кредити, фінансовий лізинг, депозити; позабалансові зобов'язання щодо наданих гарантій банкам; позабалансові зобов'язання з кредитування, що надаються банкам; фактично сформований резерв за операціями на міжбанківському ринку, фактично сформований резерв за операціями на міжбанківському ринку; операції з клієнтами; кредити, що надані органам державної влади; кредити, що надані суб'єктам господарювання; кредити, що надані фізичними особами;

- фактично сформований резерв за операціями з органами державної влади; фактично сформований резерв за операціями з суб'єктами господарювання; фактично сформований резерв за операціями з фізичними особами;

- заборгованість за кредитними операціями та фінансовими зобов'язаннями;

В банках ж, для забезпечення своєчасного подання інформації до відповідних контролюючих органів, а окрім НБУ звітність також подається до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, забезпечення дотримання банком усіх нормативів діяльності банку та аналізу поточної ситуації діє ціла структура з департаментів, підрозділів, відділів та управлінь, діяльність та організація діяльності яких є обов'язкова та контролюється НБУ. Банк зобов'язаний з метою управління ризиками, у тому числі й кредитними, утворити постійно діючі комітети, зокрема кредитний комітет та комітет з питань управління активами та пасивами. Методичними рекомендаціями

щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України передбачена можливість створення окремого комітету для управління ризиками, який зокрема має наступні функції:

а) з питань встановлення лімітів ризику:

- спрямовує правління банку у виборі ризику;
- аналізує портфель ризиків банку та визначає допустимий рівень ризику для нього;

- здійснює систематичний моніторинг ризикових ситуацій;

- затверджує та переглядає політики банку щодо лімітів допустимих ризиків, розміру та якості капіталу, необхідного для стабільної діяльності банку;

б) з питань створення систем управління ризиками:

- розробляє та рекомендує спостережній раді на затвердження управлінські структури, що включають чітке делегування повноважень та відповідальності на кожному рівні управління банку;

- забезпечує, щоб правління та інші керівники банку вживали ефективних заходів з ідентифікації, визначення, вимірювання, моніторингу та контролю за всіма банківськими фінансовими і нефінансовими ризиками;

- періодично переглядає процедури та системи контролю для забезпечення їх ефективного застосування, здійснює оцінку довгострокової програми розвитку капітальної бази банку;

в) з питань функціонування системи управління ризиками в банку:

- вимагає пояснень від керівників банку, якщо встановлені ліміти ризику перевищують гранично допустимі значення, ініціює проведення перевірок кредитів, наданих членам спостережної ради, правлінню та іншим пов'язаним особам, та адекватності забезпечення за цими та іншими кредитними операціями;

- отримує інформацію про основні ризики (або основні комбінації ризиків), що можуть суттєво вплинути на діяльність банку;

- оцінює спосіб, у який правління банку організувало процес управління ризиками в банку.

Загалом для первинної перевірки клієнта при розгляді питання про кредитування формується кредитна документація (справа) формується на паперових носіях і повинна містити:

- письмове клопотання (заяву) боржника про надання кредиту;
- бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування потреби в кредиті на відповідні цілі;
- контракти та/або договори про купівлю-продаж;
- фінансову звітність (для юридичних осіб), інформацію про доходи (для фізичних осіб) боржника;
- інформацію про надходження коштів на поточні рахунки в банку та в інших банках щонайменше за останні шість повних місяців;
- інформацію, надану боржником та документально підтверджену іншими банками, про:
  - а) заборгованість боржника з визначенням основних умов договору про надання кредиту (сума за договором, строк, залишок заборгованості, вид забезпечення за кредитом тощо);
  - б) наявність простроченої заборгованості;
  - інформацію про стан виконання зобов'язань боржника перед банком за попередніми договорами, кредитну історію;
  - інформацію про перевірку цільового використання кредиту;
  - підтвердні документи (виписки за балансовими та позабалансовими рахунками, платіжні доручення тощо), що свідчать про надання та погашення кредиту, наявні фінансові зобов'язання, оприбуткування заставленого майна тощо;
  - аудиторський висновок про фінансовий стан боржника (за наявності);
  - висновок уповноважених фахівців банку щодо оцінки кредитоспроможності боржника;
  - установчі та реєстраційні документи (для юридичних осіб), копії відповідних сторінок паспорта та довідки про присвоєння реєстраційного номера облікової картки платника податків або серії та номера паспорта для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний орган державної податкової служби і мають відмітку у паспорті;
  - рішення колегіальних органів банку про можливість надання кредиту або рішення колегіальних органів щодо надання повноважень визначеній особі банку приймати рішення про можливість надання кредитів, унесення змін до діючих умов договору про надання кредиту;

- договір про надання кредиту і додаткові договори до нього;
- договори застави (іпотеки) та додаткові договори до них, гарантійні листи;
- документи, що підтверджують повноваження особи підписувати договір про надання кредиту, договори застави (іпотеки) та додаткові договори до них від імені контрагента банку;
- копії правовстановлюючих документів на майно (майнові права), що передається в забезпечення;
- документи, що підтверджують ринкову вартість заставленого майна (майнових прав) під час видачі кредиту;
- документи, що свідчать про наявність та якість збереження заставленого майна (акти, довідки, матеріали перевірок);
- документи, що свідчать про обтяження майна та його державну реєстрацію відповідно до вимог законодавства України;
- договори страхування заставленого майна та документи, що підтверджують сплату страхового платежу (за наявності);
- інформацію про вжиті банком заходи для погашення боргу (документи, що засвідчують процедуру повернення або стягнення боргу);
- узагальнену інформацію про кредит з урахуванням даних, передбачених у нижчезазначеній таблиці.

Найбільш повно описує та встановлює обов'язковим для банків внутрішню структуру кредитування Постанова Правління НБУ від 29 грудня 2014 року «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України»[1], яка була прийнята з метою з метою зменшення ризиків, на які наражаються банки під час своєї діяльності, підвищення ефективності та стабільності діяльності банків, забезпечення захисту інтересів вкладників і кредиторів.

Відповідно до даної постанови внутрішні документи банку щодо проведення кредитних операцій, зокрема, мають містити:

- 1) опис цільових ринків банку, кредитних продуктів;
- 2) основні критерії, яким повинні відповідати клієнти банку для отримання кредитів;
- 3) порядок та умови оплати за користування кредитом, визначення сукупної вартості кредитів і справедливої вартості кредитних операцій;

4) порядок прийняття рішень про надання кредитів;

Таким чином, банк має зобов'язання повністю перевіряти фінансовий стан клієнта для усунення ризику неплатоспроможності позичальника та знати його майновий стан на випадок порушення умов щодо сплати чергового платежу та початку процедури примусового стягнення заборгованості.

З аналізу інформації, яка формується та подається банком до Національного банку України, вбачається, що регулятор здійснює постійний регулярний контроль та моніторинг за станом усіх банків України, зокрема в частині найбільш ризикованих операцій.

#### Список джерел

1. Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України: затверджено постановою Правління Національного банку України від 29.12.2014р. №867.[Електронний ресурс].-Джерело доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14>

2. Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001р. №368.[Електронний ресурс].-Джерело доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

3. Правила організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України: затверджені постановою Правління Національного банку України від 01.03.2016р.[Електронний ресурс].-Джерело доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0129500-16>

4. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: схвалені постановою Правління Національного банку України від 28.03.2007р..№98.[Електронний ресурс].-Джерело доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>

© Петрушко Я.Р., 2017

## **РОЗДІЛ 4. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ**

### **4.1. Ретроспективний аналіз підходів вітчизняних науковців до категорії «фінансова безпека підприємства»**

Розвиток вітчизняних фінансів та економіки характеризується перманентними коливаннями факторів внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності суб'єктів господарювання, що викликають загрозу фінанси-економічним інтересам, спричиняють високий рівень фінансових ризиків. Важливим завданням щодо організації роботи підприємства є забезпечення фінансової безпеки.

Здатність підприємства стабільно розвиватися та здійснювати господарську діяльність визначається міцністю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також стійкістю до впливу будь-яких негативних факторів, що в цілому характеризують рівень його фінансової захищеності[1,с.203]

На цьому тлі актуальними є вирішення питання щодо розробки механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства, який має формуватися й реалізовуватися на практиці шляхом комплексного розв'язання проблем, пов'язаних із багатофакторністю важко контрольованого й прогнозованого сучасного середовища функціонування системи фінансової безпеки підприємств, із порівнянням у динаміці змін, діагностики стану, швидкої адаптації та прийняття рішення стосовно управління залежно від сфери діяльності.

Фінансова безпека є багатоаспектним явищем, яке потребує певної уваги та подальшого дослідження.

Фінансова безпека в наукових дослідженнях знаходить своє відображення у двох рівнях:

- на макроекономічному рівні - фінансова безпека держави;
- на мікроекономічному - фінансова безпека підприємства.

Фінансова безпеки держави виступає як такий стан фінансово-кредитної сфери країни, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових

інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення і в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [2, с.113]

Макроекономічні аспекти фінансової безпеки науковцями зводяться до вирішення проблем грошового обігу, інфляції, обігу валюти, заборгованості держави, бюджетної безпеки та інвестиційної діяльності. На макроекономічному рівні фінансова безпека трактується як багаторівнева система, що охоплює проблеми грошового обігу, інфляції, обігу валютних коштів, заборгованості держави, бюджетної безпеки та інвестиційної діяльності [3].

Згідно з дослідженнями Єрмошенко М.М. фінансова безпека держави є складовою економічної безпеки і включає такі сім секторів:

бюджетний сектор – зведення до мінімуму дефіциту Державного бюджету, безумовне виконання дохідної та видаткової частин бюджету;

грошово-кредитний сектор – обсяг обігових коштів підприємств усіх форм власності знаходиться на рівні, який забезпечує нормальне їх функціонування, відсутні бартер в розрахунках між підприємствами і їх заборгованість бюджету, а з бюджету – підприємствам (по ПДВ), рівень простроченої кредиторської і дебіторської заборгованості дорівнює нулю, постійно зростає обсяг безготівкових розрахунків, як в народному господарстві, так і при сплаті населенням куплених товарів і послуг;

інвестиційний сектор – обсяг вітчизняних і іноземних інвестицій достатній не тільки для самовідтворення економіки, але й забезпечення економічного зростання країни. За світовим виміром такий обсяг вітчизняних інвестицій має перевищувати 17% ВВП, а прямих іноземних – 5%;

валютний сектор – обмінний курс гривні до іноземних валют є спочатку паритетним до темпів інфляції, а потім – стабільним, гривня стає вільно конвертованою валютою, обсяг



золотовалютних резервів країни достатній для підтримання стабільності національної грошової одиниці;

банківський сектор – наявність стійкої до кон'юнктурних коливань на вітчизняному і світовому фінансових ринках, надійної і повнокровної банківської системи з автономним національним банком, спроможність цієї системи забезпечувати фінансування в необхідних розмірах народного господарства, населення та держави;

фондовий сектор – розвиток і становлення повноцінного фондового ринку (первинного і вторинного), який має забезпечувати реструктуризацію вітчизняної економіки, стимулювати вкладення збережень населення і підприємств в її розвиток і фінансову стабілізацію, є стійким до кон'юнктурних коливань на світовому фондовому ринку, національний індекс акцій є стабільним. Має бути наявною надійна і потужна система захисту і примноження майна громадян і господарюючих суб'єктів, яка б також забезпечувала вагому частку фінансування реструктуризації економіки та її зростання;

страховий сектор – становлення надійного ринку страхових послуг, спроможного ефективно захищати майнові права та інтереси населення і господарюючих суб'єктів, суттєво впливати на реструктуризацію економіки і забезпечувати її зростання [2, с.47].

Підприємства функціонують при невизначеності зміни кон'юнктури ринку, недосконалості фінансово-економічного й організаційно-правового механізму забезпечення фінансової безпеки. Господарючі суб'єкти взаємодіють із великою кількістю контрагентів, які прагнуть реалізувати власні інтереси, і створюють великі загрози зовнішньому середовищу. Це зумовлює необхідність налагодження стосунків із конкурентами[4.,с.194].

Саме тому доцільно розглянути підходи до категорії «фінансова безпека підприємства».

Ретроспективний огляд, представлений в табл..1, дозволяє прийти до висновку:

- протягом 1999р.2011рр. автори[5-12] дослідники питання фінансової безпеки підприємства ототожнюють її із станом підприємства, при якому так чи інакше забезпечується його фінансова стійкість,

- в новітніх дослідженнях (2016р.) автори пов'язують фінансову безпеку підприємства із економічною безпекою підприємства[4], сукупністю методів, важелів та інструментів із забезпечення стану найбільш ефективного використання підприємством фінансових ресурсів[1,13].

Таблиця 1

Ретроспектива підходів вітчизняних науковців до категорії «фінансова безпека підприємства»

| Автор, рік                | Трактування (розуміння) дефініції «фінансова безпека»  |
|---------------------------|--|
| Мунтіян В.І.[5], 1999р.   | фінансова безпека є станом найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами  |
| Горячева К.С.[6], 2003р.  | фінансова безпека підприємства - це фінансовий стан, який характеризується збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів  |
| Бланк І.О.[7], 2004р.     | фінансова безпека підприємства - кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в нинішньому і перспективному періоді |
| Каркавчук В. [8]., 2008р. | фінансова безпека підприємства є системою кількісних та якісних параметрів фінансового стану підприємства, який відображає рівень його захищеності   |

|   |  |
|---|--|
| <p>А.О.Єпіфанов,<br/>О.Л. Пластун,<br/>В.С. Домбровський<br/>[9, с.22-23],<br/>2009р.</p> | <p>фінансова безпека - забезпечує рівноважний та стійкий фінансовий стан; сприяє ефективній діяльності суб'єкта підприємництва; дозволяє на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності організації; нейтралізує кризи та запобігає банкрутству</p>  |
| <p>В.Г. Маргасова,<br/>А.В. Роговий[10],<br/>2010р.</p>                                   | <p>фінансова безпека – це фінансово-економічний стан суб'єктів підприємництва та держави, при якому забезпечується повноцінне використання всіх видів наявних ресурсів та вирішення поставлених задач, та створюються умови для повноцінного стратегічного розвитку в майбутньому</p>  |
| <p>В.І. Куцик,<br/>А.І. Бартиш [11],<br/>2011р.</p>                                       | <p>фінансова безпека – це кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри яких визначають на основі фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періодах</p>      |
| <p>Гаврилова Т.В. [12]<br/>2011р.</p>   | <p>фінансова безпека - це стан підприємства, при якому забезпечується його фінансова стійкість, завдяки необхідним фінансовим ресурсам реалізуються поставлені цілі, а контроль на усіх стадіях та грамотне розпорядження фінансовими ресурсами дають необхідну вигоду. Забезпечення фінансової безпеки має ґрунтуватись не з позиції окремого процесу, а у системі взаємозв'язків усіх процесів, котрі відбуваються як усередині підприємства, так й поза його межами</p> |
| <p>Ганущак Т.В.<br/>[4.,с.200],<br/>2016р.</p>  | <p>фінансова безпека підприємства – це складова частина економічної безпеки суб'єкта господарювання, що визначає процес розвитку підприємства при наявності відповідних фінансових ресурсів, достатньої структури активів та капіталу, який використовується господарюючими суб'єктами, відповідність цілям та місії, враховуючи рівень внутрішніх та зовнішніх загроз, визначеному факторному впливу в мінливому поточному та перспективному періодах розвитку</p>        |

|  |   |
|--|---|
| <p>Сташук О.В.<br/>[13, с.278],<br/>2016р.</p>                                   | <p>фінансова безпека акціонерних товариств – це сукупність методів, важелів та інструментів із забезпечення стану найбільш ефективного використання фінансових ресурсів акціонерного товариства, що дозволяє ідентифікувати та знівелювати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на діяльність такого суб'єкта підприємництва, з метою максимізації добробуту, захисту та дотримання балансу фінансових інтересів засновників, дрібних акціонерів та менеджерів корпоративних структур.</p>  |
| <p>Крючко Л.С.,<br/>Лещенко О.Ю.,<br/>Крайник В.В.<br/>[1,с.207],<br/>2016р.</p> | <p>сутність фінансової безпеки полягає в її здатності забезпечувати стійкість економічного розвитку держави; забезпечувати стійкість грошово – кредитної, бюджетної та валютної національної системи та основних їх фінансових параметрів; формувати резерви для пом'якшення впливу світових криз і дій негативних світових чинників в національну економіку; створювати сприятливі умови для збалансованого кругообігу капіталів; ефективно управляти зовнішнім боргом та іноземними інвестиціями; запобігати злочинам у фінансовій сфері, в тому числі легалізації відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом</p> |

Фінансова безпека підприємства як сукупність умов і чинників характеризує поточний стан його фінансової діяльності, стабільність, стійкість і поступовість її розвитку. Одночасно фінансова безпека на рівні підприємства є складовою фінансової безпеки країни і виступає:

з одного боку, як ступінь інтеграції фінансової системи підприємства в національну фінансово-кредитну сферу,

з іншого – у певній мірі незалежності фінансової системи підприємства від фінансово-кредитної сфери країни, що характерно для ринкових умов.

Така подвійна роль фінансової системи підприємства виражається в наступних проявах:

- можливості проводити власну фінансову політику в межах чинного законодавства країни;

- спроможності безобвально реагувати на кризові зміни у фінансово-кредитній сфері країни;

- здатності здійснювати (чи, принаймні, почати здійснення) суттєві фінансові заходи (не очікуючи допомоги від центру) по невідкладних фінансових ситуаціях на підприємстві, пов'язаних з локальними фінансовими прорахунками (помилками) на центральному рівні;

- можливості стабільно підтримувати відповідність існуючих (діючих) на даному підприємстві фінансових нормативів загальноприйнятим у світовій практиці чи затвердженим для себе даним підприємством на конкретний період часу, виходячи з обраної місії і цілей [2, с.115].

На мікроекономічному рівні фінансова безпека передбачає визначення показників фінансового стану окремого підприємства чи їх об'єднань, серед яких основна увага приділяється показникам платоспроможності, рентабельності, ліквідності, ділової активності та оцінки становища суб'єкта господарювання на ринку цінних паперів. Проте, такі підходи об'єднує той факт, що у обох випадках фінансова безпека розглядається лише у складі економічної безпеки держави в першому випадку та підприємства – в другому, а оцінка такого стану пов'язується лише із визначенням узагальнюючих показників господарювання. [13, с.276].

Стан фінансової безпеки на підприємстві повинен формуватися залежно від типу, масштабу діяльності підприємства та з урахуванням особливостей організаційно-правового статусу діяльності суб'єкта господарювання. Найбільш поширеною організаційно-правовою формою ведення бізнесу в Україні є акціонерні товариства. Корпоративний сектор економіки забезпечує виробництво близько сімдесяти п'яти відсотків валового внутрішнього продукту України, що свідчить про його вагомий внесок у забезпечення економічного зростання країни. Актуальним питанням функціонування та реальною загрозою для цього є обмежений доступ та недостатня наявність у акціонерних товариств фінансових ресурсів [13, с.274].

Головною метою забезпечення фінансової безпеки підприємства можна вважати досягнення максимальної

стабільності його функціонування та створення умов для подальшого фінансового розвитку шляхом попередження внутрішніх і зовнішніх загроз[1, с.206]

У процесі забезпечення фінансової безпеки спочатку оцінюються загрози економічній безпеці підприємства, що мають правовий характер і включають:

- внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова кадрова і цінова політика);

- зовнішні негативні дії (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції);

- форс-мажорні (стихийне лихо, страйки, збройні конфлікти) та наближені до форс-мажорних обставини.

У процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової підлягають аналізу:

- фінансова звітність і результати роботи підприємства — платоспроможність, фінансова незалежність;

- конкурентний стан підприємства на ринку — частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій та менеджменту;

- ринок цінних паперів підприємства.

Для забезпечення належного рівня фінансової безпеки на підприємстві повинні функціонувати спеціальні органи. З цією метою, враховуючи інтереси підприємств, в «Класифікатор професій ДК 003-2005» внесено групу професій «Професіонал з питань безпеки підприємств, організацій та «Професіонали з фінансово-економічної безпеки»[14].

Управління системою фінансової безпеки будь-якого підприємства можна розглядати як сукупність відносин фінансової безпеки, реалізованих за допомогою організаційної структури та функцій управління, нормативно-правового й організаційно-економічного забезпечення, процесів реагування на погрози та наявність моделі прийняття рішення залежно від ситуації.

Функціонування управління системою фінансової безпеки підприємства передбачає постійну взаємодію функцій управління: керівництва, організації, планування, мотивації, аналізу та контролю в процесі прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом і структурними підрозділами. Зазначимо, що

вершиною управління системою фінансової безпеки підприємства є застосування сучасних методів фінансового планування і контролю — бюджетування.

В нинішніх умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватись в складних умовах ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, володіти методикою управління системою фінансової безпеки з метою забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості.

Прямий зв'язок фінансової безпеки підприємства з його забезпеченістю фінансовими ресурсами складається: з власного основного капіталу; власних оборотних коштів; кредитів і позик; інвестицій; прямого фінансування з бюджету.

Інформаційні джерела безпеки підприємства дозволяють: налагодити постійний моніторинг стану фінансової безпеки підприємства; оцінювати рівень фінансової безпеки; аналізувати і визначати чинники впливу на той чи інший стан фінансової безпеки. На цих індикаторах ґрунтується процес управління системою фінансової безпеки. Д

о організаційно-економічного забезпечення управління системою фінансової безпеки підприємства відноситься система внутрішнього нормативного регулювання фінансової безпеки підприємства, яка є формальним набором правил, положень, інструкцій, розпорядчих документів по окремих структурних підрозділах та по підприємству в цілому, по окремих сегментах діяльності та інших об'єктах забезпечення безпеки[1].

Ця система повинна забезпечити єдність методологічних, організаційних, економічних та методичних підходів при реалізації управлінських функцій фінансової безпеки.

#### Список джерел

1. Крючко Л.С. Актуальні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в сучасних умовах/ Л.С.Крючко, О.Ю.Лещенко, В.В.Крайник/ Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств: монографія/ за заг. ред. Л.М.Савчук. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – 520с.

2. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : наук. моногр. / Микола Миколайович

Ермошенко, Кіра Сергіївна Горячева. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.

3. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.

4. Ганущак Т.В. Забезпечення фінансової безпеки логістичних утворень/ Т.В. Ганущак/ Економічні, управлінські, правові та інформаційно-технічні проблеми діяльності підприємств: монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук, М. Фіц. – Дніпро: Герда, 2016. – 528 с.

5. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.

6. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки//Економіст.– 2003.– №8. – С. 65–67.

7. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью / И.А. Бланк. – К. : Изд-во «Ника-центр», Эльга, 2004. – 784 с.

8. Каркавчук В. Економетричне моделювання динаміки рівня фінансової безпеки підприємств // В. Каркавчук / Вісник Львівського університету. Серія Економіка, 2008. – Вип. 40. – С. 121 – 125

9. Єпіфанов А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ [Текст]: монографія/ А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Сума: ДВНЗ «УФБС НБУ», 2009. – 295 с.

10. Маргасова В. Г. Теоретичні засади визначення сутності поняття «безпека»/ В. Г. Маргасова, А. В. Роговий // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління – Вип. 3(7) – 2010– с.121-125

11. Куцик В. І. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення/ В. І. Куцик, А. І. Бартиш//Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України.– Вип. 21.4 –2011. – с. 250-255

12. Гаврилова Т. В. Управління фінансовою безпекою підприємства/ Т. В. Гаврилова// Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – Вип. 4 –2011– с.103-106.

13. Стащук О.В. Фінансова безпека як результат ефективного використання фінансових ресурсів акціонерного товариства/ О.В. Стащук/. Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: монографія/ за заг. ред. К.Ф. Ковальчука – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. - 516 с.

14. Класифікатор професій ДК 003-2005: затверджено наказом Держспоживстандарту від 26.12.2005 р. №375.[Електронний ресурс].- Джерело доступу: <http://dtk.com.ua/documents/dovidnyk/kl-prof/>

© Владика Ю.П., 2017



## **4.2. Фінансова безпека підприємства: характерні особливості та структуризація**

Фінансова безпека є одним з найбільш пріоритетних функціональних напрямів безпеки. Глобалізація, інформатизація і загострення конкурентної боротьби актуалізують проблему забезпечення фінансової безпеки. Принципово важливою особливістю розгляду проблематики фінансової безпеки є її розгляд не тільки на рівні національної економіки в цілому, але й на рівні суб'єкта господарювання.

Фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки підприємства, об'єднуючи характеристики як економічної безпеки, так і фінансів підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства [1, с. 30]. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливості забезпечувати інші складові економічної безпеки, а зміни в будь-якій сфері підприємства в кінцевому результаті відображаються на його фінансовій безпеці.

Дослідження показали, що в цілому категорія «фінансова безпека» сформувалася в першому десятилітті ХХІ століття. Проте у науковій літературі з питань фінансової безпеки немає єдиного погляду щодо трактування поняття «фінансова безпека підприємства». Вчені по-різному розуміють фінансову безпеку, як і економічну безпеку.

Термін «фінансова безпека підприємства» є синтезованим поняттям, яке інтегрує в собі сутнісні характеристики категорій «економічна безпека підприємства» і «фінанси підприємства», які достатньо широко розглядаються в сучасній літературі і дозволяють використовувати їх теоретичну базу під час дослідження сутнісних характеристик фінансової безпеки підприємства як самостійного об'єкту управління.

Хоча розкид у трактуванні поняття досить широкий, дослідження показали, що можна виділити декілька основних підходів щодо сутності «фінансової безпеки підприємства», в рамках яких вона визначається як:

- певний рівень фінансового стану підприємства;

- здатність підприємства до здійснення фінансово-господарської діяльності;
- захищеність фінансово-господарської діяльності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз;
- складова частина економічної безпеки підприємства;
- здатність підприємства до розроблення і провадження фінансової стратегії;
- стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів;
- діяльність або процес з управління ризиками та захисту інтересів підприємства;
- система забезпечення стабільності, специфічний вид економічних відносин.

Узагальнення підходів щодо розуміння поняття «фінансова безпека підприємства» дає можливість констатувати, що фінансова безпека характеризується таким станом підприємства, який забезпечує:

- захищеність фінансових інтересів підприємства;
- здатність протистояти існуючим та виникаючим внутрішнім й зовнішнім загрозам, які можуть завдати фінансової шкоди підприємству;
- управління фінансовими ризиками;
- створення фінансово-економічних передумов для ефективного функціонування та стійкого розвитку підприємства, як у поточному так і у довгостроковому періодах;
- оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсах для розширеного відтворення підприємства;
- фінансову незалежність, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;
- здатність самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;
- достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень.

Грунтуючись на проведеному дослідженні, можна дати наступне визначення **фінансової безпеки підприємства**: це такий фінансовий стан підприємства, який забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, що здатні завдати фінансової шкоди підприємству і негативно вплинути на його фінансову стійкість, та створює необхідні фінансово-економічні передумови для ефективного

функціонування та стійкого розвитку підприємства у поточному та довгостроковому періодах.

Фінансова безпека підприємства має складну структуру, яка визначається динамічністю його фінансових відносин як усередині самого підприємства, так і з суб'єктами зовнішнього середовища.

Функціональна структура фінансової безпеки підприємства – це сукупність елементів, її складових частин, які в комплексі забезпечують нормальне продуктивне функціонування підприємства [2, с. 42-43].

Огляд ряду наукових робіт [2, с. 43; 3, с. 68; 4, с. 5; 5, с. 134; 6, с. 168] дає можливість констатувати, що нині в економічній літературі не існує єдиної точки зору щодо складових функціональної структури фінансової безпеки підприємства.

Проаналізувавши погляди науковців щодо структуризації фінансової безпеки підприємств, вважаємо за доцільне виділити такі функціональні складові в її структурі: бюджетну, грошово-кредитну, банківську, інвестиційну, інноваційну, інформаційну, фондову, страхову, зовнішньоекономічну.

Бюджетна складова фінансової безпеки регулює питання взаємовідносин підприємства з бюджетами різних рівнів із приводу сплати податків та зборів до державного і місцевих бюджетів, отримання бюджетних кредитів, бюджетного фінансування, відшкодування податку на додану вартість, отримання податкового кредиту.

Основними критеріями зниження фінансової безпеки для цієї складової є порушення платіжної дисципліни, зростання дебіторської чи кредиторської заборгованості по розрахунках з бюджетом, збільшення податкового навантаження.

Грошово-кредитна складова фінансової безпеки регулює відносини, що виникають під час готівкових та безготівкових розрахунків: кредити під операційну та інвестиційну діяльність, виплата заробітної плати працівникам, розрахунки з постачальниками, отримання грошових коштів від покупців продукції та послуг та ін.

Дана складова спрямована на забезпечення грошової та кредитної стабільності підприємства щодо інших суб'єктів ринкової економіки, а також щодо внутрішнього фінансового середовища, і відображає стан грошово-кредитної системи

підприємства, який характеризується доступністю кредитних ресурсів і таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів усіх учасників діяльності на підприємстві.

Критеріями проблемного стану фінансової безпеки для цієї складової тут є порушення платіжної дисципліни контрагентів, надмірна кредиторська та дебіторська заборгованості.

Банківська складова фінансової безпеки спрямована на врегулювання взаємовідносин, що виникають між підприємством та банківськими установами з питань кредитних та депозитних операцій: отримання кредиту від банку для розвитку виробничої діяльності підприємства, виплата відсотків за цими кредитами, відкриття грошових вкладів-депозитів тощо.

Критеріями загроз для цієї складової є збільшення відсоткових ставок за кредитами та зменшення дохідності депозитного портфеля.

Інвестиційна складова фінансової безпеки регулює питання діяльності підприємства в інвестиційній сфері і пов'язана із капітальними вкладеннями у розвиток підприємства. Дана складова спрямована на забезпечення такого стану інвестиційної сфери підприємства, за якого економічна стратегія розвитку підприємства здатна зберігати і підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх та зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку та економічної стабільності і, як результат, зростання конкурентоспроможності підприємства.

Основними критеріями зниження фінансової безпеки у цій складовій є неможливість залучення достатнього обсягу інвестиційних вкладень, зниження інвестиційної привабливості підприємства.

Інноваційна складова фінансової безпеки забезпечує функціонування діяльності підприємства на якісно новому рівні та спрямована на впровадження інноваційних нововведень у процес виробництва, в систему управління підприємством.

Критеріями погіршення фінансової безпеки для даної складової є впровадження на підприємстві інновацій, що не відповідають передовим світовим аналогам, старіння техніки і технологій, що застосовуються в процесі виробництва та в системі управління підприємством.

Інформаційна складова фінансової безпеки спрямована на забезпечення захисту інформації, що становить комерційну тасмницю, регулювання питань впровадження та своєчасного оновлення програмного забезпечення, раціональне використання автоматизованих систем управління.

Основними критеріями зниження фінансової безпеки тут можуть бути хакерські та вірусні атаки, витік конфіденційної інформації через працівників, старіння програмних продуктів.

Фондова складова спрямована на врегулювання питань, пов'язаних із випуском або продажем підприємством власних акцій, облігацій, векселів та купівлею ним цінних паперів інших підприємств.

Дана складова відображає оптимальний обсяг капіталізації підприємства (з огляду на представлені в ньому цінні папери, їх структуру та рівень ліквідності).

Критеріями погіршення фінансової безпеки для даної складової є зниження ринкової вартості підприємства, втрата власниками контрольного пакету акцій, недостатній обсяг реалізації емітованих цінних паперів.

Страхова складова фінансової безпеки спрямована на врегулювання відносин між підприємством та страховими компаніями з приводу страхування майна підприємства, фінансових ризиків, відповідальності, а також страхування від нещасних випадків на виробництві тощо.

Негативними проявами, що можуть вплинути на зниження рівня фінансової безпеки, тут виступають: зростання кредиторської заборгованості по розрахунках із страховими компаніями, неотримання страхових відшкодувань при настанні страхового випадку.

Зовнішньоекономічна складова фінансової безпеки базується на взаємодії або на забезпеченні взаємовідносин із зовнішніми контрагентами під час здійснення експортно-імпортних операцій: розрахунки зі споживачами і постачальниками продукції та послуг у валюті, купівля та продаж валюти, кредити в іноземних валютах.

Основними критеріями проблемного стану тут можуть виступати скорочення обсягів продажів по експортно-імпортних операціях, значне зростання кредиторської заборгованості по

експортно-імпортних операціях, несвоєчасна оплата товарів, робіт та послуг іноземними партнерами.

Кожна із функціональних складових фінансової безпеки підприємства характеризується власним змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення.

Необхідно підкреслити, що, відповідно до запропонованої структури, досягнення найвищого рівня фінансової безпеки підприємства можливе тільки через забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових.

Фінансова безпека залежить від менеджменту підприємства, що свідчить про можливість впливу на систему фінансової безпеки з боку керівництва та необхідність управління нею.

Управління фінансовою безпекою органічно входить в загальну систему управління безпекою підприємства і являє собою найважливішу його функціональну ланку, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері діяльності підприємства.

Управління фінансовою безпекою підприємства спрямоване перш за все на досягнення таких задач:

- встановлення системи фінансових інтересів, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства;
- ідентифікація та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства;
- забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства;
- забезпечення сталого розвитку підприємства;
- забезпечення стійкості грошових розрахунків і основних фінансово-економічних параметрів;
- нейтралізація негативної дії фінансових і банківських криз і навмисних дій конкурентів, тіньових структур на розвиток підприємства;
- запобігання конфліктів між акціонерами, менеджерами і кредиторамі з приводу розподілу, використання та контролю за грошовими потоками підприємства;
- залучення і використання різних джерел фінансування, що є найбільш оптимальним для підприємства;
- запобігання злочинів й адміністративних правопорушень у фінансових правовідносинах [1, с. 70; 7, с. 14-15; 8, с. 340].

Дані задачі повинні вирішуватися з метою забезпечення безпечного і ефективного функціонування не тільки елементів фінансової системи підприємства, але і всіх взаємопов'язаних з нею елементів управління підприємством.

Оскільки в сучасних умовах перед кожним підприємством стоїть завдання забезпечення стабільного функціонування та досягнення головних цілей діяльності, це зумовлює об'єктивну необхідність постійного дотримання відповідного рівня фінансової безпеки підприємства, який залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і функціональні менеджери будуть спроможні запобігти та протистояти можливим загрозам та ліквідувати наслідки об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища [9, с. 223; 10, с. 67].

Як показали дослідження, процес забезпечення фінансової безпеки підприємства передбачає наступні дії:

- аналіз сил і засобів, необхідних для забезпечення безпеки підприємства;
- захист фінансових інтересів підприємства;
- управління фінансовою діяльністю підприємства;
- виявлення реальних і прогнозування потенційних небезпек і загроз;
- попередження виникнення і розвитку загроз фінансовій безпеці, зниження ступеня їх негативного впливу;
- управління фінансовими ризиками;
- оцінка фінансового стану підприємства з використанням порогових значень показників і встановлення поточного рівня фінансової безпеки;
- аналіз негативних фінансових наслідків для підприємства з точки зору зміни його платоспроможності, рентабельності і прибутковості;
- облік альтернативних шляхів забезпечення безпеки підприємства шляхом застосування фінансових інструментів і методів фінансового аналізу;
- планування комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки і розробку рекомендацій стосовно його реалізації;
- бюджетне планування практичної реалізації запропонованого комплексу заходів;
- планування корпоративних ресурсів;

- оперативна реалізація запланованих дій підприємством;
- оцінка ефективності запобігання можливій шкоді від негативних дій;
- аналіз ринку цінних паперів з точки зору стану привабливості цінних паперів підприємства, залучення їм фінансових коштів на інвестиції та розвиток;
- захист від агресивного придбання акцій підприємства конкурентами і можливого встановлення контролю над ним;
- аналіз інвестиційних проектів;
- аналіз ділових пропозицій підприємству з точки зору ділової етики та ін. [1, с. 71; 11, с. 102-103; 12, с. 247; 13, с. 329; 14].

Підприємство повинно здійснювати максимальну концентрацію фінансових потоків, розробку (при можливості) і впровадження високопродуктивних вітчизняних інновацій, ефективно використовувати інтелектуальний і людський капітал, раціонально розподіляти грошові кошти.

Виходячи з вищевикладеного матеріалу можна зазначити, що розробка нових і адаптація існуючих механізмів та інструментів підвищення ефективності фінансової безпеки стає необхідною умовою виживання будь-якого підприємства в сучасних умовах, оскільки недостатня увага до проблем фінансової безпеки може негативно вплинути на ефективність функціонування, стійкість та незалежність підприємства.

#### Список джерел

1. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення [Текст] : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук ; за ред. Т. Г. Васильціва. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
2. Фінансова безпека підприємства [Текст] : навч. посібник / Т. Б. Кузенко, Л. С. Мартюшева, О. В. Грачов, О. Ю. Литовченко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 304 с.
3. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.
4. Горячева, К. С. Механизм управления финансовой безопасностью предприятия [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.06.01 / К. С. Горячева ; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К., 2006. – 17 с.



5. Малик, О. В. Структура системи фінансової безпеки підприємств за умов глобалізації [Текст] / О. В. Малик // *Економіка и управление*. – 2012. – № 6. – С. 132-137.
6. Мандзіновська, Х. О. Внутрішні загрози фінансовій безпеці підприємства [Текст] / Х. О. Мандзіновська // *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. – 2016. – Вип. 4(04). – С. 167-171.
7. Папехин, Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Р. С. Папехин ; Волгоградский гос. ун-т. – Волгоград, 2007. – 21 с.
8. Клименко, Т. В. Основні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання [Текст] / Т. В. Клименко // *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. – 2011. – № 4(58). – С. 340-343.
9. Орлик, О. В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові [Текст] / О. В. Орлик // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. – 2015. – Вип. 2(19). – С. 222-232
10. Орлик, О. В. Концептуальні основи стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства [Текст] / О. В. Орлик // *Сталий розвиток економіки*. – 2016. – № 1. – С. 67-73.
11. Ареф'єва, О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки [Текст] / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 1(91). – С. 98-103.
12. Загорельська, Т. Ю. До проблеми формування системи управління фінансовою безпекою на підприємстві [Текст] / Т. Ю. Загорельська // *Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право*. – 2009. – Вип. 2. – С. 243-248.
13. Череп, О. Г. Управління фінансово-економічною безпекою підприємств в Україні [Текст] / О. Г. Череп, З. П. Урусова, А. А. Урусов // *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. – 2012. – № 3(61). – С. 328-330.
14. Лазаренко, М. П. Фінансова безпека підприємства та її управління [Електронний ресурс] / М. П. Лазаренко, К. В. Ніколаєнко. – Режим доступу : [http://rusnauka.com/1\\_KAND\\_2010/Economics/10\\_57970.doc.htm](http://rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_57970.doc.htm).

© Орлик О.В., 2017

### **4.3. Управління механізмом фінансово-економічної безпеки підприємств: підвищення ефективності та напрями покращення**

Управління механізмом фінансово-економічною безпекою пов'язане з виявленням загроз функціонуючих підприємств, їх ідентифікації, аналізу, дослідження і оцінки. Так, в умовах виробництва підприємствам доцільно використовувати підхід до організації роботи у сфері безпеки підприємства, проте з урахуванням особливостей його діяльності.

Аналізуючи літературні джерела, варто відзначити, що окремі питання управління фінансово-економічною безпекою висвітлені в наукових працях таких вчених, як В. Андрійчук, О. Барановський, І.Бланк, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Ємельянов, М. Єрмошенко, О.Захаров, Т.Іванюта, А. Качинський, Т. Клебанова, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, П. Крайнів, В. Кузьменко, І. Мазур, О. Малиновська, А. Мельник, А. Мокій, В. Мунтіян, Л.Федулова, Є. Хлобистов, В. Шлемко, Абалкін, Л. Біркен, Е. Гудвін, К. Девіс, Т. Лоурі, В. Сенчагов, В. Шликов, Й. Шумпетер, І. Бінько, В. Геєць, А. Козаченко, А. Ляшенко, Б. Мізюк, В. Мунтіян, В. Пономарьов, О.Череп., В.Забродський. Але методологія визначення поняття «фінансова безпека» досліджена в економічній літературі, на нашу думку, не повністю і потребує подальшого детального вивчення.

В окремих джерелах багатьох економічних публікацій визначається таке поняття, як «комплексна система забезпечення економічної безпеки підприємства», яке включає певну сукупність взаємопов'язаних елементів(заходів організаційно-економічного і правового характеру), які при досягненні підприємством основних цілей бізнесу забезпечують його безпеку від реальних або потенційних загроз, що єсти до економічних втрат.

Сутність економічної безпеки підприємства полягає в забезпеченні поступального його економічного розвитку з метою виробництва необхідних благ та надання послуг, що задовольняють потреби підприємства та суспільні потреби. Економічна безпека підприємства проявляється у забезпеченні

його стабільної діяльності, попередженні витоків з нього будь-якої інформації.

Об'єктивно існують особливості сутнісних характеристик економічної безпеки підприємництва у різних видах економічної діяльності та у галузєво-секторальному вимірі. Тому методика оцінки ефективності заходів політики забезпечення економічної безпеки підприємництва необхідно доповнити співвідношенням між соціальним ефектом підприємницької діяльності і витратами від неналежного рівня економічної безпеки підприємництва. Водночас застосування вказаного підходу на регіональному рівні потребує врахування місцевих ризиків підприємницької діяльності, її соціальної ролі, а також частки податків, які сплачуються до місцевих бюджетів [3, с.211].

Поняття «фінансова безпека» як об'єкт управління є досить новим в сучасній економічній науці. Слід зауважити, що дане поняття науковцями частіше розглядається в контексті узагальненої категорії «економічна безпека країни», що охоплює макрорівень економіки, однак фінансова безпека недостатньо досліджується на рівні самого підприємства. На думку багатьох сучасних науковців, основна мета фінансової безпеки суб'єкта господарювання полягає в його здатності самостійно розробляти й впроваджувати ефективну фінансову стратегію відповідно до поставлених цілей в умовах ризику й значної кількості конкурентів в межах фінансової безпеки держави загалом. Вагомими факторами фінансової безпеки підприємства автором[2] визначено: наявність достатніх об'ємів оборотного капіталу, постійне оновлення технологій відповідно до потреб виробництва та вимог споживачів, наявність різноманітних джерел фінансових ресурсів, ефективну систему управління підприємством тощо.

Звісно, на стан фінансово-економічної безпеки підприємств значною мірою впливає фінансова безпека держави, прикладом чого є теперішні українські реалії, коли кожне третє підприємство опинилося на межі банкрутства, а відтак змушене йти в тінь. [2, с.151].

Фінансово-економічна безпека підприємства є динамічною ознакою, що змінюється під впливом чинників і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. Формування надійної системи фінансово-економічної безпеки підприємства

забезпечує його стабільне функціонування і створює умови для зростання його економічного потенціалу. Враховуючи багатоаспектний та динамічний характер процесу управління безпекою, особливо актуальними є питання використання економіко-математичних методів оцінювання і прогнозування її рівня, а також моделювання процесу моніторингу.

Забезпечення високої динамічної конкурентоспроможності підприємства потребує вдосконалення категорійного апарату, методичного базису оцінки рівня безпеки та ефективності політики її зміцнення, обґрунтування стратегічних пріоритетів та заходів у межах організаційно-економічного механізму гарантування фінансово-економічної безпеки із урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності та сучасного стану розвитку фінансового ринку.

Складовими елементами системи економічної безпеки підприємства є об'єкти та суб'єкти безпеки, методи, важелі та інструменти її забезпечення. Економічна безпека підприємства характеризується такими основними властивостями, як: гнучкість, адаптивність, продуктивність, ефективність [4, с.771]. Крім означених властивостей, доцільним вважається виділити також такі нього середовища, у тому числі і на зміни, що несуть небезпеку і в умовах господарювання, організації і характеризує спроможність господарської системи до адаптації до зовнішніх і внутрішніх стимулів.

Підвищення рівня економічної ефективності підприємств залежить від певного забезпечення фінансово-економічної безпеки, що дає змогу врахувати характерні властивості такі, як: організованість, динамічність, керованість, контрольованість.

Гнучкість визначає здатність господарської системи: швидко реагувати на зміни зовнішніх загроз; перерозподіляти ресурси відповідно до потреб господарюючих суб'єктів; вводити нові форми і методи господар управління економічною системою підприємства.

Адаптивність підприємства налагоджувати свій склад, структуру і внутрішні властивості для відбивання внутрішніх і зовнішніх загроз з метою забезпечення функціонування в нових умовах. Чим вище гнучкість, тим, за інших рівних умов.

Продуктивність визначає здатність господарської системи підприємства забезпечувати необхідну кількість і якість

економічних благ і послуг відповідно до зростаючих потреб господарюючих суб'єктів безпечне підприємство здатне функціонувати забезпечення розширеного відтворення

Методами забезпечення фінансово-економічної безпеки можна визначити:

- збирання та аналітичну обробку інформації щодо економічної ситуації на макрорівні складання прогнозів розвитку економічної ситуації на макро- та мікрорівнях;
- визначення (прогнозних показників підприємства, які можуть вплинути на його діяльність;
- прийняття рішень щодо недопущення або мінімізації впливу виявлених загроз;
- організація діяльності щодо попередження можливих загроз;
- завчасне відпрацювання моделей(алгоритмів) протидії негативному впливу загрози на діяльність підприємства;
- проведення практичного експерименту щодо перевірки ефективності відпрацьованих моделей(алгоритмів);
- виявлення виникли;
- ухвалення рішень і організація діяльності по реагуванню на загрози, що виникли;
- застосування відпрацьованих моделей на практиці;
- моніторинг та оцінка ефективності реалізації прийнятих рішень;
- внесення коректив у систему протидії загрозам;
- постійне вдосконалення системи забезпечення економічної безпеки підприємства [2, с.156].

Успішний захист підприємства від загроз залежить від повноти реалізації заходів, спрямованих на зниженні та мінімізацію від настання ймовірних ризиків, небезпек, негативних подій чи небажаних фінансових результатів. В певній мірі підприємства повинні захистити свою виробничу і господарську діяльність від конкурентних загроз, зниження вартості капіталу підприємства, його рейтингу на ринку.

Діяльність підприємств у межах посилення фінансової структурної складової безпеки повинна спрямовуватися на недопущення настання таких ризиків, як:

- 1) втрати значних обсягів фінансових ресурсів через недостатньо ефективне управління ними (йдеться про

збільшення рівня витрат на оплату праці, через прорахунки при страхуванні, інвестуванні, перевищення фактичної суми витрат обігу над плановою, несвочасне здійснення розрахунково-касових операцій);

2) прорахунки в інвестиційній політиці;

3) використання неефективних інструментів управління економічним ризиком у контрактах;

4) критичне погіршення фінансової стійкості та ліквідності внаслідок нераціональної структури активів та пасивів.

Ці ризики та загрози повинні відслідковуватися в процесі фінансово-господарської діяльності, а зусилля управлінського персоналу доцільно зосередити на їх ліквідації. Крім цих, на погіршення фінансової складової безпеки впливає низка загроз, що виникають у зовнішньому середовищі і які меншою мірою піддаються управлінню з боку підприємства. Вони потребують постійного моніторингу відділом економічної безпеки та, у випадку настання, вживання необхідних заходів із мінімізації їх негативного впливу. До таких загроз віднесемо:

зниження обсягів товарообороту внаслідок погіршення іміджу, втрати довіри, лояльності споживачів;

кризи грошової і фінансово-кредитної систем; збільшення фінансових зобов'язань підприємству (як позикових засобів, так і заборгованостей);

різкі зміни на валютному, фондовому ринках;

зменшення процента та дивідендів за портфельними інвестиціями, вкладками, кредитами;

збільшення витрат, пов'язаних із зростанням цін на енергоносії, розмірів податкових платежів;

зміни чисельності та структури населення, його купівельної спроможності;

неотримання страхових відшкодувань;

зростання закупівельних цін та вартості тарифів на послуги інших суб'єктів ринку;

введення відстрочки (мораторію) на зовнішні платежі через настання надзвичайних форс-мажорних ситуацій;

обмеження імпорту/експорту товарів

Складність категорії фінансово-економічної безпеки підприємництва, її залежність від економічних, соціальних,

політичних, історичних, технологічних, психологічних та інших чинників розвитку суспільства обумовлюють необхідність усвідомлення суб'єктами підприємництва своєї ролі у вирішенні сукупності завдань забезпечення економічної безпеки підприємницького сектору національної економіки.

Зокрема, важливим є здійснення легальної фінансово-господарської діяльності, посилення рівня конкурентоспроможності продукції (у відповідності до стандартів), вживання заходів, спрямованих на зміцнення соціального, енергетичного, екологічного та інших структурних складників економічної безпеки держави, формування надійних механізмів гарантування економічної безпеки підприємства на мікрорівні, а також забезпечення економічної ефективності діяльності, використання ресурсного забезпечення та суспільної праці [4, с.329].

Оцінка ефективності заходів політики забезпечення економічної безпеки підприємництва передбачає поєднання таких методів дослідження, як моніторинг соціально-економічних показників, експертної оцінки, багатовимірного статистичного аналізу. Причому високий рівень економічної безпеки досягається лише за умови, що вся сукупність обраних для оцінки показників перебуває в межах допустимих значень, а безпосередньо оцінка стосується репрезентативної частки суб'єктів підприємницької діяльності.

Підвищенню ефективності політики зміцнення економічної безпеки підприємництва сприяє імплементація позитивного світового досвіду в цій сфері, який стосується розвитку інституціонального базису безпеки, створення сприятливого для підприємництва бізнес-середовища, покращання можливостей доступу суб'єктів підприємництва до зовнішніх ринків, розвитку венчурних компаній та залучення страхової сфери як дієвого механізму зниження ризиків первинних економічних агентів [1, с.348].

В механізмі фінансово-економічної безпеки деякі автори включають ще соціальну, ресурсну, суспільно-політичну, ринкову та інфраструктурну складові. Не відкидаючи як доцільність, так і прикладний аспект цих доповнень, зауважимо, що більшість характеристик соціальної безпеки розглядається в межах інституційно-правової складової та й

загалом аспект соціальної безпеки характерний для безпеки особи; ресурсне забезпечення життєдіяльності підприємства повинно враховувати індикатори всіх складових його безпеки; ринкова та інфраструктурного компоненти більшою мірою стосуються зовнішніх аспектів економічної безпеки торговельного підприємства, тому можуть використовуватися при ідентифікації зовнішніх ризиків та загроз, але недоліки їх забезпечення, очевидно, відображають не зовнішні, а внутрішні функціональні складові.

Серед пріоритетних напрямків покращення фінансово-економічної безпеки підприємств слід відокремити:

- забезпечення належних темпів приросту виробництва продукції, зниження витрат та підвищення рентабельності, що залежить від рівня доходів;

- сприяння структурним та інституціональним змінам в економіці, активізація процесів створення та впровадження інвестицій (передусім у секторі малого і середнього підприємництва),

- своєчасного відновлення матеріально-технічної бази суб'єктів підприємництва та економіки загалом, забезпечення техногенної безпеки,

- здійснення державної підтримки та зниження податкового тиску на підприємства,

- сприяння розвитку фінансово-кредитної системи,

- формування резервних та страхових фондів,

- використання підприємствами інструментів страхування та самострахування;

- проведення аналізу та дослідження ринку і конкурентів;

- випуск стандартизованої конкурентоспроможної продукції;

- пошук інвестиційних ресурсів та раціональної реалізації інвестиційних проектів;

- прийняття раціональних рішень та організація правильної системи корпоративного управління на підприємстві.



З метою оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства слід застосувати певні методи оптимізаційна основі побудови алгоритмів, а також багатовимірного статистичного аналізу, що дають змогу обчислювати характеристики динаміки розвитку показників економічної безпеки, при цьому виявляти закономірності минулих тенденцій та оцінювати можливість їх проектування на майбутнє.

До цієї групи методів належать: кореляційний, регресійний, коінтеграційний, компонентний, факторний, кластерний, частотний, гармонійний, спектральний та крос-спектральний аналіз, аналіз часових рядів. Використання методів теорії штучних нейронних мереж для аналізу економічної безпеки може пояснюватися їх перспективністю щодо моделювання складних, нелінійних залежностей та вирішення проблем розмірності.

В подальшому поліпшення механізму фінансово-економічної безпеки підприємств доцільно спрямувати на підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами, захисту від зовнішніх загроз на ринку, структури його капіталу, усунення фінансових, комерційних та виробничих ризиків.

#### Список джерел

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Ельга; Ника-Центр, 2004. – 784 с
2. Гончар В. Фінансово-економічна безпека підприємств України – запорука фінансової безпеки держави // Актуальні проблеми економіки, 2015. – №8(170). – С. 150-158.
3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / [за ред. В. М. Гесця]. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
4. Череп О. Г. Управління фінансово-економічною безпекою підприємств в Україні [Текст] / О. Г. Череп, З. П. Урусова, А. А. Урусов// Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – №3(61). – С. 328-330.

© Павленко О.П., 2017

#### **4.4. Фінансовий інжиніринг в інноваційному полі управління ризиками підприємств - суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності**

У світовій суспільно-науковій думці усе активніше ведеться мова про побудову нової соціальної реальності – інноваційного світу, в якому, шляхом застосування сучасних новітніх технологій в усіх сферах ринкового господарювання, можна досягти значних позитивних зрушень. І якщо передові країни світу вже давно користуються даними продуктами, то корінні зміни в соціально-економічній сфері, що відбулися протягом останніх двадцяти років в Україні, створили можливості впровадження інноваційних ринкових методів господарювання, одним із яких є фінансовий інжиніринг, досить недавно.

Використання фінансового інжинірингу, який сьогодні є домінуючим напрямом модернізації глобальних фінансових ринків, є необхідною умовою розвитку національних підприємств, адже здатен забезпечити удосконалення їх зовнішньоекономічної діяльності за рахунок підвищення вимог щодо ліквідності й дохідності вкладень й ефективного управління систематичними та несистематичними ризиками компаній.

Актуалізує потребу дослідження і вивчення елементів фінансового інжинірингу недостатність його розвідки вітчизняними науковцями. Так, якщо у зарубіжній літературі питання дослідження інструментів фінансового інжинірингу та його комплексного аналізу зустрічаються доволі часто (Дж. Фіннерті, Г. Л. Джастіно, М. П. Крітцман, П. Кудре, Дж. Гідді, Р. Кох, Ф. Блек, Р. Брейлі, Т. Коупленд, С. Майєрс, Р. Мертон, С. Росс, Б. Скотт-Квін, Дж. Ф. Маршал, В. К. Бансал), то у вітчизняній та російській науковій літературі простежується набагато нижчий відсоток вивченості даної проблеми (О. М. Сохацька, Б. М. Рапопорт, Ю. С. Масленченков, А. М. Мороз, Ю. І. Капелинський, І. О. Бланк, І. А. Герасимович та ін.). Слід також відмітити розкриття зазначеної проблематики у декількох дисертаційних досліджень (О. Пробоїв, Ю. Капелинського, М. Глухова, З. Воробйової), але, зазначивши, що, виходячи з тематики згаданих дисертацій, дослідження носять більш аспектний характер, що полягає у домінуванні застосування

фінансового інжинірингу до розробки фінансових інструментів фондового ринку.

Інжиніринг, як відносно новий вид діяльності, є невід'ємною частиною модернізації в будь-якій галузі народного господарства і безпосередньо пов'язаний з процесами впровадження інновацій. Іншими словами, це комплекс взаємопов'язаних робіт і послуг технічного, фінансового, юридичного і організаційного характеру, спрямованих на створення або модернізацію промислових та інфраструктурних об'єктів, що забезпечують ефективне повернення інвестицій [1]. Інжиніринг передбачає повну розробку проекту від задуму до впровадження та подальший супровід. Виникненню фінансового інжинірингу сприяли зміни, що відбулися у сфері банківських та інвестиційних капіталів.

У науковій літературі існує дуже багато визначень фінансового інжинірингу. Більшість із них опосередковують в собі два підходи, які є основою для визначення різними авторами сутності поняття «фінансовий інжиніринг»: фінансовий чи/та інноваційний. В таблиці 1 ми узагальнили та розмежували ці підходи.

Герасимович І. А., у ході аналізу і оцінки діючих теоретичних засад фінансового інжинірингу [2], ототожнює його з технологією розробки нових фінансових моделей, інструментів та процедур управління фінансовою діяльністю підприємств, який, по-перше, включає в себе нові форми залучення капіталу та фінансування реальних, нематеріальних та фінансових активів, по-друге, акумулює комплекс процедур, пов'язаних з аналізом та оцінкою ефективності інвестиційних проектів та фондових інструментів (портфельних інвестицій) і вважає його об'єктом обліку інноваційної діяльності в системі управління сучасним підприємством, на основі яких формується його обліково-аналітичне забезпечення.

Наче відштовхуючи від даного наукового бачення, впевнено погоджуючись з ним, винесемо деякі уточнення.

Термін «інновація» у сучасному світі придбав саме найширше застосування на сторінках наукової періодики, у засобах масової інформації, у середовищі менеджерів, бізнесменів, керівників різних галузей і т.д.

Таблиця 1

## Розподіл підходів до визначення поняття «фінансовий інжиніринг»

| Науковець   | Авторська думка (визначення)  |
|---|---|
| <i>Фінансовий підхід</i>  |   |
| Ю. С. Масленченков;<br>В. Максимов  | Застосування фінансових технологій, фінансових інструментів, фінансових операцій для вирішення фінансових проблем   |
| Капелинський Ю. І.  | Створення, управління та використання фінансових інструментів та технологій для управління портфелем цінних паперів та їх похідних  |
| Колб Р. У.  | Застосування фінансових деривативів для створення більш складних продуктів щодо вирішення складних проблем управління ризиками, а також для отримання арбітражних можливостей |
| Рапорт Б. М.  | Розробка системи фінансового управління та мінімізації фінансових ризиків   |
| Росс С.   | Технологія управління фінансовими ризиками на строковому фондовому ринку за допомогою операцій хеджування   |
| <i>Інноваційний підхід</i>  |   |
| Бланк І. А.;<br>Мороз А. М.;<br>Капелинський Ю. І.;<br>Воробьова З. А.;<br>Мишкін Ф.;<br>Абакуменко О. В.;<br>Ли Ч. Ф.<br>Герасимович І. А. | Процес створення нових фінансових моделей, процедур, інструментів, продуктів, послуг або нових схем та підходів для вирішення проблем у сфері фінансів                        |

*Джерело:* складено авторами

Слово «інновація» в сучасних умовах господарювання стало «рейтинговим». Використовувати в структурі своєї діяльності інноваційні технології й методи означає встигати «у ногу з часом», безпомилково вгадати прогресивний напрямок розвитку. Це – загально-світова тенденція.

Зокрема, сучасні вітчизняні та іноземні економічні словники тлумачать інновацію як:

- впровадження нової техніки, технологій, організації виробництва та збуту товарів тощо, що дає змогу отримувати переваги над конкурентами;

- втілення нових форм організації праці та управління, що охоплює не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь;

- новий підхід до конструювання, виробництва та збуту товарів, унаслідок якого керівник і його підприємство здобувають переваги над конкурентами;

- вкладення засобів в економіку, які забезпечать зміну техніки та технології [3].

Інноваційною діяльністю є сукупність заходів, спрямованих на створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» з метою отримання комерційного та/або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності [4].

Результатом інноваційної діяльності є інноваційний продукт – (нововведення, інновація), що одержав практичну реалізацію у вигляді нового товару, послуги, способу проведення (технології) або іншого суспільно корисного результату [5].

Інновації не можуть існувати без інвестицій. Економічний успіх кожного інноваційного проекту – це відношення рівня фінансової віддачі до початкової інвестиції, а майже кожний інноваційний проект можна розглядати як інвестиційний, головна мета якого – це отримання прибутку [6].

Виходячи з цього, фінансовий інжиніринг, який охоплює питання фінансів акціонерних компаній, управління довгостроковими й короткостроковими грошовими вкладеннями, інвестиційними проектами та пов'язаними з цим ризиками, можна вважати поєднанням конструювання, розроблення та реалізації інноваційних фінансових інструментів і процесів, а також творчий пошук нових підходів до вирішення проблем у галузі фінансів, впровадження і реалізація якого здатні створити на підприємстві певний комерційний та соціальний ефекти. Тобто, фінансовий інжиніринг – це інноваційно-інвестиційний напрям розвитку (удосконалення діяльності) підприємства.

Для успішної зовнішньоекономічної діяльності підприємств на сучасному етапі їх функціонування, основним завданням є мінімізація рівня систематичних фінансових ризиків, які

характеризують ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із несприятливими змінами кон'юнктури різних видів фінансового ринку та несистематичних фінансових ризиків, які характеризують ймовірність фінансових втрат, пов'язаних із неефективною діяльністю підприємства.

Таким чином, підприємству, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність необхідно в обов'язковій формі, тобто систематично:

- мінімізувати рівень цінових ризиків, тобто можливість зазнати фінансових втрат, пов'язаних з несприятливою зміною цінових індексів на активи, що обертаються на фінансовому ринку (акції, похідні цінні папери, золото тощо);

- враховувати можливий вплив валютного ризику, що виникає в результаті зміни обмінного курсу іноземної валюти;

- враховувати можливу зміну процентної ставки на фінансовому ринку (кредитну і депозитну) та зміну кон'юнктури фінансового ринку під впливом державного регулювання, зростання або зниження пропозиції вільних грошових ресурсів, тощо, які здатні спровокувати виникнення процентного ризику.

А також, приділяти увагу:

- балансуванню обсягів позитивних і негативних грошових потоків підприємства з метою попередження ризику зниження фінансової стійкості (ризик порушення фінансової рівноваги);

- забезпеченню достатнього рівня ліквідності оборотних активів, з метою попередження ризику неплатоспроможності підприємства;

- врахуванню можливостей виникнення інвестиційний ризику, тобто фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства;

- розробці чіткої та ефективної кредитної політики підприємства, за умов необхідності надання товарного (комерційного) кредиту покупцям, з метою попередження кредитного ризику;

- врахуванню можливостей виникнення інноваційного ризику, пов'язаного із впровадженням нових фінансових технологій, використанням нових фінансових інструментів і т.п.;

- регулюванню та контролю законодавчих актів щодо вірогідності введення нових податків і зборів, змін порядку нарахування і термінів сплати існуючих обов'язкових платежів,

відміни податкових пільг тощо з метою попередження податкового ризику;

- врахуванню інфляційних змін в результаті яких відбувається знецінення реальної вартості капіталу і зниження доходів від результатів фінансової діяльності підприємства в умовах інфляції, тобто можливостей виникнення інфляційного ризику;

- швидкому реагуванню та адаптації підприємства в умовах політичних змін, внаслідок зміни форм власності, її перерозподілу тощо політичний ризик може проявлятися, тобто попередження несприятливого впливу політичного ризику;

- попередженню та врахуванню можливостей виникнення емісійного ризику, депозитного ризику, криміногенного ризику, банківського ризику, страхового ризику, форс-мажорного ризику (ризик стихійного лиха) та інших ризиків, які можуть завдати не тільки до втрат запланованого доходу, але й частин активів підприємства.

Отже, фінансовий інжиніринг підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, має бути націлений на створення такого інноваційного продукту, який здатен задовольнити усі зазначені вище умови, з метою надзвичайно оперативного реагування і попередження чи усунення негативних наслідків від всіх видів ситуацій, що з ними пов'язані. Інструменти фінансового інжинірингу, як інноваційні продукти, мають сприяти процесу мінімізації систематичних та несистематичних фінансових ризиків підприємства. Реалізацію інструментів фінансового інжинірингу на підприємстві доцільно здійснювати в певній послідовності (рис. 1). Згідно розробленої схеми:

1. Формування інформаційної бази управління фінансовими ризиками залежно від виду фінансових операцій й окремих напрямків фінансової діяльності передбачає внесення до її складу даних про динаміку факторів зовнішнього фінансового середовища й кон'юнктури фінансового ринку в розрізі окремих його сегментів, фінансової стабільності й платоспроможності потенційних дебіторів, фінансового потенціалу партнерів з інвестиційної діяльності, портфелів страхових продуктів, що пропонуються, і рейтингу окремих страхових компаній та інших.

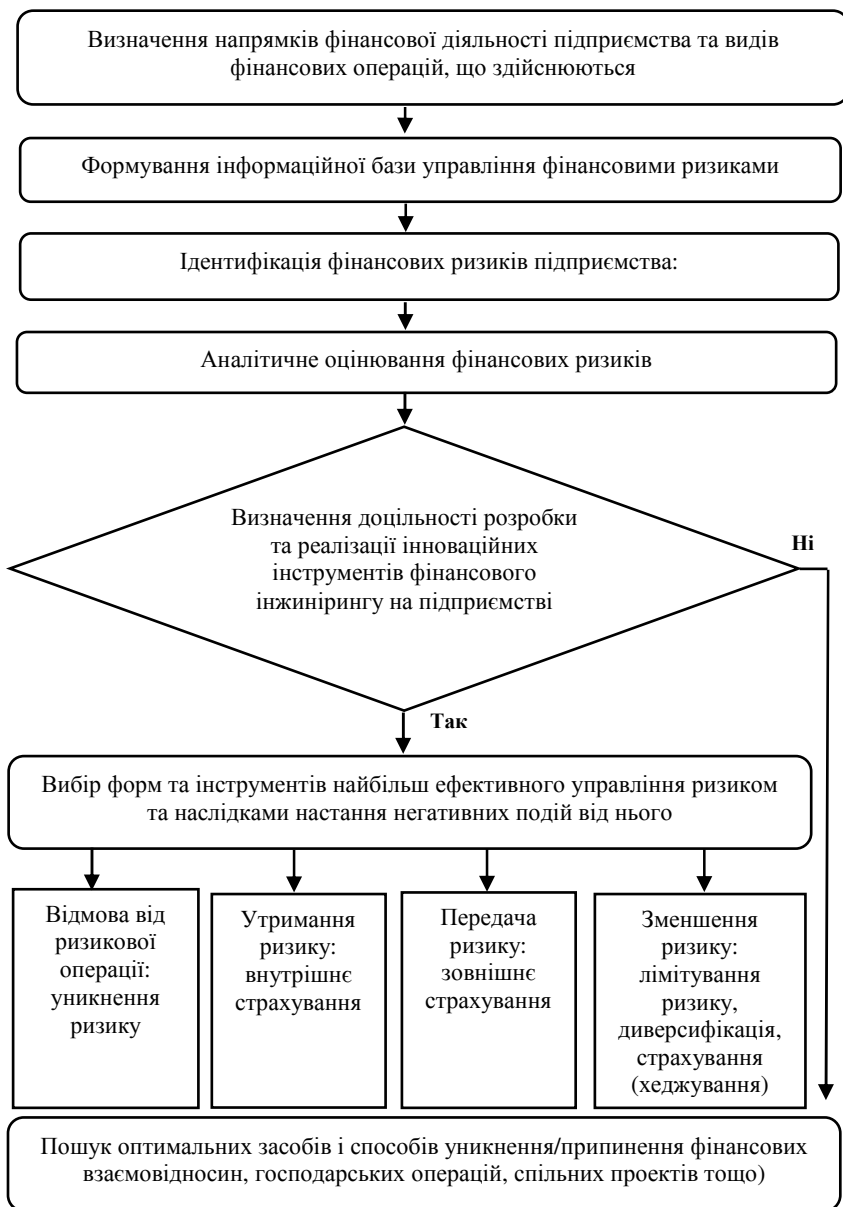


Рисунок 1. Механізм реалізації інструментів фінансового інжинірингу на підприємстві з метою нейтралізації його ризиків  
*Джерело:* складено авторами на основі [7-9]



2. Ідентифікація фінансових ризиків підприємства передбачає виявлення ризику; визначення переліку систематичних та несистематичних фінансових ризиків, формування портфеля фінансових ризиків, визначення найбільш ризикових видів і напрямків фінансової діяльності підприємства. Отже, спочатку ідентифікуються фактори ризику, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства в цілому.

3. Аналітичне оцінювання фінансових ризиків – це визначення ймовірності можливого настання ризикової події за кожним видом ідентифікованих фінансових ризиків, вибір методів їх оцінювання, оцінювання рівня ймовірності фінансових ризиків, визначення розміру можливого фінансового збитку при настанні ризикової події, ранжування фінансових операцій за розміром можливих фінансових втрат, визначення загального рівня фінансового ризику за окремими фінансовими операціями або окремими

4. Визначення доцільності розробки та реалізації інноваційних інструментів фінансового інжинірингу на підприємстві передбачає впровадження такого інноваційного продукту, який здатен забезпечити зниження або уникнення ідентифікованого заздалегідь ризику. На даному етапі встановлюються критерії та граничні їх значення, за яких керівництво підприємства відмовлятиметься як від неефективних фінансових взаємовідносин, так і від здійснення ризикових управлінських рішень. У процесі обґрунтування рішення про започаткування (продовження) фінансових взаємовідносин необхідно врахувати, зокрема, такі критерії:

- ймовірність виникнення певних негативних подій у разі започаткування взаємовідносин з конкретним суб'єктом;

- рівень накопичення негативних подій (фактів, ситуацій тощо) щодо потенційного фінансового партнера підприємства за попередні періоди;

- рівень загрозливого впливу негативних подій, які можуть виникнути в процесі взаємовідносин, на фінансову стійкість їх сторін.

5. Здійснюючи вибір форм та інструментів найбільш ефективного управління ризиком на підприємстві та наслідками настання негативних подій від нього, слід пам'ятати, що, від рівня економічних ризиків підприємства і його реакції на них

залежить й ринкова вартість суб'єкта господарювання. Також нерідко високоризикові операції можуть швидко принести такі вагомні результати, яких підприємство не зможе отримати завдяки здійсненню операцій з низьким рівнем ризику й за десятиліття [10].

Для українських підприємств, що функціонують в умовах нестабільного зовнішнього середовища, концепція оцінки ризиків зовнішньоекономічної діяльності не може базуватися на класичних принципах. Особливу увагу слід приділяти методам компенсації та зниження ризику, тобто запобігання несприятливих подій або послаблення їхнього негативного ефекту задля скорочення ймовірності та обсягу втрат. Для зниження ступеня ризику застосовуються різні прийоми. Найбільш поширеними є: відмова, утримання, передача, ризику, зменшення ризику: лімітування, диверсифікація, хеджування, страхування.

Усі ці методи відносяться до внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків, тобто до методів мінімізації їх негативних наслідків, що обираються та здійснюються в рамках самого підприємства.

У сучасних умовах внутрішні механізми нейтралізації охоплюють переважну частину фінансових ризиків підприємства. Перевагою їхнього застосування є високий ступінь альтернативності управлінських рішень, що приймаються незалежно, як правило, від інших суб'єктів господарювання. Вони виходять із конкретних умов здійснення фінансової діяльності підприємства і його фінансових можливостей, дозволяють найбільшою мірою враховувати вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових ризиків.

Уникнення ризику полягає в розробленні таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику, тобто просте ухилення від заходу, пов'язаного з ризиком. Однак уникнення ризику для підприємця часто означає відмову від отримання прибутку, а тому вважається найрадикальнішим методом нейтралізації фінансових ризиків [11].

Лімітування концентрації фінансових ризиків реалізується шляхом встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів у процесі розроблення політики

здійснення різних аспектів фінансової діяльності, тобто встановлення граничних сум можливих втрат (має місце, коли ризик виходять за межі допустимого їх рівня, тобто за фінансовими операціями, що здійснюються у зоні критичного чи катастрофічного ризику) [12].

Хеджування – процес використання будь-яких механізмів зменшення ризику можливих фінансових втрат – як внутрішніх (здійснюваних самим підприємством), так і зовнішніх (передачу ризиків іншим суб'єктам господарювання– страховикам). Це своєрідний внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, що базується на використанні відповідних видів фінансових інструментів (як правило, похідних цінних паперів – деривативів) [13].

Диверсифікація важлива для управління ризиками, оскільки вона передбачає використання підприємством фінансових ресурсів на різні проекти (види діяльності, господарські операції тощо), а згідно з теорією Ейнштейна – ймовірність одночасного настання відразу всіх чи декількох негативних подій значно менша, ніж кожної з них окремо. Диверсифікацію можна здійснювати як за напрямками, так і за часом, масштабом, територією тощо. Р. Брейлі та С. Майєрс вважають, що фінансовий ризик має дві складові – індивідуальну та ринкову, і диверсифікація (як інструмент управління ризиком) може здебільшого зменшити тільки рівень першої його складової [7].

Кожний із перерахованих методів має як переваги, так і недоліки, тому, зазвичай, для мінімізації та нейтралізації ризиків використовують переважно комбінації цих методів. Але, наприклад, фінансова практика, показує, що така комбінація, як диверсифікація, страхування та передача ризиків недоцільна за незначного рівня ризику в бухгалтерському обліку та стійкого фінансового стану підприємства, бо витрати на зазначені заходи можуть бути більшими, ніж одержаний прибуток. У такому разі необхідно використати резервування коштів та лімітування. Але за критичного фінансового стану, коли підприємство може зазнати великих збитків і навіть банкрутства, без диверсифікації, страхування і передачі ризику обійтися просто неможливо.

Отже, на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності фінансовому інжинірингу сприяють такі фактори, як висока волатильність цін та курсів валют, загальна глобалізація

фінансової системи, податкова асиметрія, розвиток інформаційних технологій, підвищенні потреби корпорацій у ліквідності, дохідності інвестицій та мінімізації ризиків фінансово-господарської діяльності тощо. Фінансовий інжиніринг, підкріплюваний новими технічними можливостями, здатний запропонувати нові рішення, які допомагають суб'єктам економіки зменшити ризики невідповідності активів і пасивів за параметрами дохідності і ліквідності, що допомагає їм з більшою впевненістю вести свою діяльність, розвиватися, а розвиток окремих суб'єктів призводить до зростання економіки загалом, яке незмінно супроводжують технологічними новаціями. І процес починається наново.

Оскільки нові фінансові інструменти, на кшталт фінансового інжинірингу, стають основою сталого розвитку і, будучи грамотно реалізованими, дозволяють знизити вплив невизначеностей, систему фінансового інжинірингу доцільно розглядати як повноцінний проект, ефективне управління яким дозволить оперативно досягати поставлені підприємством цілі.

Слід зазначити, що фінансовий інжиніринг не обмежується тільки сферами фінансової системи, які досліджувались в даній статті. Управління фінансами на основі принципів фінансового інжинірингу розкриває необмежені можливості для всіх ланок фінансів, починаючи з формування державних фінансів, закінчуючи розподілом фінансів домогосподарств.

#### Список джерел

1. Краскевич В.Є. Концепція створення учбового ситуаційного центру для фінансового, правового і зовнішньоторгового інжинірингу [Текст] / В.Є. Краскевич, В.В. Литвинов, С.Л. Луцик [та ін.] // Математичні машини і системи. – 2015. – № 1. – С. 124-129.

2. Герасимович І. А. Фінансовий інжиніринг як об'єкт обліку інновацій [Текст] / І. А. Герасимович // Науковий вісник Ужгородського університету Серія «Економіка». – Випуск 1 (45). – Т.2. – 2015. – С. 20-23

3. Крикуненко Д.О. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах [Електронний ресурс] / Д. О. Крикуненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. - № 4(1). – С. 45-49. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mimi/2011\\_4\\_1/1\\_5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_4_1/1_5.pdf)

4. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник / Л.І. Федулова; ред. Л.О. Нагорна – К.: Либідь, 2006. – 480с.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991, № 47, ст. 646.
6. Череп А.В. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності / А.В. Череп, С.В. Маркова // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопіль : ДВНЗ Тернопільський інститут агропромислового виробництва. – 2010. – № 17. – С. 154-158.
7. Тесак О. В. Основні аспекти зниження рівня ризиків взаємовідносин промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Тесак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. - № 776. - С. 74-80. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM\\_2013\\_776\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_14)
8. Жихор О. Б. Управління фінансовими ризиками та методи їх нейтралізації на підприємстві [Електронний ресурс] / О. Б. Жихор, Ю. С. Балясна // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. – 2011. – Вип. 2. – С. 149-153. – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/28932/26011>
9. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : Навчальний посібник. – К.: Ельга 2008. – 724 с.
10. Балдин К.В. Риск-менеджмент: [учебное пособие] / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. – М.: Гардарики, 2005. – 285 с.
11. Dubinets, U. Theoretical Aspects of Risk International Business // Journal of Ternopil Academy of National Economy. – Vol. 2. – 2005. – P. 245-251.
12. Nyekrasova A. V. Upravlinnya finansovymu ryzykamy v Ukrayini v suchasnykh umovakh / A. V. Nyekrasova, V. M. Pastukhov // Ekonomichnyu prostir. – 2011. – Вур. 16 (125). – С. 112-121.
13. Лупенко Ю.О. Хеджування фінансових ризиків та сучасний ринок деривативів для підприємств аграрного сектору економіки [Електронний ресурс] / Ю. О. Лупенко, В. В. Фещенко // Фінанси України. – 2014. - № 11. - С. 98-115. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu\\_2014\\_11\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_11_8)

© Носач Л.Л., Соболева Н.Ф., 2017

#### **4.5. Фінансово-економічна діяльність підприємства в частині дотримання гарантійних зобов'язань: обліковий аспект**

Діяльність підприємства залежить від суспільних умов та направлена на суспільство, яке виступає покупцем та споживачем його продукції, водночас виступає складовою суспільства в особі його керівників та працівників.

На макрорівні, відповідальність підприємств за обсяг реалізованої продукції направлений на захист прав споживачів. Підприємства зобов'язані замінити або компенсувати витрати на виправлення недоліків товарів зумовлених виробничим браком, пошкодженнями при транспортуванні, монтажі, використанні протягом гарантійного строку.

На мікрорівні, нормативне регулювання відповідальності виробника передбачає три напрями: визначення стандартів якості, визначення додаткових прав споживачів та відповідальності виробника/продавця за шкоду, завдану внаслідок недоліків продукції. За даними Єдиного реєстру судових рішень України розглянуто 16 168 справи, щодо випадків порушення прав споживачів, зокрема виявлення, визнання, відшкодування витрат на виправлення браку продукції.

Підприємства самостійно розширюють гарантійні зобов'язання, зокрема в частині гарантійного обслуговування, однак невизначеним залишаються питання правомірності включення витрат на виконання гарантійних зобов'язань до собівартості продукції (витрати на зовнішній брак), витрат на збут, використання резерву гарантійних зобов'язань, умов делегування обов'язків з гарантійного обслуговування виробником продавцю тощо. Невизначеність очікуваного ефекту від зміни обсягу соціальної відповідальності, різноманіття форм її прояву вимагає аналізу низки фінансових та не фінансових показників, коло яких залишається невизначеним.

Дослідженням питання витрат на якість продукції – В.М. Пархоменко [4], І.Ю. Тимрієнко [9], та в цілому питання забезпечення, управління якістю продукції досліджували А.Б. Зубкова [2], В.М. Пархоменко [4], Л.А. Траченко [10], І.М. Шустіна [12], та інші. Юридичний аспект гарантійних

зобов'язань розглядали А.О. Згама [1], О.М. Самойлова [7], А.Р. Чанишева [11] та інші. Недослідженими залишилися питання розподілу відповідальності за якість продукції між виробником та продавцем, зокрема відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку витрат на виконання гарантійних зобов'язань виробника та продавця. Відсутність аналізу даних щодо обсягів витрат пов'язаних з виконанням гарантійних зобов'язань підприємств зумовлено практикою застосування загальної методики аналізу відхилень фактичних показників від планових, що зумовило актуальність дослідження.

Суспільство в особі держави та громадських організацій вимагає від підприємств відповідальності за результати їх виробничої діяльності. В сучасних умовах покупець не може бути повною мірою впевнений у якості придбаної продукції. Цьому сприяє незнання технічних характеристик об'єкта купівлі, прав покупця, обов'язків продавця та виробника.

В нормативному регулюванні якість продукції підтверджується документами, які продавець (виробник, виконавець) зобов'язаний надати на вимогу споживача (ст.6.п.2). Загальне визначення «якості продукції» нормативним регулюванням не передбачено. Натомість ст.1.п.15 Закону України «Про захист прав споживачів» визначає «недолік», як будь-яку невідповідність продукції вимогам нормативно-правових актів і нормативних документів, умовам договорів або вимогам, що пред'являються до неї, а також інформації про продукцію, наданій виробником (виконавцем, продавцем).

Серед науковців також відсутній єдиний підхід щодо визначення поняття «якість продукції». При цьому науковці тотожні, що досліджуване поняття передбачає відповідність чинному законодавству (відповідність визначеним стандартам), однак відмінні підходи у трактуванні якості, як сукупності корисних властивостей [12, с.7], забезпечення безпеки [9, с.9], забезпечення конкурентних переваг, відповідність передбачуваним потребам споживачам [4, с.25]. Недосконалість наведених доповнень до нормативних вимог зумовлена обмеженістю їх використання: сукупності корисних властивостей не виключає наявність інших властивостей з недоліками; продукція може бути якісною, але водночас використовуватись з порушенням правил безпеки, не за призначенням та становити

загрозу для суб'єкта, інших об'єктів; конкурентні переваги продукту визначаються у порівнянні з аналогічною продукцією конкурентів та не може визначатись лише за відповідністю продукції законодавчо встановленим вимогам.

Для цілей бухгалтерського обліку домінуючим виступає відповідність виготовленої продукції існуючим стандартам, порушення яких кваліфікує її як брак, а також здатність задовольнити певні потреби, що дозволяє реалізувати таку продукцію та отримати дохід.

Розмежування відповідальності підприємства в частині гарантійних зобов'язань розподіляється між продавцем та виробником або сервісним центром відповідно до нормативного регулювання. Відповідальність продавця передбачає інформування покупців про властивості та правила використання товару. Виправлення недоліків продукції, будь-яка інша додаткова відповідальність покладена на продавця лише у випадку, якщо це передбачено договором між покупцем та продавцем або продавець не може надати інформацію про виробника (попереднього продавця).

Для відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку витрат, пов'язаних з усуненням недоліків продукції, компенсування шкоди завданої використанням неякісної продукції, виконання гарантійних зобов'язань регулюються П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 16 «Витрати», Планом рахунків бухгалтерського обліку та Інструкцією про використання Плану рахунків бухгалтерського обліку [3] (табл.1).

Відповідно до даних табл. 1 витрати від виявленого браку будуть відображатись у складі витрат виробництва (якщо брак визнано виправним) або витрат на збут (зменшення резерву гарантійних зобов'язань, якщо такий має місце). Порядок розподілу витрат на гарантійне обслуговування між виробником, продавцем, виконавцем відповідно до статті 1 Порядку 506 [6] визначається договором.

Відповідальність за гарантійне обслуговування несе продавець з подальшою компенсацією від виробника. Додатковим договором між виробником та продавцем може бути передбачено умови зміни компенсації виробником витрат на гарантійне обслуговування, зокрема виробник надає продавцю



знижку та не компенсує витрати пов'язані з гарантійними замінами, ремонтом тощо.

Таблиця 1

Нормативне регулювання відображення витрат, пов'язаних з виконанням гарантійних зобов'язань в системі рахунків бухгалтерського обліку

| Назва нормативного акту                    | Складові гарантійних зобов'язань  |   |   |
|--|---|---|---|
|  | Витрати на виправлення браку  | Витрати на гарантійне обслуговування  | Витрати на відшкодування шкоди завданої використанням неякісної продукції       |
| Інструкція по використанню плану рахунків: | 24 «Брак у виробництві»   | 93 «Витрати на збут»  |   |
| у виробника                                |   |   |   |
| у продавця                                 | 93 «Витрати на збут»  |   |   |
| Якщо створено резерв                       | 47 «Забезпечення гарантійних зобов'язань»   |   |   |
| ПСБО 11 «Зобов'язання»                     | П.13. Забезпечення створюються для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на виконання гарантійних зобов'язань  |   |   |
| ПСБО 16 «Витрати»                          | п.14 «Втрати від браку» (складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку), що включаються до складу інших прямих витрат | П.19 витрати на гарантійний ремонт, що включаються до складу витрат на збут | П. 20. До інших операційних витрат включаються: визнані штрафи, пеня, неустойка |

Компенсація витрат пов'язаних з проведенням гарантійного ремонту товарів передбачена договором між сервісним центром та виробником або сервісним центром та продавцем. Наявність цих договорів залежить від місцезнаходження виробника, умов проведення ремонту (деталі для його здійснення надсилає виробник за запитом).

Витрати на гарантійне обслуговування, відповідно до ст.140.1.4 ПКУ [5] належать до витрат подвійного призначення та передбачає ряд умов: 1) ведення обліку покупців, що отримали заміну товарів або послуги з ремонту (обслуговування); 2) документальне підтвердження повернення бракованого товару; 3) відповідність гарантійних зобов'язань порядку встановленому Кабінетом Міністрів України; 4) гарантійні зобов'язання повинні бути оприлюднені. За інших умов, витрати на виконання гарантійних зобов'язань не включаються до бази оподаткування.

Методика відображення витрат на виконання гарантійного ремонту залежить від порядку їх розподілу та визнання виробником та/або продавцем (табл. 2).

Таблиця 2

Відображення витрат на гарантійне обслуговування у виробника та продавця

| № з/п | Форма виконання гарантійних зобов'язань  | Виробник   | Продавець   |
|-------|--|--|---|
| 1     | 2  | 3  | 4   |
| 1     | Розірвання договору                      | Відображає витрати від зовнішнього браку на рахунку 24 «Брак у виробництві» (за умови, що брак відновний) або на рахунку 93 «Витрати на збут», відображає використання 47 «Забезпечення гарантійних зобов'язань» | Коригує операції з продажу товару (вартість товару, торгова націнка), відображає продаж нового товару, відображає повернення виробнику товару з недоліками      |
| 1.1   | Товар містить недоліки                   |  |   |
| 1.2   | Покупець повернув товар протягом 14 днів | -  | Коригує операції з продажу товару   |
| 2     | Заміна товару на аналогічний             | Відображає витрати від зовнішнього браку на рахунку 24 «Брак у виробництві» (за умови, що брак відновний) або на рахунку 93 «Витрати на збут», відображає використання 47 «Забезпечення гарантійних зобов'язань» | Коригує операції з продажу товару (вартість товару, торгова націнка), відображає повернення коштів покупцю, відображає повернення виробнику товару з недоліками |

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
| 3  | Заміна товару на товар іншої моделі з доплатою          | Аналогічно до попереднього випадку з додатковим відображенням компенсації доплати продавцю  | Аналогічно до попереднього випадку з додатковим відображенням доплати покупцю та додаткової компенсації від виробника  |
| 4  | Гарантійний ремонт                                      | Відображає компенсацію продавцю витрат на гарантійний ремонт продавцю у на рахунку 93 «Витрати на збут» або 473 «Забезпечення гарантійних зобов'язань»  | Відображає витрати від отримання послуг з ремонту на рахунку 93 «Витрати на збут», відображає дохід від компенсації витрат на гарантійний ремонт від виробника   |
| Між виробником та продавцем укладено договір про перехід гарантійних зобов'язань до продавця |   |   |  |
| 1  | Розірвання договору                                     | Компенсує вартість товару або надсилає аналогічний товар  | Коригує операції з продажу товару (вартість товару, торгова націнка), відображає продаж нового товару, відображає витрати на усунення недоліків на рахунку 93 «Витрати на збут»[5], якщо таке неможливе відображає повернення товару виробнику |
| 1.1  | Товар містить недоліки                                  |   |  |
| 1.2  | Покупець повернув товар протягом 14 днів <sup>[6]</sup> | -   | Коригує операції з продажу товару  |
| 2  | Заміна товару на аналогічний                            | -   | Коригує операції з продажу товару (вартість товару, торгова націнка), відображає повернення коштів покупцю, відображає витрати на усунення недоліків на рахунку 93 «Витрати на збут»   |
| 3  | Заміна товару на товар іншої моделі з доплатою          | -   | Аналогічно до попереднього випадку з додатковим відображенням доплати покупцю, відображає витрати на усунення недоліків та доплату покупцю на рахунку 93 «Витрати на збут»   |
| 4  | Гарантійний ремонт                                      | -   | Відображає витрати на оплату послуг з ремонту на рахунку 93 «Витрати на збут»  |
| Укладено договір між виробником та сервісним центром або продавцем та сервісним центром      |   |   |  |
| 1  | Гарантійний ремонт                                      | Відображають передачу деталей до сервісного центру, оплату послуг сервісного центру, понесені витрати відображають на рахунку 93 «Витрати на збут» або 473 «Забезпечення гарантійних зобов'язань», якщо такий має місце |  |

За даними таблиці 2 виробник відображає компенсацію витрат продавцю за виконання гарантійних зобов'язань або визначає умови переходу відповідальності до продавця. В бухгалтерському обліку мають місце коригуючі операції, зокрема методом червоного сторно відображається заміна продукції та включення до витрат на збут сума доплат при гарантійній заміні, оплата послуг з гарантійного ремонту з подальшою компенсацією від виробника у складі доходу. У випадку переходу відповідальності за гарантійні зобов'язання виробника, такі витрати включаються до складу витрат на збут або за рахунок зменшення резерву «Забезпечення гарантійних зобов'язань», якщо такий мав місце.

На основі проведеного дослідження запропоновано класифікацію гарантійних зобов'язань відповідно форми їх погашення, напрямів, за рівнів нормативного регулювання, суб'єктів виконання (рис. 1).



Рисунок 1. Класифікація гарантійних зобов'язань

За даними рис. 1, класифікація гарантійних зобов'язань за напрямками гарантійних зобов'язань (ремонт, заміна) залежить від виду браку продукції (виправного чи невивправного), натомість за формами погашення (ремонт, заміна, відшкодування частини

вартості, повернення коштів) визначається не лише видом браку, а й умовами договору та згодою покупця. Іншим аспектом виступає класифікація гарантійних зобов'язань підприємства за рівнем нормативного регулювання, а саме: технічними документами, які надає виробник; договором купівлі-продажу який покупець укладає з продавцем та інших нормативних актів (відповідальність за шкоду здоров'ю покупця від використання продукції, дотримання прав споживача, які можуть не бути вказаними в договорі купівлі-продажу).

Запропонована на рис. 1. класифікація гарантійних зобов'язань за суб'єктами виконання гарантійних зобов'язань дозволяє визначити межі гарантійних зобов'язань та на їх основі передбачити розподіл між виробником, продавцем, сервісним центром. Це дозволить оптимізувати витрати підприємства на виконання гарантійних зобов'язань з урахуванням специфіки об'єкту продажу, територіального розміщення виробничих потужностей, продавця, сервісного центру, доцільності розширення гарантійного обслуговування.

Підприємство, в першу чергу, відповідає перед інвесторами та працівниками шляхом отримання прибутку з метою покриття понесених витрат та продовження господарської діяльності, відповідно відповідальність підприємства в частині гарантійних зобов'язань не повинна приносити збиток.

Завдання аналізу відповідальності підприємств в частині гарантійних зобов'язань направлене на визначення причин та шляхів управління витратами пов'язаних з виконанням гарантійних зобов'язань.

Відповідальність підприємства по гарантійним зобов'язанням можна розглядати, як складову соціальної відповідальності підприємства [8, с.396], що може проявлятися як в активній формі (меценатство, участь та розробка соціальних проектів), а також пасивній (відмова від здійснення певних дій).

Запропонований порядок вибору методики проведення аналізу гарантійних зобов'язань підприємства у комплексі соціальної відповідальності підприємства наведений на рис. 2.

Аналіз показників гарантійних зобов'язань підприємства у комплексі методів виявлення соціальної відповідальності направлений на мінімізацію можливих витрат, розрахунок очікуваного результату та залежить від наявності прибутку, тактичних та стратегічних цілей підприємства, наявних проблем спільноти.

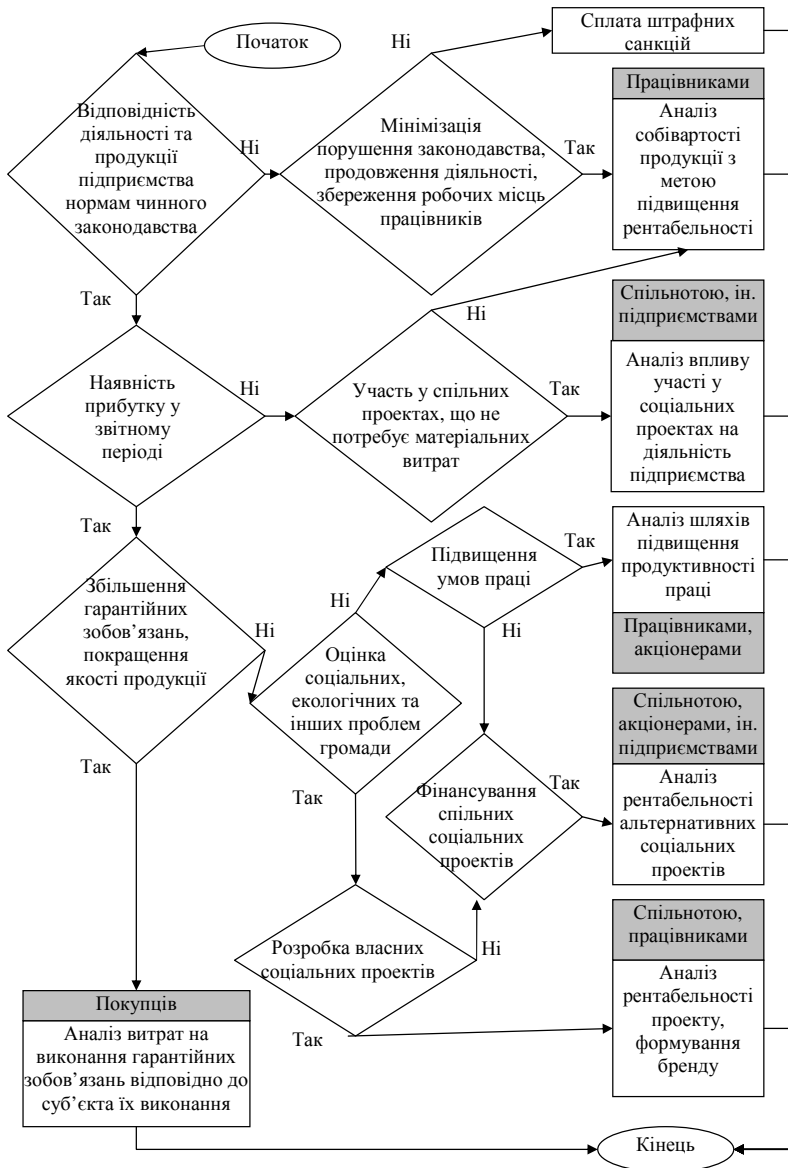


Рисунок 2. Порядок вибору методики проведення аналізу соціальної

Отже, виконання гарантійних зобов'язань підприємства є невід'ємною складовою діяльності вітчизняних підприємств та витрати пов'язані з їх виконанням можуть бути розподілені між підприємством-виробником, підприємством-продавцем та сервісним центром в залежності від договору та комплексу заходів направлених на вияв соціальної відповідальності відповідного підприємства.

Запропонована методика аналізу витрат пов'язаних з виконанням гарантійних зобов'язань та вияву соціальної відповідальності підприємства в цілому направлена на забезпечення прибутку підприємства та попередження отримання штрафних за часткове або повне невиконання гарантійних зобов'язань.

### Список джерел

1. Згама А. О. Гарантія як засіб забезпечення виконання господарських зобов'язань: проблеми законодавчих дефініцій і практики застосування [Електронний ресурс] / А. О. Згама // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Юриспруденція. - 2014. - Вип. 9-1. - с. 109-111.

2. Зубкова А.Б. Управління організаційною культурою якості продукції на машинобудівному підприємстві: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А.Б. Зубкова; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2010. – 20с.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 зі змінами та доповненням від 24.07.2015 [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/REG4186.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4186.html)

4. Пархоменко В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку, контролю та аналізу витрат на якість продукції автореф. дис... докт. екон. наук: 08.00.04 / В.М. Пархоменко; Жит. держ. техн. ун-т. – Ж., 2011. – 38с.

5. 190 Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами від 21.12.2016 [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T102755.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html)

6. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів» від 11.04.2002 №506 [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/kp020506.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/kp020506.html)

7. Самойлова О. М. Забезпечення виконання орендних зобов'язань за допомогою гарантійного платежу [Електронний ресурс] / О. М. Самойлова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право. - 2016. - Вип. 37(2). - С. 49-52.

8. Сливка Я.В. Облікове забезпечення аналізу соціальної відповідальності підприємств в частині реалізованої продукції / Я.В. Сливка // British Journal of Science, Education and Culture, 2015, No.1. (7) (January-June). Volume III. «London University Press», 2015. - p. 392-399

9. Тимрієнко Ю.І. Облік і аналіз витрат на якість продукції: організація і методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / І.Ю. Тимрієнко; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, Держ. комітет статистики України. – К., 2010. – 21с.

10. Траченко Л.А. Підвищення ефективності управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Л.А. Траченко; Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2008. – 19с.

11. Чанишева А. Р. Зобов'язання гарантії [Електронний ресурс] / А. Р. Чанишева // Прикарпатський юридичний вісник. - 2015. - Вип. 3. - С. 90-94.

12. Шустіна І.М. Формування системи управління якістю діяльності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / І.М. Шустіна; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2010. – 20с.

© Сливка Я.В., 2017



#### **4.6. Оцінка фінансової безпеки страхових компаній в сучасних умовах**

В умовах політичної та економічної нестабільності розвиток економіки України знаходиться під впливом багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників. Уся їх сукупність формує не лише загальні умови для функціонування господарських суб'єктів, а й визначає рівень їх фінансової безпеки.

Кожен суб'єкт підприємницької діяльності ставить перед собою завдання стійкого зростання та забезпечення ефективного його функціонування. Основним критерієм цього виступає фінансова безпека. Фінансова безпеки держави в цілому є одним із найважливіших елементів економічної безпеки, що також пов'язана із великою кількістю загроз. Існує багато підходів до трактування поняття фінансової безпеки. Одним із найбільш загальних та зрозумілих, на наш погляд, є підхід О. Василика, відповідно до якого фінансова безпека – це надійна захищеність фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз [2].

Деякі аспекти забезпечення стану фінансової безпеки на страховому ринку були відображені у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, як: О. Барановський, Г. Бовсунівська, О. Василик, О. Жабинець, М. Єрмоленко, Л. Нечипорук, Ю. Панков, Н. Плешакова та інших. Проте, проблема досягнення достатнього рівня фінансової безпеки страхового ринку є особливо актуальною в сучасних умовах господарювання, що пов'язано із стрімкими процесами глобалізації світового ринку страхування.

Зазначимо також, що основними суб'єктами ринку є страхові компанії, які відповідно до вітчизняного законодавства можуть створюватися у вигляді акціонерних товариств, повних та командитних товариств. У проведених нами дослідженнях, ми визначили, що фінансова безпека акціонерних товариств – це сукупність методів, важелів та інструментів із забезпечення стану найбільш ефективного використання фінансових ресурсів акціонерного товариства, що дозволяє ідентифікувати та знівелювати негативний вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на діяльність такого суб'єкта підприємництва, з метою максимізації добробуту, захисту та дотримання балансу фінансових інтересів засновників, дрібних акціонерів та

менеджерів корпоративних структур [3].

Разом з тим, фінансова безпека страхової компанії – це здатність страховика забезпечувати стійкість фінансово-економічного розвитку; забезпечувати стійкість платіжно-розрахункових відносин (зобов'язань) й основних фінансово-економічних параметрів; нейтралізувати вплив зовнішніх кризових ситуацій і навмисних дій агресивних акторів (держави, компаній, груп), тіньових структур на фінансову стійкість страхової компанії; попереджувати витік капіталів за межі впливу (з-під контролю) страховиків, попереджувати конфлікти між власниками різних рівнів з приводу розподілу та використання ресурсів страхової компанії; найбільш оптимально залучати та використовувати засоби іноземних та вітчизняних партнерів; попереджати зловживання та адміністративні порушення у фінансових праввідносинах [4].

Отже, фінансова безпека суб'єктів страхового ринку України – це такий їх стан, що відображає максимальну взаємоузгодженість інтересів між страховиком та страхувальником, страховими посередниками та іншими суб'єктами страхового ринку.

У структурі чинників фінансової безпеки економіки України ми виокремили наступні складові [1]:

- загрози бюджетної сфери;
- загрози боргової політики;
- загрози грошово-кредитного сектору економіки;
- загрози валютного ринку;
- загрози фондового ринку;
- загрози страхового ринку.

Страховий ринок сприяє ефективному розвитку системи захисту суб'єктів підприємницької діяльності від негативного впливу ризиків та компенсує такий негативний вплив.

Проте, такий ринок також піддається негативному впливу окремих чинників.

Усі загрози страхового ринку України можна класифікувати на зовнішні та внутрішні (рис.1).



Рисунок 1. Внутрішні та зовнішні загрози фінансової безпеки страхового ринку України.\*

*Джерело:* складено авторами на основі [6; 7; 8; 9]

Для оцінювання рівня безпеки страхового ринку України науковці пропонують розраховувати ряд таких показників [6; 7]:

- частка страхових премій у валовому внутрішньому продукті (рекомендоване значення від 8 до 12 одиниць);
- розмір страхової премії на одну особу, дол. США (рекомендоване значення – більше 140);
- частка довгострокового страхування у загальній сумі страхових премій (рекомендоване значення – не менше 30 %);

- рівень страхових виплат (рекомендоване значення - не менше 30 %);

- частка премій нерезидентів у валовій премії (рекомендоване значення – не більше 25 %);

Для формування коректних висновків щодо стану фінансової безпеки страхового ринку України розраховано дані показники для 2012 – 2015 років, а їх результати відобразимо в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники оцінки стану фінансової безпеки страхового ринку України протягом 2012 – 2015 років\*

| Показник   | Період   |          |          |          |
|--|----------|----------|----------|----------|
|  | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
| частка страхових премій у ВВП, %                                     | 1,9      | 2,0      | 1,7      | 1,5      |
| розмір страхової премії на одну особу, дол. США                      | 68,9     | 91,9     | 52,8     | 26,4     |
| частка довгострокового страхування у загальній сумі страхових премій | 58,2     | 64,1     | 56,3     | 54,0     |
| рівень страхових виплат, %   | 23,9     | 16,2     | 18,9     | 19,1     |
| частка премій нерезидентів у валовій премії, %                       | 1,28     | 1,13     | 0,05     | 0,57     |

\* Джерело: Державна служба статистики України та Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг [11; 12; 13; 14]

Отже, у 2014 році частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,7%, що на 0,3 відсоткових пункти менше в порівнянні з 2013 роком та на 0,2 відсоткових пункти більша 2015 року. Оскільки рекомендоване значення становить від 8 до 12 одиниць, то можемо стверджувати, що за таким показником страховий ринок України не має стану фінансової безпеки.

Розмір страхової премії на одну особу протягом 2012 – 2015 років коливається в межах від 68,9 дол. США до 26,4 дол. США. Такі різкі зміни пов'язані із нестабільною політичною та економічною ситуацією, а також із значними коливаннями курсу національної грошової одиниці по відношенню до долара США. Відповідні показники є суттєво меншими від рекомендованого

значення (140 одиниць), а тому за цим показником страховий ринок України не є фінансово безпечним.

Рівень валових страхових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року (16,2%) збільшився на 2,7 в.п. та становив 18,9%. Збільшення рівня валових страхових виплат пов'язане зі зменшенням надходжень валових страхових платежів (-6,6%) при збільшенні валових страхових виплат (+8,9%). Водночас, частка чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків значно скоротилася (з 2,0% до 0,9%), також зменшилась частка виплат зі страхування кредитів (з 2,2% до 1,2%). За показником рівня страхових виплат страховий ринок України наближався до стану фінансової безпеки лише у 2012 році, в подальших періодах такому показнику до рекомендованого значення не вистачає майже 10%. Частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2014 рік становила 1,2%, що на 0,3 відсоткових пункти менше в порівнянні з відповідним показником 2013 року.

За показником частки премій нерезидентів у валовій премії страховий ринок виконує рекомендаційні вимоги – в усіх досліджуваних періодах такий індикатор не перевищує 30 %, причому позитивним є його зниження у динаміці з 1,28 % у 2012 році до 0,57 % у 2015 році. Рекомендоване значення виконує також показник частки довгострокового страхування у загальній сумі страхових премій протягом 2012 – 2015 років. В усіх досліджуваних періодах такий показник перевищує рекомендоване значення у 30 %.

Отже, розглядаючи фактори досягнення фінансової безпеки страховим ринком України, можемо зазначити, що такого стану не спостерігається. Існуючий стан української економіки з огляду на події, що відбуваються протягом останніх двох років, проявився негативними тенденціями у страховій сфері. Про це свідчить:

- загальне зниження вартості активів, зменшення їх ліквідності, особливо активів, розміщених у банківських установах (НБУ визнано неплатоспроможними понад 50 банків) та на фондовому ринку;

- втрата доступу до нерухомого майна, яке розташоване на тимчасово окупованих територіях України (Крим, Донецьк, Луганськ);

- істотне зростання витрат на забезпечення виконання страхових зобов'язань у зв'язку зі значною девальвацією національної валюти.

Сьогодні лише компанії, які протягом останніх років здійснювали помірковану консервативну інвестиційну політику, мають належний запас міцності для нівелювання ризиків, що настали.

Зазначені фактори призвели до зменшення кількості страхових компаній (на 21 компанію) та їх підрозділів (на 76 підрозділів), а також знизили рівень фінансової безпеки страхового ринку України.

Розглядаючи фінансову безпеку страховика варто відмітити, що одним з ключових чинників забезпечення сталого розвитку економіки України є підвищення ролі страхових компаній в системі господарювання. Страховики, залучаючи кошти від клієнтів, здатні забезпечити суспільство страховим захистом, а також інвестувати довгострокові ресурси в національну економіку. Для повноцінного виконання своїх функцій страхові компанії повинні бути платоспроможними, що й обумовлює актуальність теми роботи.

Особливість страхової діяльності полягає в тому, що страховик формує за рахунок всієї сукупності страхових платежів, отриманих від страхувальників, страхові резерви, кошти яких при настанні страхових подій направляє на страхові виплати. З цього випливає, що страховик отримує оплату за страхові послуги авансом, а виплата страхового відшкодування здійснюється через певний проміжок часу або ж взагалі не проводиться. Отже, з метою забезпечення виконання всіх зобов'язань перед клієнтами необхідно, щоб страхові компанії мали високий рівень платоспроможності [5, с. 40].

В економічній літературі не існує чіткого розмежування між поняттями «платоспроможність» і «фінансова стійкість». Під платоспроможністю розуміється здатність страхової організації розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Фінансова стійкість ж має на увазі здатність виконати взяті зобов'язання при впливі несприятливих факторів зміни економічної кон'юнктури, або, інакше, має на увазі стійкість страхової компанії до можливого впливу негативних економічних умов. Дані поняття збігаються, якщо припустити, що зовнішнє середовище відносно не змінено і не призводить до серйозних

коливань діяльності страховика, але це можливо лише в короткостроковому періоді. Таким чином, основною відмінністю даних понять є те, що платоспроможність служить критерієм оцінки фінансового стану компанії в короткостроковій перспективі, а фінансова стійкість - в довгостроковій.

В економічній літературі найчастіше виділяють п'ять факторів, які забезпечують платоспроможність страхових компаній (рис.2).

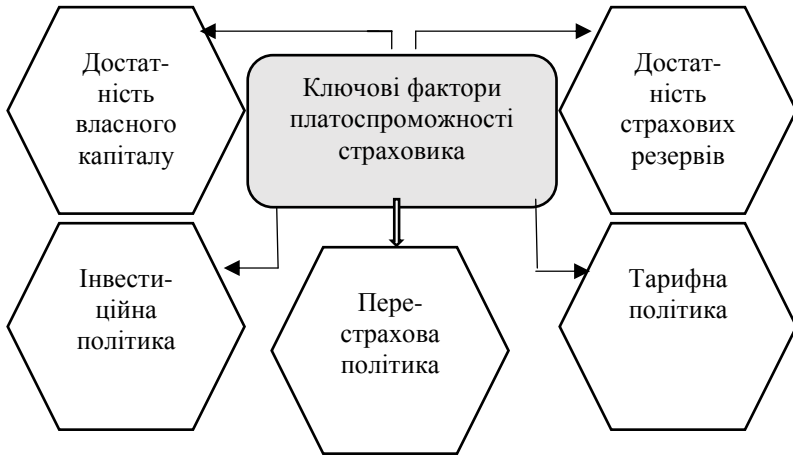


Рисунок.2. Фактори платоспроможності страховика

*Джерело:* складено авторами на основі [6; 9; 10]

В умовах світової фінансової кризи стало очевидно, що органи нагляду за страховою діяльністю не повинні обмежуватися окремими інструментами для контролю і підтримки загальної платоспроможності страховиків. Вони повинні також контролювати і внутрішні системи управління страховими компаніями. Тому в ЄС регулюючі органи, усвідомивши всю важливість платоспроможності для страховиків, створили новий підхід до оцінки достатності їх капіталу, представлений в Директиві Solvency II.

Питання забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страхових компаній на сьогоднішній день є особливо актуальними у зв'язку зі складною економічною ситуацією в країні, що безпосередньо є визначальною умовою фінансової безпеки страхового ринку вцілому.

Однак, розроблені системи показників оцінки фінансової діяльності не відображають в повному обсязі всі сторони діяльності страхових організацій, їх результативність та ефективність.

Динаміка відкликання ліцензій страхових компаній в Україні органами страхового нагляду виглядає наступним чином (таблиця 2).

Таблиця 2

Кількість страхових компаній

| Кількість страхових компаній | Станом на 31.12. 2014 | Станом на 31.12. 2015 | Станом на 30.06. 2015 | Станом на 30.06. 2016 |
|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>Загальна кількість</b>    | <b>382</b>            | <b>361</b>            | <b>374</b>            | <b>343</b>            |
| в т.ч. СК «non-Life»         | 325                   | 312                   | 322                   | 298                   |
| в т.ч. СК «Life»             | 57                    | 49                    | 52                    | 45                    |

*\*Джерело [11]*

У тому числі відкликання ліцензій було пов'язане і з незадовільними показниками фінансової стійкості і платоспроможності страхових компаній.

В даний час страхові компанії мають великі проблеми платоспроможності за страховими випадками, що пов'язано з тим, що забезпечення фінансової стійкості страхових компаній залежить від кількості і якості їх активів, і власних коштів.

У складі власних коштів страхові компанії мають статутний, додатковий і резервний капітали, а також формують страхові резерви. Особисті кошти компанії складаються з двох джерел - за рахунок внесків засновників і за рахунок вигоди, одержаної в результаті роботи страховика. До перших показників, що характеризують фінансову стійкість страхової організації, відноситься коефіцієнт співвідношення власного капіталу і загальної суми зобов'язань страховика. Даний показник визначає частку, в процентному відношенні, власного капіталу в загальній величині капіталу в валюті балансу. Високий рівень цього показника характеризує фінансову незалежність, стійкість страховика, гарантує виконання зобов'язань перед



страхувальниками та іншими кредиторами. Нормальне значення коефіцієнта власне капіталу повинно знаходитися на рівні 60-70%.

З метою забезпечення економічної стабільності як національних страховиків, так і за кордоном законодавчо уточнюється найменший ступінь статутних коштів, необхідних для початку роботи. Для забезпечення платоспроможності страхової компанії розмір вільних резервів може бути більше обсягу операцій страховика.

Одним з ключових критеріїв оцінки економічної стабільності страхової компанії вважається співвідношення обсягу її особистих коштів до обсягу прийнятих зобов'язань. Для забезпечення власної платоспроможності страховики повинні дотримуватися нормативних пропорцій між активами і прийнятими ними зобов'язаннями, а також бути готовими виконати свої зобов'язання за будь-яких несприятливих умов.

У разі якщо ступінь платоспроможності компанії знижується, то доведеться кардинально змінювати стратегію управління всією компанією, а також розробляти план з її економічного оздоровлення. За даними Нацкомфінпослуг, в найближчому майбутньому кількість надходжень від продажу страхових продуктів може зрівнятися з виплатами по страхових випадках, що неминуче призведе до неплатоспроможності страхової компанії.

Існує кілька факторів, які можуть сприяти відновленню платоспроможності та підтримки ефективної страхової та фінансової діяльності компанії (рис.3).

Разом із тим, для розвитку платоспроможності страхової компанії необхідно розробити план з економічного оздоровлення на тривалу перспективу, в якому потрібно розглянути динаміку прибутку і зміни страхових тарифів. В даному плані повинні бути передбачені і альтернативні варіанти на випадок форс-мажорних обставин.

Також задля відновлення платоспроможності страховика необхідно особливу увагу приділити сегментації страхового ринку. Це пов'язано із тим, що страховий ринок України включає сотні тисяч реальних і потенційних споживачів, що розрізняються за статтю, віком, соціальним станом, рівнем доходів, звичками і кожен з них має свій набір страхових потреб.

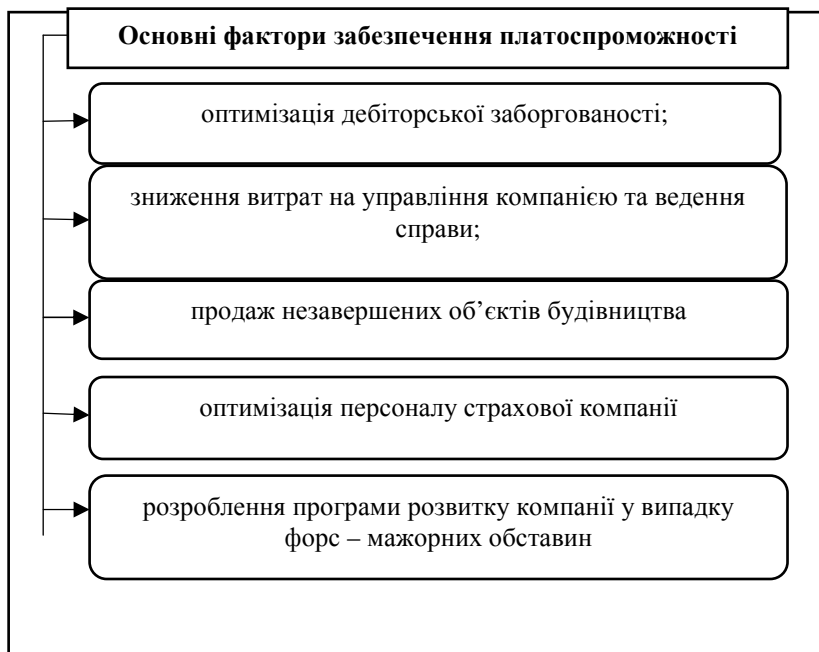


Рисунок 3. Основні фактори відновлення платоспроможності страхової компанії

*Джерело:* складено авторами на основі [2; 6; 9; 10]

Для задоволення цих потреб може виявитися недостатньо страхових продуктів, які пропонує дана компанія, а вивчення потреб кожного страхувальника дороге і складне або взагалі нездійснений захід. Рішення полягає в тому, щоб спростити страховий ринок, розділивши його на сегменти – ряд однорідних груп споживачів з близькими страховими потребами і очікуваннями. Сегментація полягає в поділі ринку на певне число максимально різних між собою підмножин, всередині яких клієнти (елементи підмножин) максимально схожі між собою.

Сегментація дозволить страховій компанії максимально точно пристосовувати свої інструменти до певних груп споживачів, а також адаптувати їх до свого рівня тарифу і ризику.

Основне завдання сегментації – правильне розпізнавання найбільш значущих чинників, що дозволяють проводити

оптимальне розподіл ринку на споживчі групи, характерні з точки зору їх поведінки.

Також сегментація дозволить більш точно підганяти страхове покриття під потреби і фінансові можливості страхувальників, створюючи оптимальне поєднання ціни та якості страхової послуги. Виявлення особливих потреб клієнтів надасть можливість більш точно підбирати супутні послуги, що представляють останнім часом один з основних інструментів конкурентної боротьби страховиків [10, с. 508].

В сучасних економічних умовах – кризи і санкцій, страхові компанії зобов'язані постійно проводити аналіз своїх витрат і доходів, а також прогнозувати результати фінансової діяльності, так як все частіше компанії стають банкрутами. У такій ситуації страховик повинен бути впевненим у власних можливостях.

Важливе значення для підтримки платоспроможності є також тарифна політика. Так, формуючи тарифну політику, страховик прагне реалізувати зазвичай такі принципи:

1. Еквівалентність економічних відносин між страховиком і страхувальниками за тарифний період (мінімальний – 1 рік, рекомендований – 5-10 років). Тобто тарифи повинні розраховуватися виходячи з умови рівності отриманої за тарифний період нетто-премії і загальної ймовірної суми страхових виплат у зв'язку зі страховими випадками з того чи іншого виду страхування. За видами страхування, які належать до страхування життя, враховується рівність сумарної нетто-премії з інвестиційним доходом і страховими виплатами.

Якщо виявиться, що за тарифний період сумарна величина нетто-премії перевищила сукупну суму страхових виплат за той же період, то це свідчить про завищення страхового тарифу та обмеження інтересів страхувальників.

2. Доступність страхових тарифів для широкого кола страхувальників. Надмірно високі тарифні ставки стають гальмом на шляху розвитку страхування. Страхові внески повинні складати таку частину доходу страховика, яка не є для нього обтяжливою, інакше страхування може стати не вигідним. Доступність тарифних ставок знаходиться в прямій залежності від числа страхувальників і кількості застрахованих об'єктів. Чим більше коло застрахованих осіб та об'єктів охоплює страхування, тим менша частка шкоди доводиться на кожного і тим доступнішими стають страхові тарифи. При доступних страхових

тарифах суттєво зростає ефективність страхування як методу страхового захисту суспільного виробництва.

3. Стабільність розмірів страхових тарифів протягом тривалого часу. Якщо тарифні ставки залишаються незмінними протягом багатьох років, у страхувальників зміцнюється тверда впевненість в солідності страхової справи. До постійних тарифів звикають і страхувальники, і страхові працівники. Підвищення тарифних ставок можливе лише при неухильному зростанні збитковості страхової суми з метою забезпечення беззбиткового проведення страхування. Так, наприклад, у зв'язку з високою щорічною похибкою показників збитковості страхової суми по страхуванню врожаю сільськогосподарських культур чинне законодавство допускає перерахунок тарифних ставок кожні 5 років. При транспортному страхуванні вантажів розміри тарифів можуть змінюватися в залежності від ступеня небезпеки конкретних рейсів.

4. Розширення обсягу страхової відповідальності, якщо це дозволяють діючі тарифні ставки. Дотримання даного принципу є пріоритетним напрямком в діяльності страховика, оскільки, чим ширше обсяг страхової відповідальності, тим більше страхування відповідає потребам страхувальників. Розширення обсягу страхової відповідальності забезпечується зниженням показників збитковості страхової суми.

5. Забезпечення самоокупності та рентабельності страхових операцій. Дані фінансові засади в повній мірі відносяться і до діяльності страховика, який здійснює виплати страхового відшкодування та інші витрати за рахунок страхових платежів. Тому страхові тарифи повинні будуватися таким чином, щоб надходження страхових платежів постійно покривало витрати страховика і навіть забезпечувало деяке перевищення доходів над витратами (прибуток страховика).

Резюмуючи вищесказане, нами висуваються кілька умов, які можуть гарантувати економічну стабільність страхової компанії на сучасному етапі:

1. Величина розміру власного капіталу повинна розраховуватися виходячи із самих дій страхування, які буде реалізовувати дана компанія. Власні ресурси страхова компанія повинна розподіляти і формувати пропорційно зі страховими резервами.

2. У страхової компанії зобов'язані бути в наявності вільні активи.

3. Страховик зобов'язаний мати здатність порівнювати страхові ризики з обсягами своїх коштів, в іншому випадку це призведе до руйнування компанії.

4. Страховик зобов'язаний прагнути до стійкої діяльності, а не до отримання великого прибутку.

5. Однією з основних умов стабільності і стійкості компанії є перестраховування.

6. Якщо страхова компанія наближається до банкрутства або вже перейшла в цю стадію, то необхідна розробка інвестиційного проекту, який поступово призведе до економічного оздоровлення.

Враховуючи вищевикладене варто додати, що для того, щоб був досягнутий результат виконуваних фінансових перетворень, потрібні надійні страхові компанії, так як руйнування однієї страхової компанії призводить до дисбалансу страхового ринку в цілому і наносить шкоду репутації страхової діяльності.

#### Список джерел

1. Стащук О.В. Зовнішні загрози фінансової безпеки акціонерних товариств / О.В.Стащук // Менеджмент, аудит та фінанси: стан, проблеми та науково-економічний розвиток: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 16-17 грудня 2016 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2016. – С. 142 – 144.

2. Василик О. Фінансова безпека // Економічна страховикая: у 3 т. – Т.3 / О.Василик, С.Мочерний. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 952 с.

3. Стащук О.В. Теоретичні аспекти фінансової безпеки акціонерних товариств / О.В.Стащук // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. - № 3. – С. 40 – 43.

4. Панков Ю.В. Региональные особенности страховой культуры и финансовая безопасность страховикая. / Ю. В. Панков // - [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://zhurnal.lib.ru>.

5. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. Посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.

6. Нечипорук Л. В. Посилення загроз фінансовій безпеці держави в умовах фінансової глобалізації / Л. В. Нечипорук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. - № 1. – С. 282 – 298.

7. Жабинець О. Й. Фінансова безпека страхового ринку України / О. Й.Жабинець, Н.І.Вакиряк // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – Вип. 21.4. – С. 233 – 237.

8. Плешакова Н. А. Взаємодія механізмів грошово-кредитної політики в забезпеченні фінансової стабільності України / Н.А.Плешакова, П.А.Мороз // Фінанси. Банківська справа. – Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 2 (14). – С. 182 – 188.

9. Бовсуновська Г.С. Специфічні прояви загроз фінансовій безпеці страхового ринку / Г.С.Бовсуновська // Економічний простір. – 2015. - № 93. – С. 189 – 199.

10. Борисюк О. В. Оцінка фінансових ресурсів страховика як ключовий елемент страхового менеджменту / О.В. Борисюк // Економіка та суспільство : електронне фахове видання.- Випуск №2. – 2016. – с.507-512).

11. Річний звіт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2015 рік. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.

12. Річний звіт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2014 рік. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.

13. Річний звіт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2013 рік. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.

14. Річний звіт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2012 рік. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.

15. Державна служба статистики України. Статистична інформація – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

16. Борисюк О. В. Основні загрози фінансовій безпеці України/ О. В. Борисюк // International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing. 270-271 pages.

© Стащук О.В., Борисюк О.В., 2017

#### 4.7. Сучасні підходи до формування фінансового плану діяльності автотранспортного підприємства

В ринкових умовах немає єдиних вимог щодо змісту, форм та видів фінансових планів, які розробляють підприємства. Тому на кожному з них можуть бути свої особливості у фінансовому плануванні.

Підприємство самостійно розробляє та затверджує фінансовий план, в якому визначає планові пропорції розподілу прибутку і доходів, а також суму витрат.

В процесі проведення теоретичних та практичних досліджень з формування фінансового плану діяльності автотранспортного підприємства було розроблено найбільш оптимальний, з нашої точки зору, підхід до формування розділів та статей фінансового плану.

При підготовці фінансового плану потрібно враховувати:

- наявність обмежень, із якими стикається підприємство (вимоги по охороні довкілля; вимоги ринку за обсягом, структурою і якістю продукції; технічні, технологічні і кадрові особливості певного підприємства);

- дисциплінуючу роль плану для роботи фінансового менеджера;

- умовність будь-яких планів через природню невизначеність розвитку економічної ситуації в глобальному і локальному масштабах.

В системі планування діяльності автотранспортного підприємства фінансове планування включає в себе планування руху всіх фінансових потоків, які охоплюють всі сторони виробничо-господарської діяльності підприємства, та забезпечує формування і використання матеріальних, трудових, грошових ресурсів.

Поточний фінансовий план складається на рік з розбивкою по кварталах, оскільки протягом року потреба в грошових коштах значно змінюється і може виникнути брак або надлишок фінансових ресурсів. Розбивка річного фінансового плану на більш короткі проміжки часу дає змогу відстежувати виникнення вхідних і вихідних грошових потоків, визначити потребу в залученні коштів.

Зважаючи на це, фінансовий план підприємства – це документ, який відображає обсяги надходжень і витрат грошових коштів, фіксує баланс надходжень і напрямки використання грошових коштів, включаючи платежі в бюджет на плановий період.

Оскільки основним завданням фінансового планування є збалансування грошових витрат підприємства з його фінансовими можливостями, то в процесі фінансового планування необхідно вирішити наступні завдання [1]:

- визначити розміри власних фінансових ресурсів підприємства (прибуток, амортизаційні відрахування, пасиви);

- прийняти рішення про можливість залучення зовнішніх фінансових ресурсів (випуск цінних паперів, отримання кредитів, позик);

- визначити повну потребу автопідприємства в фінансових ресурсах, встановити оптимальні пропорції розподілу фінансових ресурсів на конкретні потреби;

- виявити резерви раціонального використання виробничих потужностей автопідприємства, основних фондів з метою підвищення ефективності виробництва, його прибутковості та рентабельності;

- встановити фінансові стосунки автопідприємства з банками та іншими організаціями і відомствами.

Зважаючи на це, вихідними даними для розробки фінансового плану автотранспортного підприємства є:

- фактичні дані фінансової діяльності АТП на 1-ше число планового періоду;

- показники виробничої програми по експлуатації рухомого складу;

- показники виробничої програми по технічному обслуговуванню і поточному ремонту автомобілів;

- кошторис витрат на вантажні перевезення;

- кошторис витрат на утримання рухомого парку АТП;

- дані про планові інвестиції та капіталовкладення;

- розрахунок вантажних та пасажирських тарифів;

- норми амортизаційних відрахувань тощо.

За економічним змістом у фінансовому плані відображаються результати господарської діяльності



підприємства протягом планового періоду, обсяги формування і напрямки використання фінансових ресурсів [2].

Баланс доходів і витрат складається з таких розділів:

- доходи і надходження коштів;
- витрати і відрахування коштів.

Баланс доходів і витрат представлений в табл. 1 [3].

Таблиця 1

Баланс доходів і витрат автотранспортного підприємства  
на 20\_\_ рік

| № з/п  | Статті балансу  | План на рік | В т.ч. по кварталах |    |     |    |
|--|---|-------------|---------------------|----|-----|----|
|  |   |             | I                   | II | III | IV |
| <b><i>I. Доходи і надходження коштів</i></b> |   |             |                     |    |     |    |
| 1.   | Прибуток від реалізації продукції   |             |                     |    |     |    |
| 2.   | Прибуток від іншої реалізації   |             |                     |    |     |    |
| 3.   | Прибуток від позареалізаційних операцій   |             |                     |    |     |    |
| 4.   | Амортизаційні відрахування  |             |                     |    |     |    |
| 5.   | Цільове фінансування та надходження з бюджету   |             |                     |    |     |    |
| 6.   | Цільове фінансування і надходження з позабюджетних фондів   |             |                     |    |     |    |
| 7.   | Довгострокові кредити   |             |                     |    |     |    |
| 8.   | Довгострокові фінансові позики  |             |                     |    |     |    |
| 9.   | Доходи від емісії акцій   |             |                     |    |     |    |
| 10.  | Короткострокові кредити банків  |             |                     |    |     |    |
| 11.  | Спонсорська допомога  |             |                     |    |     |    |
| 12.  | Інші надходження  |             |                     |    |     |    |
|  | <b>Усього доходів і надходжень</b>  |             |                     |    |     |    |
| <b><i>II. Витрати і відрахування</i></b>     |   |             |                     |    |     |    |
| 1.   | Податок на прибуток   |             |                     |    |     |    |
| 2.   | Податок на землю  |             |                     |    |     |    |
| 3.   | Податок на транспортні засоби   |             |                     |    |     |    |
| 4.   | Капітальні вкладення  |             |                     |    |     |    |
| 5.   | Довгострокові фінансові інвестиції  |             |                     |    |     |    |
| 6.   | Поповнення обігових коштів  |             |                     |    |     |    |
| 7.   | Погашення довгострокових позик  |             |                     |    |     |    |
| 8.   | Погашення довгострокових кредитів   |             |                     |    |     |    |
| 9.   | Виплата дивідендів  |             |                     |    |     |    |
| 10.  | Відрахування в резервний фонд   |             |                     |    |     |    |
| 11.  | Відрахування у фонди стимулювання і розвитку  |             |                     |    |     |    |
| 12.  | Інші витрати  |             |                     |    |     |    |
|  | <b>Усього витрат і відрахувань</b>  |             |                     |    |     |    |
|  | <i>Загальний обсяг фінансових ресурсів<br/>Усього доходів, надходження коштів,<br/>кредитів банку, асигнувань з бюджету<br/>Усього витрат, відрахованих коштів,<br/>погашення кредитів, платежів в бюджет</i> |             |                     |    |     |    |

Розглянемо послідовність визначення основних показників фінансового плану.

1. Планування доходів і надходжень коштів. До статей першого розділу балансу доходів і надходжень коштів включають прибуток, на який впливає величина транспортних тарифів на перевезення та зміни собівартості перевезень вантажів.

Показником прибутку, отриманого автопідприємством, є балансовий прибуток, який складається з прибутку з виконання вантажних і пасажирських перевезень та реалізації інших транспортних послуг, а також сальдо позареалізаційних доходів і витрат перевезень.

Основну частину балансового прибутку складає прибуток від перевезень, який визначають як різницю між сумою доходу за виконаний обсяг перевезень і повною собівартістю перевезень.

Тобто

$$\Pi_{n_i} = D_{n_i} - S_{n_i}, \text{ грн}, \quad (1)$$

де  $D_{n_i}$  – дохід від перевезень  $i$ -ого виду вантажу, грн;

$S_{n_i}$  – повна собівартість перевезень  $i$ -ого виду вантажу.

Основним джерелом формування прибутку автопідприємства є виручка від перевезень, яка являє собою суму грошових коштів, фактично отриманих підприємством, та інші надходження за даний період.

В загальному вигляді виручка від вантажних перевезень визначається за залежністю

$$B_i = T_i \cdot Q_{T_i}, \text{ грн}, \quad (2)$$

де  $B_i$  – виручка від перевезень  $i$ -ого виду вантажу, грн;

$T_i$  – розрахунковий тариф на перевезення 1 т  $i$ -ого виду вантажу  $i$ -им рухомим складом, грн/т;

$Q_{T_i}$  – обсяг перевезень  $i$ -ого виду вантажу  $i$ -им видом рухомого складу, т.

При визначенні виручки від вантажних перевезень припускають, що автотранспортне підприємство працює з клієнтами в умовах договірних тарифів по кожному виду

перевезень і кожному виду рухомого складу при рівні рентабельності  $R = 20-35\%$ .

Тоді виручка від перевезень дорівнює

$$B_i = \sum_{i=1}^n B_i \cdot (1 + R/100), \text{ грн}, \quad (3)$$

де  $\sum_{i=1}^n B_i$  – повні витрати по перевезенні  $i$ -того виду вантажу  $i$ -тим видом рухомого складу, грн.

Балансовий прибуток автопідприємства визначається як прибуток від реалізації основної продукції (перевезень вантажу), плюс доходи від іншої реалізації, плюс доходи від позареалізаційних операцій.

$$\Pi_{\sigma_i} = \Pi_{n_i} + D_{p_i} + D_{n_i}, \text{ грн}, \quad (4)$$

де  $\Pi_{n_i}$  – прибуток від реалізації основної продукції або прибуток від перевезень  $i$ -ого виду вантажу. грн;

$D_{p_i}$  – дохід від іншої реалізації продукції, грн;

$D_{n_i}$  – дохід від позареалізаційних операцій, грн.

В загальному вигляді балансовий прибуток дорівнює

$$\Pi_{\sigma_i} = B_i - \sum_{i=1}^n B_i, \text{ грн}. \quad (5)$$

Доходи від іншої реалізації складаються з:

- доходу від орендних операцій;
- доходу від реалізації рухомого складу;
- доходу від реалізації палива, мастильних матеріалів, запасних частин;
- доходу від надання послуг по технічному обслуговуванню автомобілів стороннім організаціям чи особам.

Доходи і витрати від позареалізаційних операцій складають:

- відсотки по коштах автопідприємства на рахунках в банках;
- витрати на стихійні лиха, пожежі тощо.

Таким чином, чистий плановий прибуток автотранспортного підприємства визначається за формулою

$$P_{\text{ч}_i} = P_{\bar{\sigma}_i} - \sum_{i=1}^n H_{n_i}, \text{ грн,} \quad (6)$$

де  $P_{\bar{\sigma}_i}$  – балансовий прибуток від реалізації основної продукції,

грн;

$\sum_{i=1}^n H_{n_i}$  – сума всіх платежів і податків автотранспортного

підприємства, грн.

Амортизаційні відрахування використовуються як доходи підприємства і включаються до розділу «Доходи і надходження коштів» балансу доходів і витрат.

Крім прибутку та амортизаційних відрахувань до загальної суми доходів підприємства включають цільове фінансування з бюджету та позабюджетних фондів, довгострокові кредити та позики, кредити банків, спонсорську допомогу тощо.

Кожна із цих статей доходів і надходжень визначається на основі спеціальних прямих розрахунків, складанням кошторисів. Загальна сума доходів і надходжень може при необхідності доповнюватися кредитами банків, для отримання яких здійснюють обґрунтування того, яка сума кредитів необхідна підприємству та яке цільове їх призначення.

Розрахунки плану доходів на надходження коштів здійснюється у взаємозв'язку з розрахунками плану витрат і відрахувань (другий розділ балансу доходів і витрат).

Розподіл прибутку на підприємстві проводять по статтях:

- витрати на розвиток виробництва;
- витрати на соціальні потреби;
- витрати на матеріальне заохочення працівників;
- відрахування в різні фонди.

В калькуляції витрат на виробництво передбачають: витрати на науково-дослідні, дослідно-конструкторські, технологічні роботи, розробку і закупівлю нової техніки, технологічних процесів по технічному обслуговуванню і ремонту рухомого складу тощо. В даній статті планують витрати на погашення позик і кредитів, на природоохоронні заходи, техніку безпеки і охорону праці.

Витрати на соціальні потреби колективу використовують на утримання і експлуатацію соціально-побутових об'єктів, які

знаходяться на балансі автопідприємства, фінансування будівництва житла та інших об'єктів невикробничого призначення, а також проведення оздоровчих, культурних заходів тощо.

В калькуляції витрат на матеріальне заохочення працівників визначають витрати на одноразові виплати за виконання важливих виробничих завдань, на надання матеріальної допомоги працівникам і службовцям, виплату надбавок до пенсій, подарунки працівникам автопідприємства.

В даній статті передбачають витрати на виплату премій за створення, впровадження нової техніки, компенсацію працівникам у зв'язку з підвищенням цін на продукти харчування, спецодяг, харчування в їдальнях.

Відрахування в резервний і гарантійний фонди відбуваються згідно з положенням, прийнятим на зборах трудового колективу автопідприємства, у визначених розмірах.

У розділі фінансового плану підприємства «Витрати і відрахування» важливе місце займають розрахунки з бюджетом та державними цільовими фондами у вигляді податків і зборів. Кожне підприємство залежно від особливостей його виробничої діяльності, умов виробництва продукції та її реалізації вносить платежі у бюджет та державні цільові фонди, що відображається у витратному розділі балансу.

Податки і збори (обов'язкові платежі) до бюджетів та до державних цільових фондів справляються у встановленому законами України порядку.

Об'єктами оподаткування є доходи (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість продукції (робіт, послуг), у тому числі митна, або її натуральні показники, спеціальне використання природних ресурсів, майно юридичних осіб.

Джерела сплати податків і зборів (обов'язковий платежів) встановлюються відповідними законами про податки, збори (обов'язкові платежі). Податки і збори (обов'язкові платежі), які відповідно до законів включаються до ціни товарів (робіт, послуг) або відносяться на їх собівартість, сплачуються незалежно від результатів фінансово-господарської діяльності [4, 5]. Нижче наведемо основні з них.

**1. Податок на додану вартість.** Кожне підприємство є платником податку на додану вартість, зобов'язане здійснювати утримання та внесення до бюджету податку, що сплачується покупцем.

Податок на додану вартість становить 20% бази оподаткування та додається до ціни товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

**2. Податок на прибуток.** Сума податку на прибуток залежить від величини об'єкта оподаткування і встановленої законом ставки.

Об'єкт оподаткування – це прибуток, що підлягає оподаткуванню і визначається як різниця між скоригованим валовим доходом і скоригованими валовими витратами з вилученням амортизаційних відрахувань.

Податок на прибуток дорівнює

$$H_{np} = H_n \cdot \Pi_{\delta_i}^{nl}, \text{ грн}, \quad (7)$$

де  $H_n$  – ставка податку на прибуток підприємства, грн;

$\Pi_{\delta_i}^{nl}$  – плановий балансовий прибуток підприємства, грн.

**3. Податок на власника транспортного засобу,** визначається залежно від спискової кількості автомобілів, потужності двигуна, ставки податку за формулою

$$H_{mc} = H_a \cdot N_{cn} \cdot M_{\delta}, \text{ грн}, \quad (8)$$

де  $H_a$  – ставка податку на автомобіль, грн;

$N_{cn}$  – середньооблікова кількість автомобілів в АТП, одиниць;

$M_{\delta}$  – потужність двигуна  $i$ -ої марки автомобіля, к.с.

**4. Транспортний податок** встановлений в розмірі 1% від фонду заробітної плати АТП.

$$H_m = 0,01 \cdot \Phi ЗП_{АТП}, \text{ грн}. \quad (9)$$

**5. Податок на землю** визначається за формулою

$$H_z = H_{zm} \cdot F_{АТП}, \text{ грн}, \quad (10)$$

де  $H_{zm}$  – норматив плати за землю, грн/м<sup>2</sup>;

$F_{АТП}$  – площа землі автопідприємства, м<sup>2</sup>.

Площа землі автопідприємства визначається за формулою

$$F_{АТП} = H_1 \cdot N_{cn}, \text{ грн}, \quad (11)$$

де  $H_1$  – норматив площі на 1 середньообліковий автомобіль, м<sup>2</sup>/авто.

**6. Податок на нерухомість** автотранспортного підприємства, встановлений в розмірі 1,5% від вартості нерухомості, дорівнює

$$H_n = 0,015 \cdot C_n, \text{ грн}, \quad (12)$$

де  $C_n$  – загальна вартість об'єктів нерухомості АТП, грн.

Тоді повна сума податків і платежів автотранспортного підприємства дорівнює

$$\sum_{i=1}^n H_{n_i} = H_{ПДВ} + H_{мс} + H_m + H_z + H_{np} + H_n, \text{ грн}. \quad (13)$$

Рентабельність автоперевезень – це відношення суми прибутку від перевезень 1 т вантажу до собівартості перевезень 1 т вантажу, тобто

$$R_{T_i} = \Pi_{T_i} / S_{T_i} = \frac{\Pi_{T_i}}{C_i / Q_{T_i}}, \quad (14)$$

де  $\Pi_{T_i}$  – прибуток від перевезень однієї тонни  $i$ -ого виду вантажу, грн;

$C_i$  – сумарні витрати на перевезення однієї тонни  $i$ -ого виду вантажу рухомим складом, грн;

$Q_{T_i}$  – обсяг перевезень вантажу, т.

**Рентабельність автопідприємства** – це відношення балансового прибутку до повної собівартості автомобільних перевезень вантажів автотранспортним підприємством в плановому періоді, визначається за формулою

$$R_{АТП} = \Pi_6 / S_{АТП} = \frac{\Pi_6}{(C_{пер} \cdot V_e + C_{нос}) / W_{ткм}}, \quad (16)$$

де  $\Pi_6$  – балансовий прибуток авто підприємства, грн;

$S_{АТП}$  – повна собівартість автомобільних перевезень по автотранспортному підприємству, грн;

$C_{пер}$  – сума змінних витрат на 1 км пробігу рухомого складу, грн;

$V_e$  – експлуатаційна швидкість, км/год.;

$C_{нос}$  – сума постійних витрат на 1 км пробігу рухомого складу, грн;

$W_{ткм}$  – обсяг транспортної роботи в плановому періоді по автопідприємству, ткм.

Для оцінки різних сторін діяльності підприємства використовують показник доходності діяльності підприємства (рентабельність), який дорівнює

$$R_{Д} = \frac{\Pi_{n_i}}{B_i} \cdot 100, \% \quad (17)$$

де  $R_{Д}$  – рентабельність від вантажних перевезень;

$\Pi_{n_i}$  – прибуток від перевезень вантажу, грн;

$B_i$  – виручка від вантажних перевезень, грн, визначена за формулою (2).

Тоді

$$R_{Д_i} = \frac{\Pi_{n_i}}{T_i \cdot Q_{T_i}} \cdot 100, \% \quad (18)$$

де  $T_i$  – розрахунковий тариф на перевезення 1 т  $i$ -ого виду вантажу  $i$ -им рухомим складом, грн/т;

$Q_{T_i}$  – обсяг перевезень  $i$ -ого виду вантажу  $i$ -им рухомим складом, т;

$\Pi_{n_i}$  – плановий прибуток від перевезень 1 т вантажу  $i$ -ого виду  $i$ -им рухомим складом, грн.

В розділі фінансового плану підприємства «Витрати і відрахування» включають також витрати на виплату відсотків банку за використання кредитів; поповнення обігових коштів з урахуванням уточнень, що вносяться в план виробництва продукції та змін в оптових цінах.

Планування витрат по кожній статті здійснюють з використанням нормативного методу з урахуванням реальних



умов діяльності підприємства, використання внутрішніх резервів, впровадження заходів, що визначають можливості для скорочення витрат.

Таблиця 2

Перевірочна таблиця до балансу доходів і витрат  
автотранспортного підприємства на 20\_\_ рік

| Витрати і відрахування                       | Доходи і надходження коштів       |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
|--|-----------------------------------|-------------------------------|---|----------------------------|---|--|-----------------------|--------------------------------|-------------------------|--------------------------------|----------------------|------------------|-----------------------------|--|
|  | Прибуток від реалізації продукції | Прибуток від іншої реалізації | Прибуток від позареалізаційних операцій | Амортизаційні відрахування | Цільове фінансування та надходження з бюджету | Цільове фінансування та надходження з позабюджетних фондів | Довгострокові кредити | Довгострокові фінансові позики | Доходи від емісії акцій | Короткострокові кредити банків | Спонсорська допомога | Інші надходження | Усього витрат і відрахувань |  |
| Податок на прибуток                          |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Податок на землю                             |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Податок з транспортних засобів               |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Капітальні вкладення                         |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Довгострокові фінансові інвестиції           |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Поповнення обігових коштів                   |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Погашення довгострокових позичок             |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Погашення довгострокових кредитів            |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Виплата дивідендів                           |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Відрахування в резервний фонд                |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Відрахування у фонди стимулювання і розвитку |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| Інші витрати                                 |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |
| <b>Усього надходжень і прибутків</b>         |                                   |                               |   |                            |   |  |                       |                                |                         |                                |                      |                  |                             |  |

Заключним етапом складання фінансового плану підприємства є перевірка можливостей отримання достатньої суми доходів і надходжень коштів для покриття планових витрат. Таким чином визначають загальний обсяг фінансових ресурсів, які може використати підприємство для забезпечення своєї господарської діяльності, використовуючи для цього перевірочну таблицю ( див. табл. 2).

Перевірочна таблиця до балансу доходів і витрат складається з двох частин. В підметі таблиці (її вертикальній частині) відображають витрати і відрахування коштів, в присудку таблиці (її горизонтальній частині) – доходи і надходження коштів.

#### Список джерел

1. Володин Е. П., Громов Н. Н. Организация и планирование перевозок пассажиров автомобильным транспортом [Текст] / Е. П. Володин, Н. Н. Громов. – М. : Транспорт, 2002. – 224 с.

2. Геронимус Б. Л. Совершенствование планирования на автомобильном транспорте [Текст] / Б. Л. Геронимус. – М. : Транспорт, 1985. – 127 с.

3. Зінь Е. А., Турченко М. О. Планування діяльності підприємства [Текст]: Навч. посібник. Видання друге, доповнене, перероблене / Е. А. Зінь, М. О. Турченко. – Рівне : НУВГП, 2011. – 247 с.

4. Малышев А. И. Экономика автомобильного транспорта [Текст]: Учебник для вузов / А. И. Малышев. – М. : Транспорт, 1983. – 336 с.

5. Турченко М. О., Швець М. Д. Маркетинг [Текст]: Підручник / М. О. Турченко, М. Д. Швець. – К. : Видавництво «Знання», 2012. – 306 с.

© Кірічок О.Г., Швець М.Д., 2017

## **РОЗДІЛ 5. МІСЦЕ КОНТРОЛІНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЇХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ**

### **5.1. Роль контролінгу в системі управління підприємством та оцінці його капіталу**

Одним із важливих аспектів роботи будь-якого підприємства є прийняття управлінських рішень, а тому важливою задачею системи контролінгу є підтримка прийняття управлінських рішень.

В умовах становлення ринкових відносин будь-яке підприємство поза залежністю від форми власності стає економічно і юридично самостійним. Таке положення підприємства як суб'єкта ринкових відносин визначає об'єктивний процес не тільки зростання ролі і значення таких, функцій керування як облік, контроль, аналіз, планування, але і принципового переосмислення їхніх задач.

Вченими розроблено багато проектів систем контролінгу на підприємствах різних галузей економіки з використанням підходів, які нами пропонується групувати за напрямками [1, с.87]:

- системний – як сукупність елементів: об'єкт, суб'єкт, функції, інструменти, ресурси;
- аспектний – розглядаються аспекти проблем складових системи контролінгу підприємства (розвитку персоналу на основі економічного, освітнього або соціально-психологічного аспекту, і т.п.);
- концептуальний – передбачає попередню розробку концепції дослідження ключових положень, які визначають спрямованість, архітектоніку, послідовність в залежності від цільової орієнтації;
- функціональний – в залежності від показників результативності роботи; інституціональний – в залежності від напрямків діяльності організації; ситуаційний – який визначає дію на показники, що забезпечують ефективність функціонування підприємства у швидкозмінних умовах ринкової

економіки та підтримку управління підприємством у цілому;

- процесний – виокремлення основних, допоміжних, продуктивних (які до-звояють отримувати доходи) та непродуктивних (суто витратні) процесів та оцінка по окремих центрах відповідальності [2, с.70].

Існує чимало підходів до побудови процесу контролінгу на підприємстві, та на нашу думку у кожному із них є свої позитивні і негативні сторони і найкращою є модель зображена на рис. 1.

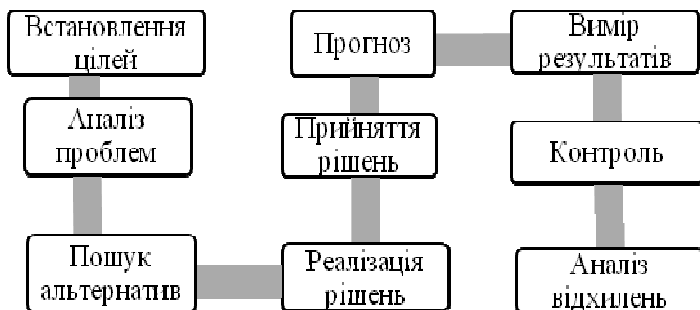


Рисунок 1. Складові контролінгу в системі управління підприємством

Слід також врахувати, що для реалізації процесу контролінгу за схемою, що наведена нижче, необхідно мати якісні потоки вхідної інформації із внутрішнього та зовнішнього середовищ.

У процесі організації діяльності за допомогою контролінгу здійснюється облік та контроль витрат і результатів у підрозділах. У процесі стимулювання виконання планів підприємств контролінг характеризується стимулюванням виконання планів у підрозділах. У процесі здійснення контролю і регулювання діяльності роль контролінгу визначається шляхом порівняння планових та фактичних величин для вимірювання й оцінки досягнення мети; встановлення допустимих меж відхилення від плану; аналізу відхилень, з'ясування причин відхилень плану від факту та розробки пропозицій щодо їхнього зменшення [3, с.201].

Контролінг – це система орієнтована на майбутній розвиток

підприємства. Його завданням є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку і вартості капіталу при мінімізації ризику та збереженні ліквідності й платоспроможності підприємства. Він є базою управління і ґрунтується на економічній системі, систематичності управління і автоматизованому порядку управління. За відсутності хоч би однієї складової, система управління не є контролінгом [4, с.167].

Концепція контролінгу є стрижнем, навколо якого повинні бути об'єднані основні елементи організації й управління діяльністю підприємства, а саме: всі категорії бізнес-процесів та їх витрати; центри відповідальності підприємства; система планування й бюджетування, що формується на основі центрів відповідальності підприємства; система управлінського обліку, побудована на основі центрів відповідальності та їх бюджетів; система стратегічного управління, заснована на аналізі стратегічного позиціонування й аналізі витрато-утворюючих факторів; інформаційні потоки (документообіг), що дозволяє оперативно фіксувати поточний стан виконання бюджетів центрів відповідальності; моніторинг і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства; виявлення причин відхилень і формування управлінських впливів у рамках центрів відповідальності [5, с.345].

Контролінг є зворотним зв'язком у контурі управління за рахунок вибору організаційного, математичного і інформаційного (технічного, програмного, лінгвістичного) забезпечення. Мета контролінгу – інформаційна підтримка управлінських рішень для підвищення їх якості. Роль контролінгу, як підсистеми фінансового управління підприємством, полягає у підтримці та наданні допомоги керівнику. Служба контролінгу вивчає явища і процеси, що відбуваються на підприємстві, виявляє слабкі місця, порівнює фактичні показники із запланованими та аналізує причини відхилення, а також пропонує заходи щодо покращення ситуації на підприємстві [6, с.57 ].

Здійснюючи процес аналізу інформаційних потоків на підприємствах за допомогою процесу контролінгу, проводиться розробка структури управлінської інформаційної системи; збір найбільш значущих для прийняття управлінських рішень даних; консультація з питань відбору корегуючих заходів і

управлінських рішень; в розробці інструментарію для планування, контролю та прийняття управлінських рішень. Тобто всі ці дії обумовлюють функції контролінгу, які випливають із його завдань, а завдання контролінгу, в свою чергу диктуються цілями та завданнями управління.

Процес контролінгу на підприємствах може бути ефективним тільки за умови одержання і використання достовірної і своєчасної інформації про стан управління, здійснення управління відповідно до намічених цілей і принципів, отриманих розпоряджень і вказівок керівництва, що діють на підставі законів.

Таким чином, контролінг дає можливість не тільки виявити відхилення від прийнятих і затверджених правил, процедур, законоположень, але й дати оцінку причин цих відхилень, конкретизувати їх за ступенем участі в них посадових осіб, діяльність яких підлягає перевірці. Особливо важливе значення це має при контролінгу капіталу підприємства .

Аналіз ефективності використання власного і позикового капіталу організацій є способом накопичення, трансформації і використання інформації бухгалтерського обліку і звітності, що має на меті:

- оцінити поточний і перспективний фінансовий стан організації, тобто використання власного і позикового капіталу;
- обґрунтувати можливі і прийнятні темпи розвитку організації з позиції забезпечення їх джерелами фінансування;
- виявити доступні джерела засобів, оцінити раціональні способи їх мобілізації;
- спрогнозувати положення підприємства на ринку капіталів [7, с.74].

Аналіз ефективності використання капіталу підприємства проводиться за допомогою різного типу моделей, що дозволяють структурувати і ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. При існуючому положенні найбільш прийнятними для аналізу є дескриптивні моделі. При цьому не знімаються проблеми застосування для аналізу ефективності використання власного і позикового капіталу предикативних і нормативних моделей.

Дескриптивні моделі, або моделі описового характеру, є основними як для проведення аналізу капіталу, так і для оцінки

фінансового стану організації. До них відносяться: побудова системи звітних балансів; представлення бухгалтерської звітності в різних аналітичних розрізах; структурний і динамічний аналіз звітності; коефіцієнтний і факторний аналіз; аналітичні записки до звітності. Всі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності [8, с. 43].

Структурний аналіз включає сукупність методів дослідження структури. Він заснований на представленні бухгалтерської звітності у вигляді відносних величин, що характеризують структуру, тобто розраховується частка приватних показників в підсумкових даних щодо власного і позикового капіталу.

Динамічний аналіз дозволяє виявити тенденції зміни окремих статей власного і позикового капіталу, що входять до складу бухгалтерської звітності.

Коефіцієнтний аналіз - провідний метод аналізу ефективності використання капіталу організації, вживаний різними групами користувачів: менеджерами, аналітиками, акціонерами, інвесторами, кредиторами і ін. Відома безліч таких коефіцієнтів, тому для зручності розділимо їх на декілька груп:

- коефіцієнти оцінки руху капіталу підприємства;
- коефіцієнти ділової активності;
- коефіцієнти структури капіталу;
- коефіцієнти рентабельності і ін.

До коефіцієнтів оцінки руху капіталу (активів) підприємства відносять коефіцієнти надходження, вибуття і використання, що розраховуються по всьому сукупному капіталу і по його складових.

Проте визначення та оцінка показників, не є достатнім для ефективного функціонування системи контролінгу на підприємстві. Для її безперебійної роботи повинна бути створена система моніторингу за основними показниками діяльності підприємства. При формуванні системи моніторингу функціонування капіталу доцільно скористатися наступною послідовністю дій:

1. Створення системи інформативних показників.
2. Розробка узагальнюючих показників, що відображають фактичні результати досягнення кількісних стандартів контролю.
3. Розробка форм звітності.
4. Встановлення періодичності формування звітної бази

даних.

5. Встановлення розмірів відхилень фактичних результатів показників від встановлених стандартів.

6. Виявлення і аналіз основних причин, що вплинули на відхилення фактичних результатів показників від встановлених стандартів.

Також, не менш важливим, є формування механізму управління капіталом підприємства на засадах контролінгу, що наведено на рис. 2.

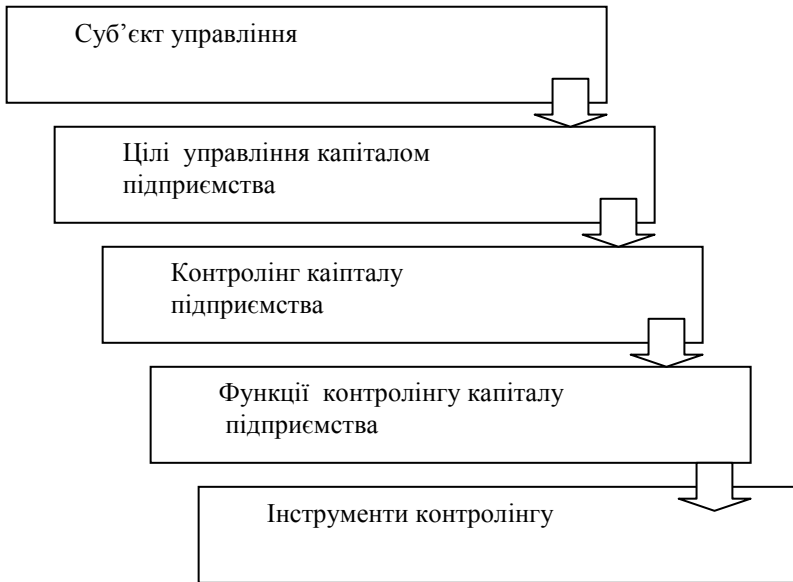


Рисунок 2. Механізм управління капіталом підприємства на засадах контролінгу

Суб'єктами управління контролінгом можуть виступати як спеціально створені відділи так і бухгалтерія, або призначена керівництвом людина. Проте тут не варто забувати про те, що керівництво підприємством повинне особисто контролювати їх діяльність, а також створювати всі необхідні умови для їх ефективної роботи. Суб'єктами управління на основі одержаної інформації, приймається рішення про формування першочергових цілей щодо капіталу підприємства.



Серед таких цілей можуть бути:  
збільшення капіталу підприємства,  
збільшення частки власного капіталу,  
зміна структури позикового капіталу і т.д.

Після постановки цілей відбувається сам процес управління капіталом в якому важливе значення мають інструменти та функції контролінгу.

До основних функцій та інструментів контролінгу капіталу належать:

- планування показників функціонування капіталу підприємства;
- управлінський облік формування, розміщення та використання капіталу підприємства;
- аналіз капіталу підприємства;
- контроль функціонування капіталу підприємства;
- бенчмаркінг функціонування капіталу підприємства.

Розробка стратегії контролінгу капіталу підприємства – це частина загальної стратегії економічного розвитку, в силу чого вона повинна узгоджуватися з її цілями і напрямками. У свою чергу, стратегія контролінгу справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства, оскільки зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку є причиною коригування не тільки фінансової, але і загальної стратегії розвитку підприємства.

На основі проведених досліджень пропонуємо стратегію контролінгу капіталу на підприємстві, яка має такий вигляд:

1. Визначення загального періоду формування фінансової стратегії.
2. Аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища на основі методів SWOT-аналізу.
3. Комплексна оцінка стратегічної фінансової позиції підприємства та стану його капіталу зокрема.
4. Розробка стратегічних цілей.
5. Конкретизація цільових показників капіталу за періодами її реалізації.
6. Створення системи інформативних показників функціонування капіталу підприємства за кожною його складовою, що заснована на даних фінансового й управлінського обліку.

7. Прийняття основних стратегічних фінансових рішень – процес розгляду можливих способів досягнення стратегічних фінансових цілей і вибору найбільш ефективних із них для практичної реалізації.

8. Оцінка ефективності прийнятої стратегії контролінгу капіталу: узгодженість із прогнозованими змінами зовнішнього середовища, із корпоративною стратегією, із внутрішнім потенціалом компанії, реалізованість, урівноваженість окремих об'єктів, ефективність реалізації, допустимі рівні ризику.

9. Організація контролю та моніторингу за реалізацією стратегії контролінгу.

Першим етапом формування стратегічної позиції підприємства є вибір часового горизонту для стратегії. Зазвичай цей часовий горизонт коливається в межах від 3-5-ти до 5-10-ти років. Оскільки політико-економічна ситуація характеризується значною нестабільністю, ми вирішили обрати мінімальний термін, який складає 3 роки. Це з одного боку дозволить врахувати всі об'єктивні зовнішні фактори і їх вплив на становище підприємства, а з іншого боку допоможе визначити основний вектор розвитку для підприємства на найближчий час.

Для аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища найефективніше використовувати SWOT-аналіз.

Ключовим елементом будь-якої стратегії є постановка правильних фінансових цілей. Загальними цілями підприємства можуть бути:

1. Оновлення та реконструкція основних засобів.
2. Підвищення якості менеджменту фінансових показників.
3. Укладання контрактів із країнами ЄС фінансових показників.
4. Розширення виробництва.
5. Зростання всіх основних фінансових показників.
6. Укладання нових контрактів із покупцями.

Діяльність підприємства майже у всіх випадках направлена на досягнення двох основних цілей: одержання максимально можливого прибутку та зростання його вартості. Ці цілі дозволяють забезпечити підприємству безперебійну роботу та не втрачати мотивацію до здійснення підприємницької діяльності. Друга ціль показує ефективність фінансового менеджменту та

показує потенційним інвесторам чи варто інвестувати кошти в підприємство чи ні.

В умовах високої вартості позикових коштів, одне з ключових значень матиме правильне використання кредиторської заборгованості, особливо тієї її частини яка стосується оплати за товари та видані підприємству аванси. Ці кошти фактично нічого не коштують підприємству, проте при наявності чіткої стратегії щодо їх використання можуть стати хорошим джерелом капіталу підприємства.

Наочно цілі контролінгу капіталу підприємства представлені на рис. 3.



Рисунок 3. Цілі контролінгу капіталу

Ключовим напрямком контролінгу капіталу для підприємств має стати оптимізація структури капіталу, можливо, з підвищенням розміру позикових коштів у структурі капіталу. Це, звичайно, збільшить залежність підприємства від зовнішніх обставин, але без цього не можливий його швидкий ріст. На нашу думку підприємство повинно залучити позикові кошти на зовнішніх ринках під облігації, на умовах невисоких відсотків.

Проте на цей крок підприємство повинно йти тільки після того, як до нього стабілізується надходження валютною виручки від іноземних контрагентів

Також необхідною умовою повинен бути ріст доходу підприємства на рівні, що в 2 рази перевищуватиме рівень росту ВВП. Це дасть змогу утримувати свої лідируючі позиції на українському ринку і збільшувати на міжнародних.

Згідно прогнозу МВФ вже з 2017 року зростання економіки перевищить 4 %. Таким чином зростання економіки здійснить позитивний вплив на зростання основних фінансових показників підприємств, а отже стратегія на зростання не суперечить макроекономічній ситуації в країні.

Запропонована стратегія повністю відповідає корпоративній стратегії будь-якого підприємств, оскільки в статутах записано, що основною метою створення підприємства є одержання прибутку. Проте без ефективної системи управління капіталом зростання прибутку дуже ускладниться.

Проблеми функціонування підприємств обумовлені високим динамізмом та складністю ринкової організаційно-економічного середовища. Це викликає необхідність інтеграції сучасних підходів до управління, що дозволить побудувати найбільш цілісну систему, що забезпечує стійкість розвитку підприємства. Нова парадигма управління володіє наступними основними рисами:

- позиціонування підприємства як «відкритої» системи;
- визнання основною метою діяльності задоволення споживачів;
- адаптивність до зовнішнього середовища;
- зростання цінності фахівців, що володіють знаннями;
- підвищення ролі організаційної культури і мотивації співробітників.

В ході дослідження було висунуто і доведено тезу, що контролінг - сучасна концепція управління, базується на основних положеннях нової парадигми управління.

Для вирішення завдань управління запропонована модель системи контролінгу, що встановлює взаємозв'язок між цілями, суб'єктами і об'єктами контролінгу, його інструментарієм і інформаційною базою підприємства, призначена для забезпечення сталого розвитку підприємства в мінливому

зовнішньому середовищі.

Проведені дослідження дозволять найбільш раціонально здійснити впровадження системи контролінгу на підприємстві: визначити місце служби контролінгу в структурі управління, цілі її створення, функції і способи їх реалізації.

#### Список джерел

1. Старовойтов М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. – М. : Высшая школа, 2012.– 235 с.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Ханд ; пер. с нем. – М. :Наука, 2012. – 420 с.
3. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна система стратегічного менеджменту : монографія. / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
4. Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 256 с.
5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г.Г. Кірейцев. - К.: ЦУЛ, 2002 - 496с.
6. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 76 с.
7. Уткин Э. А. Контроллинг: российская практика / Э. А. Уткин, И. В. Мартынюк. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 272 с.
8. Зворотній Р.І. Методологія формування системи стратегічних орієнтирів розвитку підприємства в контексті фінансового управління вартістю / Р. І. Зворотній // Економіка та держава. – 2013. – №11. – С. 42 - 47

© Олексин А.Г., Лисенко Ж.П., 2017

## 5.2. Використання методів контролінгу в процесі комерціалізації підприємства

Контролінг в процесі вдосконалення комерційної діяльності підприємства слід розглядати як новий науковий напрям, орієнтований на підвищення ефективності методів управління матеріальними та продуктовими потоками шляхом підготовки інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень в даній області [5; 7].

Е. Майер подає таке визначення: «Під контролінгом слід розуміти керівну концепцію ефективного управління фірмою і забезпечення її довгострокового існування» [6, с.9].

Контролінг у комерційній діяльності підприємства являє собою функціонально відособлений напрям економічної роботи підприємств, пов'язаний з реалізацією функції управління на основі порівняльного аналізу можливих рішень, оцінки альтернативних варіантів і визначення оптимального з них в області комерційної діяльності.

До основних завдань контролінгу в області комерційної діяльності підприємства належать:

- пошук ефективних шляхів досягнення намічених цілей;
- прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень, спрямованих на досягнення мети;
- оцінка ефективності реалізації цілей.

Традиційно управління комерційною діяльністю включає наступні етапи: планування, оперативне керівництво, облік і контроль, аналіз. Основне завдання постачання – забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами необхідної номенклатури та якості з мінімальними витратами у встановлені терміни.

Реалізація даної задачі передбачає виконання таких функцій комерційної діяльності:

- планування потреби підприємства в матеріально-технічних ресурсах та обсягах збуту готової продукції;
- вибір і сегментація споживачів;
- підготовка та укладення договорів на поставку готової продукції за сегментами ринків збуту;

– встановлення норм і нормативів виробничих (складських) запасів матеріально-технічних ресурсів на складах підприємства, контроль за їх витрачанням у підрозділах підприємства;

– облік руху матеріально-технічних ресурсів і готової продукції;

– організація раціонального використання матеріально-технічних ресурсів у підрозділах підприємства;

– розробка та впровадження заходів по економії матеріально-технічних ресурсів, підвищенню ефективності їх використання, зниженню витрат, пов'язаних з транспортуванням та зберіганням; по ефективному збуту готової продукції.

Принципова відмінність методів контролінгу від традиційних методів управління комерційної діяльності полягає у вивченні та виборі методів управління на основі порівняльної оцінки можливих управлінських рішень.

Процес розробки управлінських рішень передбачає визначення цілей, пошук варіантів, розрахунок можливих витрат і втрат, побудова логічної або математичної моделі, визначення міри ризику, оцінку ефективності результату [7].

Контролінг в процесі комерційної діяльності виконує функцію «управління управлінням» і є синтезом планування, обліку, контролю, аналізу, організації інформаційних потоків, включає методи управління, спрямовані на досягнення єдиної мети [9]. Контролінг слід розглядати як динамічний процес розвитку системи управління комерційною діяльністю (рис. 1).

Головне завдання контролінгу – вибір найкращих методів і вироблення оптимальних управлінських рішень в управлінні комерційною діяльністю підприємства.

Контролінг у комерційній діяльності являє собою інформаційно-аналітичну систему підвищення ефективності управління комерційною діяльністю через оцінку і вибір управлінських рішень в області методів управління (рис. 2).

Складність реалізації методів контролінгу на відміну від традиційних методів управління в комерційній діяльності проявляється в особливостях інформаційного забезпечення прийнятих рішень.

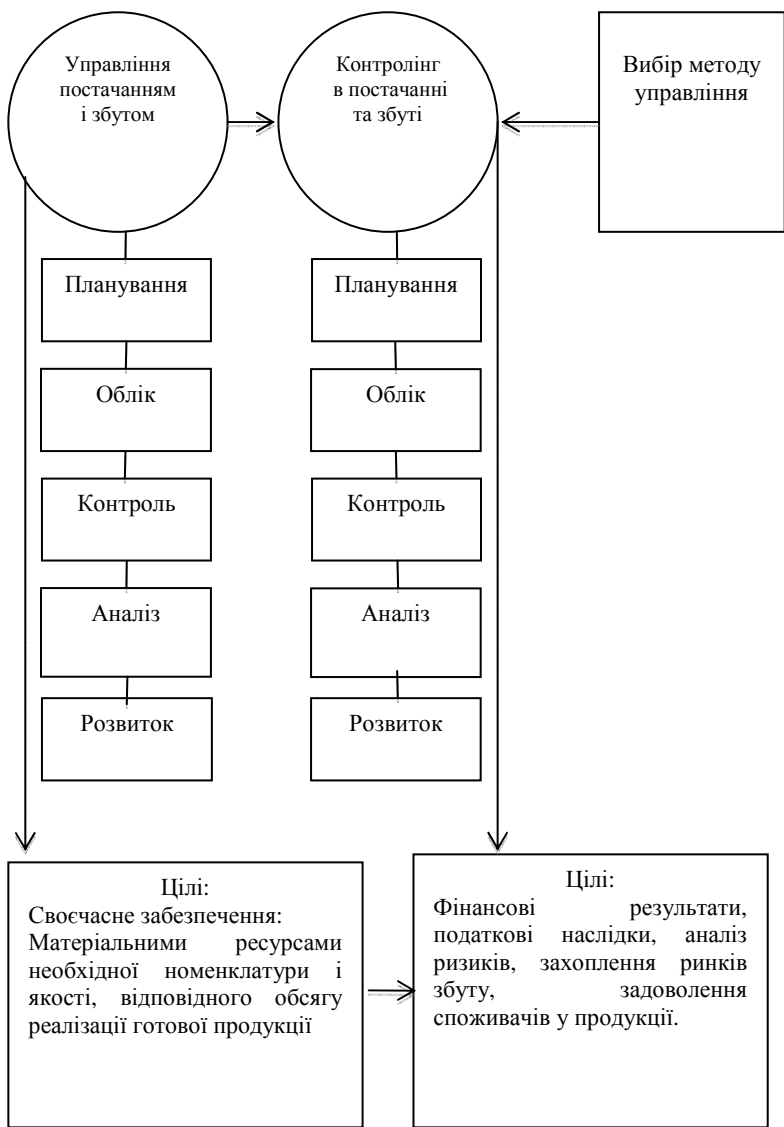


Рисунок 1. Трансформація системи управління комерційною діяльністю в систему контролінгу

*Джерело:* розробка авторів



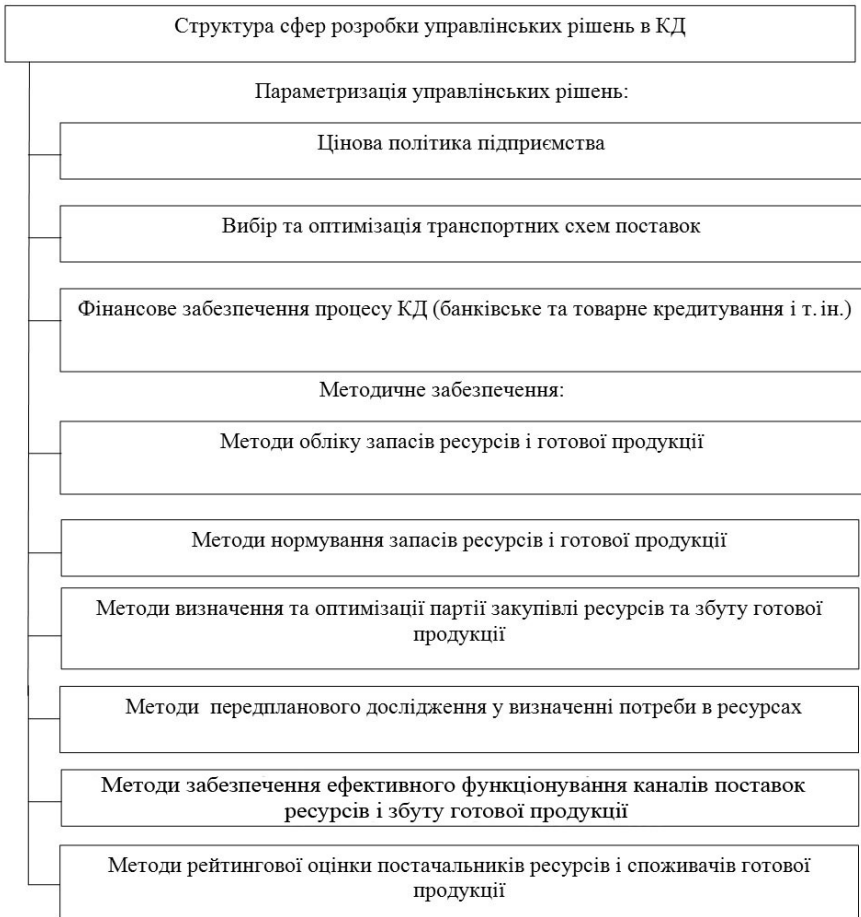


Рисунок 2. Структура сфер розробки управлінських рішень в процесі комерційної діяльності промислового підприємства за допомогою системи контролінгу

Якщо в процесі управління комерційною діяльністю підприємства використовуються в основному документи внутрішнього обліку (лімітно-забірні карти, акти обліку та списання матеріалів та інше), то в системі контролінгу використовується інформація з області бухгалтерського та податкового обліку, управлінських, фінансових, статистичних даних, законодавчі та нормативні акти, які можуть мати

відношення до інших напрямків діяльності підприємства (інвестиційної, фінансової, виробничої, збутової та інших).

Впровадження контролінгу в систему комерційної діяльності передбачає вибір управлінських рішень, орієнтованих на досягнення певних цілей. Однак критеріальні оцінки в процесі комерційної діяльності носять індивідуальний характер і багато в чому залежать від вибору методу рішення. Наприклад, в оцінці виробничих запасів використовуються різні методи обліку (ФІФО, ЛІФО, за середньою собівартістю).

Головне завдання бухгалтерського та податкового обліку – методично правильно відобразити операції зі списання виробничих запасів на витрати. Першорядне завдання контролінгу - обґрунтувати вибір методу оцінки запасів. Виходячи з критерію максимального прибутку або максимальних податкових вигод, виробничі запаси повинні бути збільшені, що вирішується за допомогою методу ЛІФО (рис. 3).

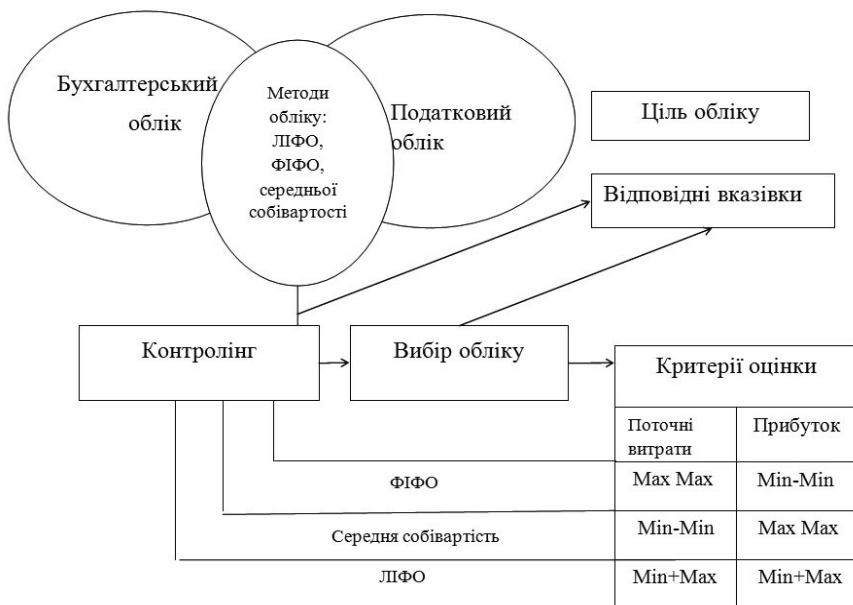


Рисунок 3. Схема порівняльної оцінки методів обліку виробничих запасів та готової продукції

Джерело: узагальнено авторами

Вибір постачальника / споживача – одне з найважливіших завдань комерційної діяльності підприємства, яке може бути успішно вирішене в системі контролінгу шляхом використання порівняльного аналізу методів і критеріїв оцінки [7; 8].

Шляхом оцінки та вибору постачальника / споживача з'являється можливість комплексного управління поставками через формування мережі надійних і конкурентоспроможних постачальників і споживачів, організації довгострокового співробітництва на взаємовигідних умовах. Це сприяє скороченню витрат в області закупівель і забезпечує ефективне управління виробничими запасами.

У рейтинговій оцінці постачальників ресурсів і споживачів продукції можуть використовуватися такі методи: експертної оцінки критеріїв конкурентоспроможності, порівняльної оцінки негативних факторів в діяльності постачальників/споживачів, поточної платоспроможності постачальників/споживачів, оцінки фінансової стійкості постачальників/ споживачів, порівняльної оцінки прибутковості і ділової активності постачальників/споживачів, комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності постачальників/споживачів.

Методи рейтингової оцінки постачальників/споживачів відрізняються не тільки алгоритмами розрахунків, а також результатами управлінських рішень. Так, метод експертної бальної оцінки орієнтований на максимальний сукупний результат. Метод відстаней, або еталонів, - на мінімальне значення комплексної оцінки. Метод негативних фактів в оцінці діяльності постачальників/споживачів - на мінімальний рівень темпу зростання цін та інших показників, що характеризують якість і надійність постачальників/ споживачів.

Метод оцінки поточної платоспроможності постачальників/споживачів заснований на порівнянні відносних коефіцієнтів ліквідності з рекомендованим рівнем показників, метод оцінки прибутковості припускає максимальний результат серед можливих.

Завдання контролінгу – вибрати метод оцінки постачальників/ споживачів з урахуванням можливих факторів впливу та специфіки діяльності підприємства.

Матричні методи оцінки постачальників/споживачів припускають спеціальні правила та прийоми для узагальнення системи критеріїв та отримання єдиного інтегрального критерію.

Методика рейтингової оцінки постачальників/споживачів включає наступні етапи: 1) збір та аналітична обробка вихідної інформації за оцінюваний період часу; 2) вибір і обґрунтування системи показників, які використовуються для рейтингової оцінки діяльності підприємств; 3) розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки; 4) класифікація (ранжування) підприємства за рейтингом.

Матричні методи і моделі рейтингової оцінки постачальників ресурсів і можливих споживачів представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Матричні методи і моделі рейтингової оцінки  
постачальників/споживачів

| Методи оцінки      | Результат оцінки | Алгоритм оцінки моделі                                     | Умовне позначення елементів моделі  |
|--------------------|------------------|--|---|
| 1. Метод сум       | Max              | $K_j = \sum_{i=1}^n a_{ij}$                                | $K_j$ – комплексна рейтингова оцінка критеріїв по кожному (j-му) постачальнику/споживачу;<br>$a_i$ – значення i-го критерію в балах;<br>$n$ - кількість критеріїв ( $i=1...n$ );<br>$j$ – порядковий номер постачальника / споживача. |
| 2. Метод балів     | Max              | $K_j = \sum_{i=1}^n b_{ij} \times g_i$                     | $b_i$ – значення i-го критерію в балах;<br>$g_i$ – вага (значимість) i-го критерію в частках.   |
| 3. Метод відстаней | Min              | $K_j = (1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2$ | $x_{ij}$ – координати точок матриці - стандартні показники j-го постачальника/споживача.  |

1. Перший метод полягає в сумарній оцінці показників по кожному підприємству. Максимальне значення показника комплексної оцінки характеризує найвищий рейтинг постачальника/споживача. До недоліків даного методу слід

віднести певні обмеження у виборі показників, оскільки не виключається можливість високої оцінки результатів за комплексним показником при значному відставанні по якомусь приватному показнику. Це відбувається, коли низькі результати окремих приватних показників покриваються високими результатами інших приватних показників. З метою отримання об'єктивної оцінки необхідно виключити ті показники, які найбільшою мірою можуть впливати на кінцевий результат.

2. Метод балів полягає в оцінці постачальника/споживача на основі наявних статистичних даних по кожному критерію в балах. Кожна оцінка множитья на вагу критерію, який визначається експертним шляхом залежно від важливості (значимості) показника. Підсумкова оцінка постачальника складається з суми отриманих бальних оцінок. Чим вище показник комплексної оцінки, тим вище рейтинг постачальника/споживача. Для розрахунку рейтингу може бути використана й інша система оцінок, при якій більш високий рейтинг свідчить про більший рівень негативних якостей постачальника /споживача. У цьому випадку перевагу отримує постачальник і споживач з найменшим рейтингом.

3. Метод відстаней передбачає визначення відстані від точки еталона до конкретних значень показників оцінюваних об'єктів.

У цьому методі показник комплексної оцінки враховує не тільки абсолютні значення порівнюваних приватних показників, але і їх близькість до найкращих значень серед даної сукупності підприємств.

Для побудови матричних моделей слід скласти систему оціночних показників потенційних постачальників / споживачів.

Основними критеріями, за якими відбувається оцінка постачальників/ споживачів, є ціна. Також можуть використовуватися такі критерії, як організаційний тип постачальника/споживача, стаж роботи на товарному ринку з постачання конкретних товарів; стаж договірних відносин постачальника зі споживачем.

Об'єктами оцінки потенційних постачальників / споживачів виступають також такі критерії: як забезпечення післягарантійного обслуговування; технічні можливості постачальника; виробничий або дистриб'юторський потенціал.

До організаційно-економічних критеріїв оцінки потенційних постачальників/споживачів відносять систему управління поставками, умови і способи зберігання продукції, умови доставки продукції, включаючи наявність власних транспортних засобів, сервісні послуги, кваліфікацію персоналу.

Критерії оцінки постачальників і споживачів нерідко мають узагальнюючий характер і не враховують специфіку окремих видів товарів, тому для кожного конкретного випадку закупівлі вони встановлюються індивідуально.

Один і той же критерій може мати різні оціночні характеристики [2; 9]. Так, в основі критерію «якість сировини / продукції» можна використовувати показники вхідного контролю: максимальне значення (п'ять балів) допускається, якщо на вхідному контролі, не виявлено відхилень за показниками якості. Якщо до 10% продукції, що поставляється, не відповідає показникам вхідного контролю, то оцінка постачальника чи споживача становить два бали. Якщо більше 10% продукції, що поставляється не відповідає показникам вхідного контролю – нульова оцінка.

В оцінці цінового чинника використовують закупівельні ціни постачальників або відпускні ціни на готову продукцію на основі котирування цін або оцінку постачальників / споживачів за рівнем ціни на відповідність умовам конкурсу. Критерій включає максимальну оцінку (п'ять балів) при дотриманні конкурсної ціни; середню оцінку (три бали), якщо ціна поставки підвищується на розмір інфляції; мінімальну оцінку, якщо підвищення ціни на сировину перевищить рівень інфляції.

Отримана рейтингова оцінка дозволяє класифікувати кожного постачальника / споживача за категоріями надійності (табл.2).

Залежно від категорії постачальника / споживача визначається характер договірних відносин, складається реєстр реальних клієнтів, укладаються договори поставки (табл. 3).

Статистичний метод оцінки постачальників за допомогою коефіцієнтів динаміки заснований на порівняльній оцінці показників, що характеризують темпи зростання негативних факторів в роботі постачальників за звітний період (табл. 4).

Таблиця 2

Класифікація постачальника за категоріями надійності  
(зразок форми)

| Характеристика постачальника/споживача   | Категорія постачальника/споживача |   |   |   |
|--|-----------------------------------|---|---|---|
|  | A                                 | B | C | D |
| Має зі споживачем тривалі договірні відносини, відомий на товарному ринку, стабільно виконує договірні зобов'язання: поставляє продукцію за узгодженою (конкурсної) ціною у встановлені терміни і необхідної якості.                 |                                   |   |   |   |
| Має зі споживачем договірні відносини, стабільно виконує договірні зобов'язання за ціною і термінами поставок, але має окремі відхилення за якістю товарів   |                                   |   |   |   |
| У договірних відносинах є відхилення: запізнення за термінами поставки (не більше семи днів), або порушення щодо якості продукції (не більше 10% від обсягу поставки), або перевищення конкурсної ціни відповідно до рівня інфляції. |                                   |   |   |   |
| У договірних відносинах є відхилення: запізнення за термінами поставки більше семи днів, або порушення щодо якості продукції (більше 10% від обсягу поставки), або перевищення конкурсної ціни в порівнянні з рівнем інфляції        |                                   |   |   |   |

Таблиця 3

Форма співпраці в залежності від категорії  
постачальника/споживача

| Категорія постачальників | Форма співпраці  |
|--------------------------|--|
| A                        | Перевага при укладенні договору поставки; можлива оплата авансу без банківської гарантії |
| B                        | Укладення договору за умови проведення інспекцій у постачальника / споживача             |
| C                        | Договір можливий тільки при відсутності альтернатив                                      |
| D                        | Договір неможливий, слід виключити зі списку претендентів на участь у конкурсі           |

Таблиця 4

## Статистичний метод оцінки постачальників

| Алгоритм оцінок  | методу | Формалізовані критерії оцінки                              | Умовне позначення параметрів оцінки   |
|--|--------|--|---|
| 1. Середній коефіцієнт цін $I_{ij}$ $i$ -го виду ресурсу $j$ -го постачальника |        | $I_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n I_{ij} S_n}{\sum S_n}$        | $S_n$ - ціна сировини $i$ -й різноманітності $j$ -го постачальника<br>$n$ - кількість видів ресурсів, що постачаються         |
| 2. Коефіцієнт динаміки постачань товарів приналежної якості ( $I_{нк}$ )       |        | $I_{нк} = \left(\frac{d_{ir1}}{d_{ir0}}\right) \times 100$ | $d_{ir1}, d_{ir0}$ - доля товару приналежної якості в загальному обсязі постачання відповідно за звітний та попередній період |
| 3. Коефіцієнт динаміки порушень установлених термінів поставки                 |        | $I_n = \left(\frac{O_{cp1}}{O_{cp0}}\right) \times 100$    | $O_{cp1}, O_{cp2}$ - середнє запізнення термінів постачання відповідно в звітному та попередньому періоді, днів               |
| 4. Загальна рейтингова оцінка критеріїв ( $K_{ij}$ ) для постачальника         |        | $K_{ij} = \sum_{i=1}^n I_i \times J_i$                     | $I_i$ - оцінка $i$ -го критерію $j$ -го постачальника<br>$J_i$ - значимість (вага) $i$ -го критерію                           |

До негативних факторів в роботі постачальників відносяться: зростання цін на матеріально-технічні ресурси, які поставляються, збільшення поставок товарів неналежної якості, зростання порушень встановлених строків поставок. При використанні даного методу постачальник, який одержав найменшу комплексну оцінку, є найкращим, оскільки має мінімальний рівень негативних характеристик і відповідно найвищий рейтинг.

Недолік даного методу полягає в обмеженні вибору постачальників. Метод можна застосовувати тільки до тих постачальників, з якими у споживача вже склалися договірні відносини вибору і здійснюється систематичний облік показників оцінки їхньої діяльності. До нових постачальників, невідомих на товарному ринку, метод не застосовується.

Фінансовий стан потенційних постачальників також впливає на розвиток договірних відносин. Дефіцит фінансових ресурсів постачальника може призвести до падіння обсягів виробництва. У



цьому випадку виникає ризик невиконання постачальником своїх договірних зобов'язань.

Нестійкий фінансовий стан постачальника може відбитися на вимушеній заміні одних матеріальних ресурсів на інші або призвести до падіння, до зміни черговості виконання замовлень. Це, в свою чергу, може викликати зниження якості продукції, що поставляється і рівня логістичного обслуговування споживачів.

Фінансові проблеми постачальника можуть призвести до змін в номенклатурі продукції, яка випускається, що підвищує ймовірність зростання асортиментних відхилень від плану поставки за договором.

Фінансовий стан постачальника впливає на вибір форм розрахунків між партнерами, тривалість господарських зв'язків і є визначальним в рейтинговій оцінці постачальників.

Оцінка фінансового стану постачальників передбачає вивчення динаміки абсолютних і відносних показників бухгалтерського балансу та інших форм бухгалтерської звітності, їх порівняння з нормативними величинами (вимагає уточнення значень для кожної галузі і виду діяльності) або кращими значеннями підприємств - партнерів (табл.5).

Фінансовий стан постачальника встановлюється шляхом узагальнення отриманих оцінок [7]. Дані показники є критеріальними, оскільки з їх допомогою формуються критерії, що дозволяють визначити якість фінансового стану постачальника. Так, низькі значення коефіцієнтів поточної ліквідності та фінансової стійкості характеризують високу залежність від залучених коштів і є критеріями банкрутства постачальника або сигналом для припинення його виробництва. Низька оборотність господарських коштів постачальника є результатом неефективного управління виробничими запасами, розрахунками з дебіторами і кредиторами, що може призвести до кризового фінансового стану і постачальника, і споживача.

Комплексна рейтингова оцінка фінансово-господарської діяльності постачальників може бути отримана з використанням економіко-математичних методів, включаючи матричні методи сум, балів або відстаней.

Для скорочення ризиків комерційної діяльності та запобігання банкрутству споживача доцільно здійснювати контроль і аналіз фінансового стану постачальника не тільки на

етапі його вибору, а й протягом усього періоду господарських відносин у процесі забезпечення ресурсами.

Таблиця 5

Методи і моделі оцінки фінансового стану постачальника

| Методи оцінки                                 | Показник оцінки (рекомендованого рівня)  | Алгоритм оцінки  | Умови позначення елементів моделі   |
|---|--|--|---|
| 1. Оцінка можливого банкрутства постачальника | Коефіцієнт поточної ліквідності постачальника ( $K_1=1,5-2$ ).<br>Коефіцієнт абсолютної ліквідності постачальника ( $K_2=0,2-0,5$ ). | $K_1 = \frac{ГЗ + КФВ + ДЗ + З}{КО}$ $K_2 = \frac{ГЗ + КФВ}{КО}$ | ГЗ – грошові засоби<br>КФВ - короткострокові фінансові вклади<br>ДЗ – Дебіторська заборгованість<br>З-запаси<br>КО – короткострокові зобов'язання |
| 2. Оцінка фінансової стійкості постачальника  | Коефіцієнт маневреності постачальника ( $K_3 \geq 0,5$ )<br>Коефіцієнт покриття запасів ( $K_4=0,6-0,8$ )                            | $K_3 = \frac{ВОЗ}{ВК}$ $K_4 = \frac{ВОЗ}{З}$                     | ВОЗ – власні оборотні засоби<br>ВК- власний капітал<br>З-запаси   |
| 3. Оцінка ділової активності постачальника    | Рентабельність продукції постачальника ( $K_5=\max$ )<br>Коефіцієнт обертання запасів постачальника ( $K_6=\max$ )                   | $K_5 = \frac{ПР}{ВР}$ $K_6 = \frac{ВР}{З}$                       | ВР – виручка від продаж продукції<br>ПР – прибуток від продаж продукції   |

Отже, контролінг, як новий науковий напрям в менеджменті, вирішуючи завдання вибору методів оцінки постачальників, пропонує методи контролю та аналізу фінансового стану потенційних і реальних постачальників, що дозволяє мінімізувати ризики постачання.

Таким чином, метод контролінгу пропонує системний підхід в оцінці управлінських рішень, орієнтованих на вибір

можливих методів управління в комерційній діяльності. Особливістю контролінгу в процесі КД є багатоваріантність рішень і їх результатів. Контролінг здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень з метою підвищення ефективності процесу комерційної діяльності, запобігає можливому банкрутству і кризовим ситуаціям, що забезпечує розвиток довгострокових довірливих відносин з постачальниками і споживачами на вигідних економічних умовах.

#### Список джерел

1. Дыбаль С. В. Финансовый анализ: теория и практика: Уч. пособие / С.В. Дыбаль. – СПб.: Бизнес-пресса, 2006. – 305с.
2. Захарченко В. Диалоговый метод контроля производства /В. Захарченко, С. Мардарь //Факторы и методы эффективной реализации процессов управления : сб.науч.ст. – Екатеринбург : УГТУ, 1999. – С.121 – 127.
3. Захарченко В. И. Коммерческий центр на предприятии / В.И. Захарченко // ЭКО, 1991. - №7. – С. 135.
4. Захарченко В.І. Комерціалізація промислового підприємства в трансформаційній економіці: Монографія/ В.І. Захарченко, Н.М. Андрієнко.– Одеса: Атлант, 2015. – 111 с.
5. Майер Э. Контролинг как система мышления и управления / Э. Майер // Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96с.
6. Манн Р. Контролинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер // Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 208с.
7. Карминский А. М. и др. Контролинг в бизнесе. Методологические и практические основы настроения контроллинга в организациях / А.М. Карминский. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 210 с.
8. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга/Пер. нем. / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 165с.
9. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций ; 2-е изд. / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2008. – 385 с.

© Захарченко В.І., Балахонова О.В., 2017

### **5.3. Формування стратегії високотехнологічного розвитку промислового підприємства в умовах кризи національної економіки**

Світова фінансова криза, що вибухнула, негативно вплинула на розвиток науки і техніки, високотехнологічних процесів в країні, що обумовлене загальним спадом обсягів виробництва, реалізації продукції і значним зниженням прибутковості підприємств (фірм). Україна, не встигнувши оправитися від системної кризи перехідного періоду виявилася перед лицем світової фінансової кризи, яка до певної міри посилила ще ряд невіршених структурних проблем, породженою системною кризою перехідного періоду. До цих проблем, в першу чергу, відноситься нераціональна структура виробництва, низька продуктивність праці, низька конкурентоспроможність продукції вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках. Світова фінансова криза виявила всі недоліки не лише в інвестиційному і кредитово-банківському секторі України. Він розкрив найбільші недоліки і диспропорції в економіці країни і системі її регулювання.

Те, що соціально-економічна ситуація в Україні просто кричуща, є незаперечним фактом. Україна завершила складний 2015 рік з невтішними соціально-економічними результатами. Зниження ВВП за підсумками року становить майже 11%, промислового виробництва - 13,4%, експорту - майже на третину. Країна посіла перше місце в світі за показником зростання інфляції - понад 43%, а це означає суттєве падіння купівельної спроможності громадян, заморожування внутрішнього ринку. Міжнародні аналітичні звіти, якими рясніють перші місяці року, не додають оптимізму. За даними міжнародних аналітиків, вітчизняна економіка потрапила у п'ятірку найгірших у світі, 140-ва - за довірою до банківської системи, 162-га - за рівнем економічних свобод [11].

КМ Україні прийняв в кінці 2014 р. програму антикризових заходів на 2015 р. та наступні роки, де визначено основні пріоритети з виходу з кризи, серед яких : проведення в державі інституційних реформ; структурне оновлення економіки, а так

само зменшення залежності її від експорту природних ресурсів; посилення внутрішнього попиту в країні [1].

Як пріоритетні антикризові заходи середньострокової політики держави передбачена прискорена модернізація економіки країни на базі радикальної активізації високотехнологічного процесу і стимулювання ресурсозберігання як основи підвищення енергетичної і ресурсної ефективності.

Інновація тут розглядається як головний чинник і вирішальна умова підвищення конкурентоспроможності продукції, реструктуризації, модернізації економіки країни і підвищення ефективності господарської діяльності.

В основу інновацій мають бути покладені нові знання, досягнення науково-технічного прогресу з метою знаходження нових способів виготовлення продукції, надання різних послуг, впровадження прогресивних ресурсозберігаючих технологій і організації виробництва. Інновація – це свого роду наукове підприємництво ставить своїм завданням зміни якісних характеристик застарілих засобів виробництва і предметів вжитку і заміну їх новими, конкурентоздатними, більш повно задовольняючими потребам суспільства.

При поліпшенні техніко-економічних характеристик продукції, що випускається, підвищення обсягів виробництва і прибутковості підприємства інновації часто зв'язані з реінжинірингом бізнес-процесів, організацією і управлінням.

Реінжиніринг широко застосовується на підприємствах (організаціях), коли необхідно отримати значне поліпшення техніко-економічних показників або здійснити перебудову організаційних структур, систем управління якістю, організації високотехнологічної діяльності, а також підвищити рівень автоматизації, механізації трудомістких ручних робіт і т.д.

Виходячи з вищесказаного високі технології слід розглядати як багатофакторний процес здійснення змін у всіх сферах науково-технічної, економічної, комерційної і управлінської діяльності з метою їх оновлення і підвищення прибутковості. Інновація – не лише технічна, але і економічна категорія. Видний фахівець в області інноватики І. Шумпетер [10], зокрема, писав, що відкриття, винаходи нових машин, пристроїв, технологій і впровадження їх у виробництво і на ринок – це вихідний стан НТП та інновацій. А на думку Пітера Ф. Друкера, інновація

більшою мірою відноситься до економічного або соціального поняття, оскільки метою її є підвищення віддачі від вкладених в здобуття вказаних новин ресурсів [3].

Всі нововведення покликані забезпечити низькі витрати виробництва, високий рівень якості виготовлення і високу конкурентоспроможність продукції, внаслідок чого повинні відповідати наступним вимогам:

- 1) наявність новизни і високої конкурентоспроможності;
- 2) задовольняти особисті і суспільні потреби, бути придатними для особистого і виробничого вжитку.

Саме тому, необхідно створити умови для розвитку високотехнологічної діяльності і підвищення інновативності підприємства.

Інновативність підприємства відноситься до його основних конкурентних переваг. Вона пов'язана і взаємодіє з конкурентоспроможністю підприємства. При цьому її слід розглядати не лише як конкурентна перевага, але і як засіб управління потенціалом підприємства. Під інновативністю підприємства розуміється здатність оперативно реагувати на різні, навіть незначні зміни кон'юнктури ринку – попиту, пропозиції, ціни, конкурентоспроможності продукції, ємкості сегментації ринку та ін. – і приймати необхідні заходи.

До таких заходів відносяться поліпшення якості продукції, випуск нової або модифікованої старої продукції, посилення маркетингової дії на попит, просування і збут товару, а також впровадження прогресивних технологій і методів управління конкурентоспроможністю підприємства.

Із загального числа конкурентних переваг підприємства основною є стабільність інвестиційного забезпечення, без якого неможлива жодна високотехнологічна діяльність, але не менш важливою є наявність власних інноваційних служб (відділів, бюро, лабораторій) і висококваліфікованих фахівців, зайнятих у високотехнологічній діяльності і здатних забезпечувати високу інноваційну активність своїми силами або із залученням консалтингових фірм, науково-дослідних організацій.

Так робиться в багатьох зарубіжних фірмах і на вітчизняних підприємствах харчової, рибної, фармацевтичної та інших галузей. Нескладні, фінансово малоємні інновації фірми розробляють своїми силами; більш складніші, трудомісткі і

наукоємні нововведення – як правило, із залученням НДІ, вузів. При цьому власні інноваційні служби підприємства займаються освітленням новин, впровадженням їх у виробництво і комерціалізацією на ринку нововведень.

Такі конкурентні переваги, як близькість фірми до джерел сировини, матеріалів, ринкам збуту продукції, а також висока якість і ефективність використання виробничих ресурсів, забезпечують зниження витрат виробництва за рахунок економії на дешевших джерелах сировини, матеріалів, робочої сили і економії на транспортних витратах. Важливою перевагою, сприяючою підвищенню конкурентоспроможності підприємства і продукції, що випускається, є вживання прогресивних ресурсозберігаючих технологій і раціональна організація виробництва, яка у поєднанні з розвиненою матеріально-технічною базою забезпечує значний рівень продуктивності праці, якості виготовлення продукції і зниження витрат виробництва. Висока ефективність використання виробничих потужностей і ресурсів підприємства обумовлює ефективність виробництва і прибутковість підприємства, знижує собівартість продукції.

Вельми значимою конкурентною перевагою є моніторинг кон'юнктури ринку і конкурентоспроможності продукції, який необхідний підприємству для ухвалення відповідних рішень і перебудови механізмів управління своєю конкурентоспроможністю, а також підвищення конкурентоспроможності власної продукції. Саме систематичний моніторинг кон'юнктури ринку служить інформаційним ресурсом інновативності підприємства, здатним забезпечити реагування на всі зміни конкурентоспроможності продукції, кон'юнктуру ринку і в цілому управління конкурентоспроможністю підприємства.

Всі перераховані конкурентні переваги підприємства обумовлюють підвищення конкурентоспроможності не лише самого підприємства, але і його продукції. Вони зумовлюють і ефективність (прибутковість) господарської діяльності підприємства в цілому [9]. У зв'язку з цим можна стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства і продукції, що випускається ним є головним чинником і вирішальною умовою підвищення прибутковості його господарської діяльності.

Виходячи з вищевикладеного основну увагу керівництву підприємств слід зосередити в першу чергу на вдосконаленні управління конкурентоспроможністю підприємства і його конкурентними перевагами. На дані питання потрібно націлити організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства зі всіма його адміністративними, організаційними, економічними, правовими важелями і стимул-реакціями. При цьому слід враховувати і ефективно використовувати інноваційний потенціал і інновативність підприємства.

Потенціал в цілому характеризує максимальні (потенційні) можливості підприємства, які реально існують і яких можна досягти в перспективі при здійсненні певних якісних перетворень в області технології, організації і управління виробництвом.

Тут потенціал підприємства характеризує перспективи його розвитку і набуває форми перспективного потенціалу, якого можна досягти за ідеальних або близьких до них умов розвитку виробництва і науково-технічного прогресу [6].

Перспективний потенціал складається з двох частин – використані і невикористані можливості [7]. До використаних можливостей відноситься фактичний досягнутий рівень потенціалу підприємства, тобто фактичний обсяг випуску продукції, вироблений при рівні розвитку організації, механізації і автоматизації виробництва і управління, що існує на підприємстві, і при неповному використанні потенційних можливостей підприємства.

До другої частини потенціалу підприємства відносяться невикористані можливості або резерви виробництва і управління, які реально існують, але фактично не зажадалися через ряд недоліків в організації, техніці, технології виробництва, наявності простоїв устаткування, низької технічної готовності, втрат робочого часу, браку в роботі, наднормативних відходів сировини, матеріалів, енергії та інших втрат виробництва.

Резерви виробництва визначаються як різниця між перспективним і фактично досягнутим рівнем використання потенціалу.

Знання перспективного потенціалу і прихованих резервів виробництва дозволяє розкрити перспективи розвитку



підприємства, цілеспрямовано виявляти невикористані можливості – резерви потенціалу підприємства і планомірно залучати їх до господарського обороту. Для цього необхідно мобілізувати потенціал високотехнологічної діяльності підприємства для практичного вживання новітніх досягнень науки, техніки, технологи і передового досвіду новаторів виробництва. Велика роль тут відводиться інновативності підприємства, яка забезпечує своєчасне оперативне реагування на різні зміни ринкової кон'юнктури в реалізації невикористаних можливостей потенціалу підприємства.

Багато підприємств володіють достатнім виробничим, науково-технічним і кадровим потенціалом, проте мають низьку інновативність – здатність виявляти і швидко реагувати на все, навіть на незначну зміну на ринку товарів і послуг. При цьому зміну кон'юнктури ринку обумовлюють вибір новин з врахуванням реальності їх освоєння. Для одних нововведень необхідні капітальні витрати, значні науково-технічні, маркетингові перетворення і тривалі терміни окупності, для інших це не вимагається. Є нововведення пріоритетні – вирішальні, які вимагають невідкладного застосування – без них не можна обійтися. Ці нововведення, як правило, упроваджуються. Є оригінальні високотехнологічні рішення, підприємства, що значно підвищують конкурентоспроможність, і ефективність використання його потенціалу, але вони набагато дорожчі звичайних заходів і для їх введення слід діждатися кращих часів (накопичення ресурсів та інвестицій).

У зв'язку з цим, необхідне вироблення раціонального підходу до відбору нововведень:

- 1) першочергових – що вимагають негайного впровадження;
- 2) тих, що підлягають впровадженню в перспективі – через рік, два і більше. Відбір першочергових новин пов'язаний з проблемами, які стоять перед підприємством.

Ми приводимо аналітичну схему проблем, що обумовлюють необхідність розвитку і вдосконалення високотехнологічної діяльності на підприємствах з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, і ефективності господарської діяльності; чинників стримуючих розвиток інновацій, і чинників, сприяючих цьому розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники, які впливають на високотехнологічну діяльність підприємства

| Чинники  | Зміст  |
|--|--|
| Проблеми, які обумовлюють необхідність нововведень | Низька якість продукції та значний брак  |
|  | Великі витрати виробництва   |
|  | Низька продуктивність праці  |
|  | Наднормативні втрати робочого часу, сировини, матеріалів, простої устаткування   |
|  | Застаріле устаткування, зниження фондівіддачі  |
|  | Зниження конкурентоспроможності продукції  |
|  | Зниження попиту, утруднення просування, збуту товарів  |
|  | Зниження прибутку та іміджу підприємства   |
|  | Втрата ряду конкурентних переваг підприємства та ефективності їх використання  |
| Чинники, які стримують здійснення нововведень      | Дефіцит інвестицій в інновацію   |
|  | Застаріла (морально і фізично) МТБ підприємства  |
|  | Низький науково-технічний потенціал і невпевненість в успіху   |
|  | Відсутність власних служб з інновацій  |
|  | Низький рівень інновативності підприємства і великі витрати на виробництво   |
|  | Дефіцит кваліфікованих кадрів  |
|  | Слабке інформаційне забезпечення інновацій   |
| Низька патентозабезпеченість інновацій             |  |
| Чинники, які сприяють здійсненню нововведень       | Високий рівень кваліфікації кадрів   |
|  | Високий рівень МБТ підприємства  |
|  | Стабільність інвестиційного забезпечення інновацій   |
|  | Наявність власних технічних, конструкторських, експериментально-дослідницьких лабораторій або спеціальних інноваційних служб |
|  | Високий рівень якості та низькі витрати виробництва та обороту   |
|  | Достатньо високий, стабільний рівень рентабельності підприємства   |
|  | Високий рівень використання виробничої потужності та ресурсів  |
|  | Високий інноваційний потенціал підприємства та інформаційне забезпечення інновацій   |
|  | Високий імідж підприємства   |

Інновації здійснюються не лише для оновлення продукції і підвищення її конкурентоспроможності, але і для підвищення конкурентоспроможності всього підприємства, включаючи основне і допоміжне виробництво.

До проблем, що обумовлюють необхідність інновацій, відносяться в першу чергу зниження продуктивності праці, якості продукції, які в цілому знижують її конкурентоспроможність. Це обумовлено недостатньою активністю розвитку високотехнологічної діяльності або взагалі відсутністю її і виникненням простоїв устаткування, втрат робочого часу, пониження якості виготовлення продукції і появою дефектів і браку в роботі. Внаслідок недостатнього освоєння у виробництві маловідходних, безвідходних технологій на підприємствах перевищені наднормативні відходи сировини, матеріалів, втрати енергії і т.п. У зв'язку з цим для виявлення і оцінки стримуючих і сприяючих чинників розвитку інновації необхідний глибший аналіз ряду проблем, що заважають зростанню конкурентоспроможності продукції і прибутковості підприємства.

До стримуючих чинників в першу чергу слід віднести дефіцит інвестицій, без яких неможливо починати інноваційну діяльність; застарілу МТБ і низький науково-технічний потенціал підприємства; дефіцит висококваліфікованих інженерних, наукових і робочих кадрів, які створюють основу для розвитку інновацій. Це основні чинники. Останні також виступають в певній мірі як стримуючі, проте вони вторинні і сповна переборні в процесі високотехнологічної діяльності. Хоча низький рівень якості, відсутність служб інновації, безперечно, стримують розвиток інновації і інноваційної активності, але їх потрібно вирішувати в робочому порядку.

Чинники, які сприяють здійсненню високотехнологічної діяльності, зазвичай виявляються на крупних і середніх, досить рентабельних підприємствах, з досить високим науково-технічним і організаційним рівнем, стабільним інвестиційним забезпеченням, сучасною МТБ, кваліфікованими кадрами; обсягами виробництва, що характеризуються зростанням. На таких підприємствах в основному є власні технічні, конструкторські, технологічні, маркетингові, інноваційні служби,

лабораторії або окремі кваліфіковані фахівці, що сприяють розгортанню високотехнологічної діяльності.

На відміну від інноваційного потенціалу, що розкриває можливості і резерви виробництва, інновативність підприємства характеризує його інноваційну здатність реалізовувати ці потенційні можливості з широким використанням прогресивних систем, методів, механізмів управління, нових ресурсозберігаючих технологій виробництва, організації праці і т.п. У зв'язку з цим необхідно розглядати інновативність підприємства як головну конкурентну перевагу, що підвищує конкурентоспроможність підприємства і ефективність використання інноваційного потенціалу.

Після аналізу і розділення всіх чинників на стримуючих і сприяючих розвитку високотехнологічної діяльності можна приймати відповідні рішення з мобілізації потенціалу підприємства, фірми і його інновативності для усунення негативних чинників, які гальмують розвиток високотехнологічної діяльності, і реалізації механізмів дії позитивних чинників, сприяючих успішному розвитку інновації, яка забезпечить підвищення конкурентоспроможності продукції і прибутковості підприємства.

Необхідно також проаналізувати інновативність підприємства і як функцію управління інновацією, тобто її фактичну здатність систематично відстежувати основні зміни ринкової кон'юнктури, оперативно реагувати на ці зміни, забезпечувати перебудову виробництва на випуск більш конкурентоздатної продукції і приведення інноваційного потенціалу підприємства і його конкурентних переваг у відповідність з вимогами ринку і його кон'юнктури.

Щоб добитися інноваційної активності, слід постійно підвищувати організаційний, технічний рівень, кадровий потенціал підприємства і удосконалювати методи управління ними. Для цього слід перебудувати систему управління, створити новий або удосконалити економічний механізм управління інновацією, що діє, який націлить підприємство на підвищення конкурентоспроможності продукції і прибутковості.

Важливу роль в управлінні високотехнологічною діяльністю має розробка високотехнологічної стратегії підприємства, яка повинна заздалегідь зумовлювати довгострокову основу

комплексної дії на основні чинників і умов, які сприяють успішному розвитку високотехнологічної діяльності в перспективі. За своїм змістом інноваційна стратегія повинна формуватися на основі наукових принципів і загальної стратегії підприємства [1].

Вона є методичною базою для стратегічного і тактичного планування високотехнологічної діяльності підприємства на основі прогнозування і обліку таких завдань, як досягнутий і перспективний рівень розвитку потенціалу підприємства, стратегія маркетингу, сировинний, науково-технічний, кадровий потенціал і ринкова кон'юнктура.

Високотехнологічна стратегія підприємства повинна будуватися на основі наступних принципів:

1) пріоритетність нововведень – віддача перевагам в розробці таких стратегічних, економічно доцільних новин, без яких неможливо обійтися в досягненні першочергових цілей розвитку підприємства;

2) спадкоємність і узгодження стратегічних цілей і завдань розвитку інновації з ресурсами, засобами досягнення цілей і кінцевими результатами (прибутковістю підприємства); при цьому розподіл і перерозподіл ресурсів має бути цільовим – виключно на високотехнологічну діяльність;

3) ефективність нововведень – всі вони повинні відбиратися і реалізовуватися за умови пріоритетності і реальності їх виробництва на тій, що є на підприємстві МТБ, не вимагати великих капітальних витрат і володіти відносно швидкою окупністю цих витрат;

4) орієнтація високотехнологічних стратегій виключно на кінцеві результати – впровадження, комерціалізація нововведень і отримання прибутку.

Таким чином, спираючись на вищезгадані принципи, можна обґрунтовано сформувати економічний механізм і систему управління високими технологіями, ефективно управляти ними на підприємстві.

#### Список джерел

1. Програма діяльності КМ України // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 231. – С. 5–7.

2. Ансофф И. Стратегическое управление /И.Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в 21 веке : Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2002. – 272 с.
4. Захарченко В. И. Корпоративная культура и высокотехнологическое производство /В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов. – Одесса: ОЮИ ХНУВД, 2008. – 83 с.
5. Захарченко В. Научно-технологическое прогнозирование и развитие региона /В. Захарченко, В. Вайсман, Е. Молина. – Одесса : Наука и техника, 2004. – 160 с.
6. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений : Монография /В.И. Захарченко. – Одесса: ИРЭНТ и Т, 1999. – 200 с.
7. Меркулов Н.Н. Научно-технологическая деятельность : инновационный аспект / Под ред. В. И. Захарченко. – Одесса: Астропринт, 2007. – 150 с.
8. Петрович Й.М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю промислового підприємства : Монографія /Й.М. Петрович, О.В. Кривешко, І.О. Ступак. – Львів: Львівська політехніка, 2012. – 228 с.
9. Портер М. Е. Стратегія конкуренції /М.Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития /Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
11. Вийти з економічної та політичної кризи цивілізованим шляхом, об'єднуючи суспільство : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspp.ua/vijti-z-ekonomichnoї-ta-politichnoї-krizi-czivilizovanim-shlyahom-obednuyuchi-suspilstvo.html>

© Захарченко Н.В., 2017

#### **5.4. Модель організації перевезень вантажів при різних комбінаціях спільної роботи всіх видів транспорту**

Науково-технічний прогрес в транспортній галузі є одним із головних факторів розвитку суспільства, підвищення добробуту його громадян. Стратегічним завданням науково-технічної політики в області транспортної системи (ТС) держави є вихід на світовий рівень за технічними параметрами та якістю послуг, що реалізуються транспортом. У зв'язку з цим першочерговим і пріоритетним завданням для транспортної галузі є розширення наукових досліджень з проблем створення прогресивних технологій організації міжнародних вантажних перевезень та технічних засобів нових поколінь, формування та функціонування ефективної ТС, розробка принципово нових систем управління з використанням прогресивних інформаційних технологій.

Об'єктивні закономірності функціонування транспортної системи наступні:

- нормальне функціонування транспортної системи за рахунок налагодженої роботи усіх видів транспорту, що входять в дану систему;

- обов'язковий пропорційний розвиток провізних та переробних можливостей на взаємодіючих напрямках транспортної мережі різних видів транспорту;

- визначення якості транспортного обслуговування економіки народного господарства та населення країни державними стандартами якості перевезення і відповідними тарифами;

- досягнення оптимальної організації вантажопотоків на транспортній мережі з запровадженням методу комплексних аналітичних співставлень, що охоплюють весь логістичний шлях проходження вантажів;

- одержання найвищої продуктивності роботи транспорту за кінцевим результатом на основі теорії комплексної експлуатації видів транспорту, що виступає системною формою їх використання.

Незважаючи на вдале геополітичне розташування Україна

ще не має достатньо розгалуженої системи транспортно-комунікаційних сполучень та значно відстає в створенні власних транспортних коридорів, що негативно впливає на формування конкурентоспроможності як держави, так і вітчизняних підприємств. Напрямок розширення міжнародних транспортних коридорів є одним з пріоритетних у державній транспортній політиці країни на шляху її інтеграції в міжнародну економічну систему [1].

На сьогоднішній день Україна вдало вирізняється з-поміж інших країн тим, що значна кількість її міст знаходяться на традиційних транспортно-комунікаційних маршрутах євразійського континенту. Питання створення Україною міжнародних транспортних коридорів дозволить прискорити не тільки досягнення стратегічних цілей інтеграції в Європейську спільноту, але й розв'язання таких задач, як залучення додаткових інвестицій в розвиток транспортної інфраструктури, прискорення темпу виходу із занепаду вітчизняного виробника, покращення валютних надходжень за рахунок транзитних перевезень, ріст обсягів продукції, що експортується.

Транспорт України є могутньою комунікаційною системою, до складу якої входять усі його види (водний, автомобільний, залізничний, трубопровідний, повітряний). Основні виробничі фонди транспорту становлять близько 20 % виробничих фондів країни [1].

В Україні розвинені всі види транспорту. Об'єднана транспортними центрами і вузлами дорожня мережа разом з рухомим складом, портами, складськими та іншими господарствами утворюють транспортний комплекс держави. На 100 тис. км<sup>2</sup> території припадає 372 км залізничних колій, 78 км внутрішньоводних і 2800 км автомобільних шляхів з твердим покриттям. Найбільше перевозять вантажів і пасажирів залізничний та автомобільний види транспорту [1].

При будь-якому із зазначених способів вантажних перевезень, технологія процесу їх доставки автомобільним, залізничним, водним, авіаційним транспортом чи їх різними комбінаціями, включаючи навантажувально-розвантажувальні, митні та інші операції, спрямована на зменшення часу слідування вантажу. На сьогоднішній день система процесу змішаних перевезень, являє собою доставку спочатку на судні з



подальшим розвантаженням на площадку порту і навантаженням на вантажний автомобіль або платформу для продовження переміщення вантажу до митниці (де відбувається огляд та оформлення), а після чого передача вантажоодержувачу.

Для розробки моделі організації мультимодальних вантажних перевезень необхідно представити мультимодальні перевезення автомобільним, залізничним і водним видами транспорту у вигляді узагальненої моделі комплексних транспортних перевезень. Припустимо, що ми маємо ряд транспортних вузлів (т/в), що з'єднані між собою відповідними транспортними комунікаціями. Необхідною умовою приналежності т/в до цієї множини є наявність автомобільних доріг, що з'єднують цей т/в у загальну транспортну систему (ТС) [1].

Робочою гіпотезою побудови моделі організації мультимодальних вантажних перевезень у міжнародному сполученні є наступне: наявність автомобільних комунікацій, які проходять крізь кожний т/в, сприяє об'єднанню цих т/в у єдине ціле – транспортну мережу.

Причому в т/в можуть бути розташовані або залізничні станції (з/с), водні порти (в/п) або їхні різні комбінації, які можна представити у вигляді наступних типів[1,2]:

– т/в, у якому не розташовані з/с і в/п - 1-ий тип (множина  $M_1$ );

– т/в, у якому розташована з/с - 2-ий тип (множина  $M_2$ );

– т/в, у якому розташований в/п - 3-ий тип (множина  $M_3$ );

– т/в, у якому розташовані з/с і в/п - 4-ий тип (множина  $M_4$ );

причому  $M \in \bigcup M_i, i = \overline{1,4},$  (1)

де  $M$  – множина всіх т/в.

Для розробки математичного апарату оптимізації міжнародних перевезень вантажів при різних комбінаціях спільної роботи всіх видів транспорту пропонується вирішити задачу для транспортної системи (ТС) України та Західної Європи, яка включає 602 міста – транспортних вузла (т/в), що з'єднані між собою відповідними транспортними комунікаціями. Необхідною умовою приналежності т/в до цієї множини є наявність автомобільних доріг, що з'єднують цей т/в у загальну

ТС. Причому в т/в можуть бути розташовані або залізничні станції (з/с), водні порти (в/п) або їхні різні комбінації, які можна класифікувати наступним чином:

- 217 т/в у якому не розташовані з/с і в/п – (множина  $M_1$ );
- 269 т/в, у яких розташована тільки з/с – (множина  $M_2$ );
- 25 т/в, у яких розташований тільки в/п – (множина  $M_3$ );
- 27 т/в, у яких розташовані з/с і в/п – (множина  $M_4$ ).

Виходячи з того, що перевезення між т/в можуть здійснюватися або з використанням одного виду транспорту, або декількох, маємо наступну кількість варіантів перевезення вантажу:

1) перевезення автомобільним транспортом здійснюються від т/в *постачальника* будь-якого типу до т/в *споживача* також будь-якого типу, тобто за наступною схемою

$$m/v \ 1 \div 4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 1 \div 4 \ \text{типу}$$

і дорівнює

$$K_1 = 872908150945585362 \cdot 10^{348};$$

*Примітка:* знак  $\rightarrow$  означає процес перевезення;

2) перевезення залізничним транспортом припускають наявність у т/в *постачальника* й *споживача* вантажу з/с і здійснюються за наступною схемою

$$m/v \ 2,4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 2,4 \ \text{типу}$$

і дорівнює

$$K_2 = 1111188027 \ 4398169 \cdot 10^{203};$$

3) перевезення водним транспортом припускають наявність у т/в *постачальника* й *споживача* вантажу в/п і здійснюються за наступною схемою

$$m/v \ 3,4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 3,4 \ \text{типу}$$

і дорівнює

$$K_3 = 1492038687 \ 51427311 \cdot 10^{20};$$

*перевезення автомобільним і водним видами транспорту мають три різновиди:*

4) перевезення спочатку автомобільним, а потім водним видами транспорту припускають переміщення вантажу спочатку від т/в *постачальника* будь-якого типу автомобільним транспортом до найближчого до нього в/п і потім водним транспортом до т/в *споживача* вантажів, що має в/п і

здійснюються за наступною схемою

$$m/v \ 1 \div 4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 3,4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 3,4 \ \text{типу}$$

і дорівнює

$$K_4 = 1302412731 \ 85736218 \cdot 10^{386};$$

5) перевезення спочатку водним, а потім автомобільним видами транспорту припускають переміщення вантажу спочатку від т/в *постачальника*, що має в/п водним транспортом до найближчого до т/в *споживача* вантажу в/п і потім автомобільним транспортом до т/в *споживача* вантажу будь-якого типу й здійснюються за наступною схемою

$$m/v \ 3,4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 3,4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 1 \div 4 \ \text{типу}$$

і дорівнює

$$K_5 = 1302412731 \ 85736218 \cdot 10^{386};$$

6) перевезення спочатку автомобільним, після водним, а потім знову автомобільним видами транспорту припускають переміщення вантажу автомобільним транспортом спочатку від т/в *постачальника* будь-якого типу до найближчого до нього в/п, після водним транспортом до найближчого до т/в *споживача* вантажу в/п і потім автомобільним транспортом до т/в *споживача* вантажу будь-якого типу й здійснюються за наступною схемою

$$m/v \ 1 \div 4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 3,4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 3,4$$

$$\text{типу} \rightarrow m/v \ 1 \div 4 \ \text{типу}$$

і дорівнює

$$K_6 = 113688668953359850 \cdot 10^{752};$$

*перевезення автомобільним і залізничним видами транспорту мають три різновиди:*

7) перевезення спочатку автомобільним, а потім залізничним видами транспорту припускають переміщення вантажу спочатку від т/в *постачальника* будь-якого типу автомобільним транспортом до найближчої до нього з/с і потім залізничним транспортом до т/в *споживача* вантажів, що має з/с і здійснюються за наступною схемою

$$m/v \ 1 \div 4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 2,4 \ \text{типу} \rightarrow m/v \ 2,4 \ \text{типу}$$

і дорівнює

$$K_7 = 969965086385362939 \cdot 10^{568};$$

8) перевезення спочатку залізничним, а потім

автомобільним видами транспорту припускають переміщення вантажу спочатку від т/в *постачальника*, що має з/с залізничним транспортом до найближчої до т/в *споживача* вантажу з/с і потім автомобільним транспортом до т/в *споживача* вантажу будь-якого типу й здійснюються за наступною схемою

$m/v$  2,4 *типу*  $\rightarrow$   $m/v$  2,4 *типу*  $\rightarrow$   $m/v$  1÷4 *типу*  
і дорівнює

$$K_8 = 969965086385362939 \cdot 10^{568};$$

9) перевезення спочатку автомобільним, після залізничним, а потім знову автомобільним видами транспорту припускають переміщення вантажу автомобільним транспортом спочатку від т/в *постачальника* будь-якого типу до найближчої до нього з/с, після залізничним транспортом до найближчої до т/в *споживача* вантажу з/с і потім автомобільним транспортом до т/в *споживача* вантажу будь-якого типу й здійснюються за наступною схемою

$m/v$  1÷4 *типу*  $\rightarrow$   $m/v$  2,4 *типу*  $\rightarrow$   $m/v$  2,4  
*типу*  $\rightarrow$   $m/v$  1÷4 *типу*

і дорівнює

$$K_9 = 8466904300 \ 38422138 \times 10^{934};$$

Виходячи з вище викладеного загальна кількість варіантів перевезення вантажів буде становити

$$K \approx \sum_{i=1}^9 K_i = 846690430038422138 \cdot 10^{934} \quad (i = \overline{1,9}).$$

Слід зазначити той факт, що ці перевезення можуть здійснюватися обов'язково найкоротшими шляхами через декілька проміжних (транзитних) т/в. Показниками якості перевезень при цьому є час або вартість їхнього виконання. Перевізний процес при такій вихідній постановці транспортної задачі може здійснюватися наступними чотирма способами:

I-й спосіб – перевезення здійснюються одним видом транспорту (1, 2 і 3 варіанти перевезень) безпосередньо від *постачальника* одного з *k-видів* вантажу до його *споживача*, причому загальна кількість варіантів перевезень відповідно складе:

$$K_I = K_1 + K_2 + K_3 \approx 8729081509 \ 45585362 \cdot 10^{348};$$

II-й спосіб – перевезення здійснюються спочатку за

допомогою автомобільного транспорту до найближчого *постачальника* одного з *k-видів* вантажу транспортного вузла, а потім до *споживача* цього виду вантажу відповідним видом транспорту, що має відповідний транспортний вузол (4 і 7 варіанти перевезень), причому загальна кількість варіантів перевезень відповідно складе:

$$K_{II} = K_4 + K_7 \approx 969965086385362939 \cdot 10^{568};$$

III-й спосіб – перевезення здійснюються спочатку за допомогою відповідного виду транспорту *постачальника* одного з *k-видів* вантажу до найближчого *споживача* цього ж виду вантажу відповідного транспортного вузла, а потім до *споживача* автомобільним транспортом (5 і 8 варіанти перевезень), причому загальна кількість варіантів перевезень відповідно складе:

$$K_{III} = K_5 + K_8 \approx 969965086385362939 \cdot 10^{568};$$

IV-й спосіб – перевезення здійснюються спочатку за допомогою автомобільного виду транспорту *постачальника* одного з *k-видів* вантажу до найближчого до нього відповідного транспортного вузла, потім відповідним видом транспорту до найближчого до *споживача* цього ж виду вантажу транспортного вузла і в кінці автомобільним транспортом (6 і 9 варіанти перевезень), причому загальна кількість варіантів перевезень відповідно складе:

$$K_{IV} = K_6 + K_9 \approx 846690430038422138 \cdot 10^{934};$$

Щодо наведених вище способів перевезень варто зробити кілька зауважень, а саме:

– при усіх способах перевезення вантажів найкоротші шляхи можуть пролягати через т/в, у яких вимагаються ці ж самі вантажі;

– також при усіх способах перевезення вантажів можуть здійснюватися через декілька проміжних т/в, що мають запаси цих вантажів;

– при усіх способах одночасно перевозитися можуть кілька видів вантажу;

– додатковими обмеженнями перевізного процесу виступають пропускні можливості т/в (транспортних вузлів) і пропускні транспортних магістралей.

Програмне забезпечення (ПЗ) оптимізації міжнародних

вантажних перевезень на транспортній системі України та ЗЄ, який реалізований на основі моделі управління мультимодальними вантажними перевезеннями у міжнародному сполученні на ТСУ та ЗЄ, крім перерахованих вище 9 технологій комбінованого перевезення вантажів різними видами транспорту, ураховує пропускні здатності транспортних вузлів і комунікацій ТСУ і ЗЄ, а також може вирішувати ТЗ за умови незбалансованості обсягів перевезення неоднорідних вантажів[3,4].

ПЗ функціонує у двох режимах оптимізації міжнародних перевезень вантажів – за критерієм вартості й за критерієм часу. Природно в обох випадках результатом оптимізації є мінімальне значення відповідної величини.

Опис моделі комплексних перевезень у ТС дає можливість системно підійти до задачі оптимізації міжнародних транспортних перевезень неоднорідних вантажів за комбінованою схемою використання різних видів транспорту (автомобільного, водного і залізничного) з урахуванням усього спектра обмежень, що існують у системах подібного роду.

#### Список джерел

1.Дудник О.С. Удосконалення мультимодальних перевезень за рахунок організації доставки легкових автомобілів у вантажних модулях / О.С. Дудник, Є.С. Альошинський, О.П. Процик, Г.О. Сіваконева// Проблеми транспорту: Науковий журнал, Вип.11.– К.: НТУ, 2014. – С.–52-56.

2.Прокудін Г.С. Мультимодальна модель оптимізації перевезень в транспортній системі України / Г.С. Прокудін // Проблеми інформатизації та управління: Зб. наук. праць: Вип. 3(21). – К.: НАУ, 2007. – С. – 153 – 156.

3.Prokudin G. Improvement of the methods for determining optimal characteristics of transportation networks / G. Prokudin, O. Chupaylenko, O. Dudnik, A. Dudnik, D. Omarov // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. 2016. Vol. 6/3 (84). P. 54-61.

4.Прокудін Г.С. Моделі і методи оптимізації перевезень у транспортних системах / Г.С. Прокудин. – К.: НТУ, Монографія. – 2006. – 224 с.

© Прокудін Г.С., Чупайленко О.А., 2017

**ДЛЯ ПОДАТК**

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ІННОВАЦІЙНІ, ФІНАНСОВІ  
ТА ТЕХНІЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

(українською та російською мовами)

Головні редактори:

Савчук Лариса Миколаївна, канд. екон. наук, професор,  
Національна металургійна академія України,  
Фіц Марія, д-р. екон. наук, професор,  
Вроцлавський політехнічний університет  
(Maria Fic – prof PWr. Politechnika Wroclawska, Poland)

Редактор: Бандоріна Л.М., канд. екон. наук, доцент

Відповідальна за випуск: Вишнякова І.В.,  
канд. екон. наук, доцент  
e-mail: vichnykova@mail.ru

Підписано до друку 21.03.2017. Формат 60x84 1/16.  
Ум. друк. арк. 22, 32. Тираж 300 пр. Зам. № 74.

Видавництво «Пороги»,  
49000, м. Дніпро, пр-кт Дмитра Яворницького, 60.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 7 від 21.02.2000 р.

ISBN 978-617-518-335-9