

ВІСНИК

Київського національного
торговельно-економічного університету

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного торговельно-економічного університету"

№ 3⁽¹¹³⁾ 2017

Журнал визнано ДАК МОН України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

РОМАНЕНКО В., ЛЕБЕДЕВА Л.	Промисловість у стійкому розвитку економіки України	5
НІКОЛАЄЦЬ К.	Внутрішня трудова міграція в Україні у 2014–2016 рр.	19
ГАНІН В., СОЛЯР В., ДЯЧЕНКО Н.	Фінансово-кредитні інструменти економічного зростання України	29

ПІДПРИЄМНИЦТВО

МЕЛЬНИЧЕНКО С., КУДЛАЙ Т.	Готельна мережа: вибір форми управління	38
ФЕДУЛОВА Л.	Бізнес-моделі інноваційного розвитку підприємств торгівлі	48
НОВІКОВА Н., ЗУБКО Т.	Конкурентоспроможність у системі економічного потенціалу підприємства	64
ГАМОВА І.	Автоматизовані підсистеми управління маркетинговою діяльністю підприємств електронної торгівлі	82
СЕВРУК Є.	Фінансування оборотних активів підприємств торгівлі України	94
ПЕНЮК В.	Організаційний базис інформаційного забезпечення діагностики кадрового потенціалу	105

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ЧУГУНОВ І., КОЗАРЕНКО Л.	Державне фінансове регулювання розвитку людського потенціалу	116
ГНИДЮК І.	Фінансова стійкість бюджету Вінницької області	133
ЛАНГ С.	Модель системи управління фінансовими ризиками страховика	146

РИНКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

КАТРАН М.	Конкуренція на ринку пива	159
-----------	---------------------------	-----

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;
ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;
БАЙ С.І., ВЕДМІДЬ Н.І., ГУЛЯЄВА Н.М., ДОБІЯ М. (Польща), КАЛУСЬКІ Я. (Польща),
ЛАГУТІН В.Д., ЛАЦЕ Н. (Латвія), ПАНКОВ Д.О. (Білорусь), ПИРОЖКОВ С.І.,
РОМАТ Є.В., СИМОНЕНКО В.К., СОПКО В.В., СУСІДЕНКО В.Т., ТКАЧЕНКО Т.І.,
ФЕДУЛОВА Л.І., ФІЛІС К. (Греція), ЧУГУНОВ І.Я. – члени редакційної колегії
з економічних наук; БЕЛІНСЬКА С.О., МЕРЕЖКО Н.В., МОКРОУСОВА О.Р.,
СИДОРЕНКО О.В. – члени редакційної колегії з технічних наук; ГАЛЯНТИЧ М.К.,
ГУРЖІЙ Т.О., ЛАДІЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М.,
ЯРМИШ О.Н. – члени редакційної колегії з правових наук; ІВАНОВА Н.В.,
КОРОЛЬЧУК М.С., КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є., СТАСЮК В.В.,
ТІМЧЕНКО О.В., МАКСИМЕНКО С.Д. – члени редакційної колегії з психологічних наук;
ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., ЗАМКОВА Н.Л., КОНВЕРСЬКИЙ А.Є., ЛАТИГІНА Н.А.,
МОРОЗОВ А.Ю., ОПАРА С. (Польща), ОСТАЩУК І.Б., ХОРУЖИЙ Г.Ф. –
члени редакційної колегії з філософських наук; БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д.,
КОРОЛЬОВ Б.І., КОЦУРА А.П. – члени редакційної колегії з історичних наук

МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

Заступник директора з наукової періодики ЦПНМВ,
завідувач редакції С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, І.Й. РАССКАЗОВА
Художньо-технічний редактор І.В. КРИВИЦЬКА

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2017 рік – 21910.

Підписано до друку 15.06.2017. Ум. друк. арк. 11.9. Тираж 250 пр. Зам. 717.

Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19,
м. Київ-156, Україна, 02156.

Телефон редакції 529-50-24, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013.



Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 12 від 25.05.2017).

Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

Журнал представлено в міжнародних і національних наукометричних базах: індекс Копернікус (*index Copernicus*);
реферативній базі даних "Україніка наукова", а також у пошуковій системі Академії Google (*Google Scholar*).

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

РОМАНЕНКО В., ЛЕБЕДЕВА Л.	Промышленность в устойчивом развитии экономики Украины	5
НИКОЛАЕЦ Е.	Внутренняя трудовая миграция в Украине в 2014–2016 гг.	19
ГАНИН В., СОЛЯР В., ДЯЧЕНКО Н.	Финансово-кредитные инструменты экономического роста Украины	29

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МЕЛЬНИЧЕНКО С., КУДЛАЙ Т.	Гостиничная сеть: выбор формы управления	38
ФЕДУЛОВА Л.	Бизнес-модели инновационного развития предприятий торговли	48
НОВИКОВА Н., ЗУБКО Т.	Конкурентоспособность в системе экономического потенциала предприятия	64
ГАМОВА И.	Автоматизированные подсистемы управления маркетинговой деятельностью предприятий электронной торговли	82
СЕВРУК Е.	Финансирование оборотных активов предприятий торговли Украины	94
ПЕНЮК В.	Организационный базис информационного обеспечения диагностики кадрового потенциала	105

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЧУГУНОВ И., КОЗАРЕНКО Л.	Государственное финансовое регулирование развития человеческого потенциала	116
ГНИДЮК И.	Финансовая устойчивость бюджета Винницкой области	133
ЛАНГ С.	Модель системы управления финансовыми рисками страховщика	146

РЫНОЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

КАТРАН М.	Конкуренция на рынке пива	159
------------------	---------------------------	-----

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

ROMANENKO V., LEBEDEVA L.	Industry in the stable economic development of Ukraine	5
NIKOLAYETS K.	Internal migration in Ukraine in 2014–2016 years	19
GANIN V., SOLYAR V., DYACHENKO N.	Financial and credit instruments of economic growth of Ukraine	29

ENTERPRISE

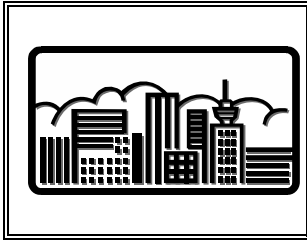
MELNYCHENKO S., KUDLAI T.	Hotel chain: choosing management form	38
FEDULOVA L.	Business models of the innovative development of trading companies	48
NOVIKOVA N., ZUBKO T.	Competitiveness in the system of enterprise's economic potential	64
GAMOVA I.	Automated subsystems of ecommerce enterprises marketing activity management	82
SEVRUK Y.	Current assets financing of trading companies in Ukraine	94
PENIUK V.	Organizational basis of information support of workforce capacity diagnostics	105

FINANCE AND BANKING

CHUGUNOV I., KOZAREZENKO L.	Government financial regulation of human potential development	116
HNYDIUK I.	Financial stability of the budget of Vinnitsa region	133
LANH S.	Model of financial risk-management model of the insurance company	146

MARKET RESEARCHES

KATRAN M.	Competition in the beer market	159
------------------	--------------------------------	-----



УДК 338.45:330.354

РОМАНЕНКО Володимир, д. е. н, професор, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету
ЛЕБЕДЕВА Лариса, к. е. н, доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОМИСЛОВІСТЬ У СТІЙКОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Оцінено стан промисловості в Україні як складової забезпечення стійкості економіки. Проаналізовано причини та наслідки падіння промислового виробництва в Україні. Розроблено рекомендації щодо виходу економіки України з кризового стану, що базуються на відновленні зростаючої динаміки промислового виробництва, а саме обробної промисловості.

Ключові слова: стійкий соціально-економічний розвиток, промисловість, обробна промисловість.

Романенко В., Лебедева Л. Промышленность в устойчивом развитии экономики Украины. Дана оценка состояния промышленности в Украине как составляющей обеспечения устойчивости экономики. Проанализированы причины и последствия падения промышленного производства в Украине. Разработаны рекомендации по выходу экономики Украины из кризисного состояния, которые основываются на восстановлении возрастающей динамики промышленного производства, а именно обрабатывающей промышленности.

Ключевые слова: устойчивое социально-экономическое развитие, промышленность, обрабатывающая промышленность.

Постановка проблеми. Ключовим фактором стійкості економічної системи є стан реального сектора економіки та його динаміка, адже, як показує практика, стійкість економічної системи досягається

за наявності доступних кредитів для розвитку реальної економіки, на противагу тим, що спрямовуються у спекулятивні операції, та за домінування на внутрішньому ринку вітчизняних товарів. Від того, наскільки стійким є промислове виробництво до зовнішніх та внутрішніх шоків, залежить стабільний розвиток всієї економіки, а отже, дослідження основ досягнення такої стійкості є актуальним, особливо з урахуванням як зростаючої загальносвітової нестабільності, так і внутрішніх загроз для економічного зростання у межах України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні проблеми розвитку промисловості досліджували такі відомі вчені, як: О. Амоша, В. Вишневський, Н. Якубовський, Ю. Кіндзерський [1–4] та ін. Питання розвитку обробних галузей промисловості, зокрема, машинобудування та його роль у соціально-економічній системі, системно вивчали фахівці відділу Проблем розвитку та розміщення галузей обробної промисловості Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України, яку нині розформовано, а одну з фундаментальних праць з цієї тематики видано у 2007 р. Тож дослідження в цьому напрямку слід поновлювати та розвивати. Вивченню науково-прикладних аспектів питання стійкості та економічної безпеки держави присвячено публікації вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України, Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, А. Бойко, Т. Тищук [5–7] та ін.

Дослідження ролі та значення промисловості як одного з найважливіших чинників стійкого соціально-економічного розвитку системно не проводились, саме тому ця тематика є актуальною.

Мета статті – встановлення сучасного стану промисловості України як головного чинника для забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку.

Матеріали та методи. Під час дослідження використано матеріали державної служби статистики України та наукові праці з питань розвитку внутрішнього ринку та промислового потенціалу України. Застосовано методи аналізу та синтезу, системного підходу при аналізі забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку України.

Результати дослідження. Про значення промисловості для стійкого соціально-економічного розвитку йшлося ще в середні віки. Так, філософ і економіст XVII ст. Антоніо Серра намагався зрозуміти, чому його рідний Неаполь такий бідний, незважаючи на природні ресурси, а Венеція, побудована на болоті, стала серцем світової економіки. Розгадка, як стверджував мислитель, у тому, що венеціанці, не маючи можливості оброблювати землю, як неаполітанці, вимушені були звернутись до промисловості, і, зайнявшись обробним виробництвом, досягли економічного розвитку. На думку Серра, для цього необхідно займатись різними видами економічної діяльності, для яких

характерними є спадаючі витрати і пов'язана з ними зростаюча віддача. Тоді бідність за доступності природних ресурсів парадоксальним чином може обернутися багатством [8, с. 39].

У ХХ ст., на рубежі 80-х років, при дослідженні проблем конкурентоспроможності економіки США визначено, що: обробна промисловість розглядається як основа сучасної економіки, найважливіше джерело високої заробітної плати та зайнятості, головне джерело зростання продуктивності праці, центр життєво важливої регіональної економіки [9, с. 30]. У зв'язку з цим, на першочергову увагу заслуговує машинобудування, яке "... є пріоритетною галуззю промисловості, без розвитку якої неможливий технічний та технологічний прогрес у будь-якій економічній діяльності, підвищення рівня життя й добробуту населення" [10, с. 13].

Стійкий соціально-економічний розвиток у певній країні визначає її здатність до реагування на внутрішні та зовнішні шоки, що породжуються як внутрішніми проблемами, так і зовнішніми впливами. Для забезпечення стійкості країни до цих шоків, необхідно розвивати власну промисловість, що буде забезпечувати стабільне виробництво товарів та послуг, високу купівельну спроможність населення через високий рівень заробітних плат, слугувати передумовою та базисом для розвитку науки та техніки. Отже, для оцінки промисловості України як системоутворюючого фактора у забезпеченні стійкого соціально-економічного розвитку використано статистичні дані щодо:

- виробництва та розподілу ВВП за видами економічної діяльності;
- фінансових результатів від звичайної діяльності;
- зайнятості населення за видами економічної діяльності;
- виробництва окремих видів продукції промисловості;
- частки продажу непродовольчих споживчих товарів, які вироблені на території України;
- інноваційної активності підприємств;
- стану основних засобів.

Випереджаючими темпами порівняно з добувною промисловістю зменшується частина обробної промисловості у ВВП (*рис. 1*). Так, якщо у 2001 р. співвідношення між обробною та добувною промисловістю складало за випуском продукції 7.4, то у 2015 р. цей показник становив 6.8.

Для порівняння, частка обробної промисловості у ВВП ЄС є стабільною протягом останніх років та сягає 50 % ВВП, добувна промисловість складає 1.6 %, що значно менше, ніж в Україні. Зокрема, частка добувної промисловості Німеччини – промислового локомотиву ЄС – становить 0.63 %, обробної – 69 %, а Польщі, що більш близька до порівняння з Україною, – 3 та 68 % відповідно [12].

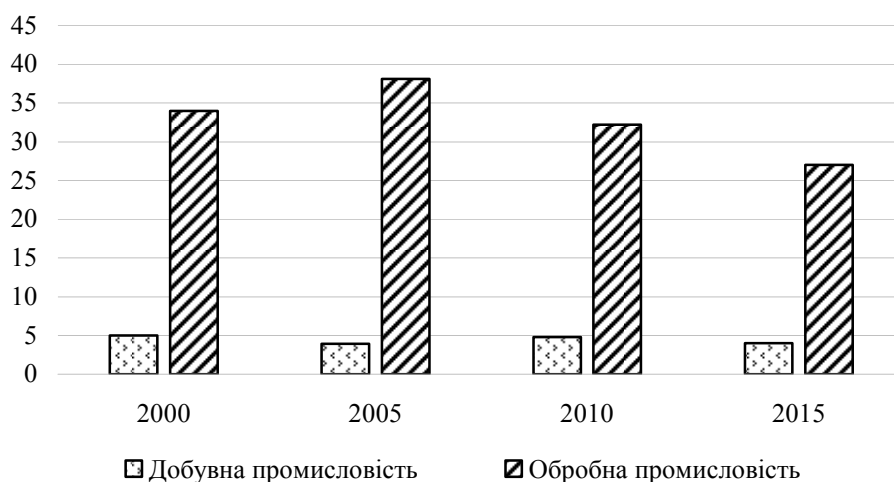


Рис. 1. Частка добувної та обробної промисловості у ВВП України, % [11]

Фінансові результати (до оподаткування) в промисловості відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка рівня прибутковості промислових підприємств України [11]

Показник	2000	2005	2010	2015
Фінансовий результат промислових підприємств, що отримали прибуток, млн грн	18644.9	37152.6	68933.1	90642.4
Частка прибуткових підприємств у промисловості у загальному фінансовому результаті підприємств по видах економічної діяльності, %	51.6	41.7	32.5	19.1

Визначено, що фінансові результати у промисловості мають тенденцію до погіршення. Частка підприємств, які одержали прибуток, у загальному фінансовому результаті по промисловості зменшилася у 2.7 раза з 2000 по 2015 рр. Рентабельність операційної діяльності у промисловості за досліджуваний період становила 2–5 %, що унеможливило повноцінне кредитування в умовах, коли плата за користування кредитом по економіці перевищувала 20 % [13].

Також простежується стійка тенденція до зменшення кількості зайнятих у промисловості, темпи якого вище середнього по економіці України: якщо зменшення кількості зайнятого населення за всіма видами економічної діяльності за 2000–2015 рр. становило 10 %, то у промисловості цей показник сягнув 37 % [14, с. 51].

Чисельність зайнятих у промисловому секторі за останні 15 років у розвинених країнах також зменшується [12], що пояснюється зростанням продуктивності праці у промисловому секторі, його автоматизацією та використанням новітніх досягнень науки та техніки. Адже класики-постіндустріалісти [15; 16] стверджують, що зростання частки сфери послуг у постіндустріальній економіці пов'язано передусім із зростаючою продуктивністю праці, її автоматизацією та використанням нових знань у виробництві. Проте це не є характерним для економіки України, де збільшення сфери послуг відбувається фактично на фоні процесів деіндустріалізації.

В Україні у досліджуваній період найбільш високими темпами зменшувалась кількість зайнятих у машинобудуванні (табл. 2). Якщо в цілому по промисловості кількість працівників зменшилась у зазначений період приблизно в 2 рази, то в машинобудуванні – в 3. Порівняння чисельності працівників з 1990 роками ще більш вражає: кількість працюючих у машинобудуванні зменшилась приблизно в 10 разів.

Таблиця 2

Динаміка кількості працівників за окремими видами промислової діяльності [14, с. 51]

Галузь промисловості	Середньооблікова кількість штатних працівників							
	2000		2005		2010		2015	
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
Усього	4061	100	3416	100	2776	100	2040	100
Добувна	615	15.1	518	15.2	432	15.6	255	12.5
Обробна	2917	71.8	2370	69.4	1806	65.1	1339	65.6
Машинобудування,	1061	26.1	773	22.6	450	16.2	346	16.9
у т. ч. виробництво машин та устаткування	497	12.2	352	10.3	184	6.6	121	5.9
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	281	6.9	174	5.1	113	4.1	83	4.1
виробництво транспортних засобів та устаткування	283	7.0	247	7.2	153	5.5	142	6.9

У катастрофічній ситуації опинилися найбільш високотехнологічні сектори машинобудування. Так, електронна промисловість в Україні перебувала на межі знищення: кількість працюючих зменшилась з 250 тис. (у 1990 р.) до 5 тис. осіб (у 2008 р.) [17].

Про негативні тенденції у машинобудуванні України свідчить і зниження його частки у структурі промислового виробництва (рис. 2).

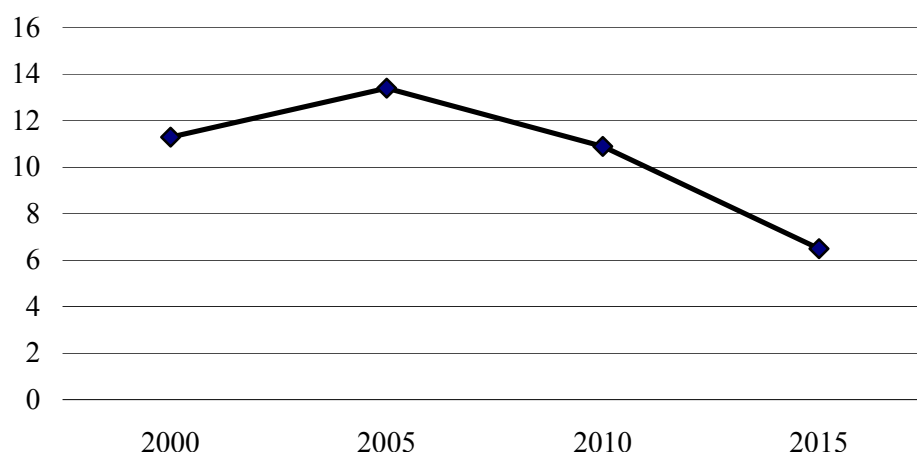


Рис. 2. Частка машинобудування у промисловості, % (за обсягом виробленої продукції) [11]

Характеризує ситуацію у машинобудуванні і в цілому у промисловості виробництво окремих видів продукції (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка виробництва окремих видів промислової продукції [11]

Продукція	1990	2000	2010	2015
Трактори для сільського та лісового господарства (тис. шт.)	106	4	5.2	4.2
Сівалки (тис. шт.)	57.1	2.0	2.8	3.5
Приймачі телевізійні (тис. шт.)	3774	62.4	69.3	438*
Автомобілі легкові (тис. шт.)	156	17.1	75.3	25.9
Автобуси (тис. шт.)	12.6	3.5	2.7	0.9
Чавун переробний (млн т)	41.9	25.3	27.3	21.9
Руди та концентрати залізні неагломеровані (млн т)	105	55.9	78.5	175
Труби (млн т)	6.5	1.7	2.0	1.0
Верстати тракторні (металорізальні верстати) (шт.)	37000	1350	76	38

*Показник за 2014 р.

Як видно з табл. 3, найбільшого спаду зазнало виробництво технологічно складних виробів: виробництво тракторів зменшилося у 25 разів, легкових автомобілів – у 6, автобусів – у 14 разів. На противагу цьому, виробництво низькотехнологічної продукції у вигляді напівфабрикатів та сировини, хоча і демонструє певний спад, але не у таких масштабах. Так, виробництво чавуна переробного зменшилось у 2 рази, а залізорудної сировини взагалі збільшилось у 1.7 рази.

Тобто промислове виробництво в Україні деградує до низько-технологічного укладу, набирає обертів сировинна спеціалізація, при одночасному скороченні, а іноді й майже повній ліквідації високо-технологічних виробництв. Така ситуація не може не відобразитись на стані внутрішнього ринку, наповненні його товарами власного виробництва (*табл. 4*), а це є одним з показників стійкості економічної системи.

Таблиця 4

Частка товарів національного виробництва, проданих через роздрібну торговельну мережу, % [11]

Непродовольчі споживчі товари	2005	2010	2015
Одяг	26.4	13.7	5.7
Взуття	9.3	4.2	3.1
Комп'ютери, периферійне устаткування, програмне забезпечення	22.5	6.1	0.8
Аудіо- та відеообладнання, устаткування телекомунікаційне	3.6	4.8	0.7
Устаткування фотографічне	3.7	5.5	0.5
Автомобілі та автотовари	23.1	18.6	7.9
Електротовари побутові та приладдя освітлювальне	8.1	11.4	11.2

Зіставлення наведених у *табл. 2–4* даних засвідчує безпосередній зв'язок між падінням виробництва і наповненням внутрішнього ринку відповідними товарами. Так, майже повна руйнація радіоелектричного комплексу та приладобудування призвели до того, що частка комп'ютерів, периферійного устаткування, аудіо- та відеообладнання вітчизняного виробництва у внутрішній торговельній мережі України становила менше 1 %.

Важливе значення для забезпечення стійкості промисловості має рівень інноваційної активності підприємств. За цим показником можна визначити, чи має підприємство перспективу, чи воно спирається у своїй діяльності на поточні чинники конкурентоспроможності, термін яких досить обмежений. Дані про інноваційну активність підприємств за видами економічної діяльності відображено у *табл. 5*. Спостерігається низький рівень інноваційної активності в цілому по промисловості – 15.2 % від загальної чисельності підприємств.

Серед лідерів за інноваційною активністю є виробництво: основних фармацевтичних продуктів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, електричного устаткування, машин і устаткування, хімічних речовин і хімічної продукції. Саме ці галузі належать до наукомістких, частка яких, за винятком фармацевтики, має тенденцію до зменшення у загальній структурі промисловості.

Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації у 2015 р., за типами інновацій за видами діяльності (% до загальної кількості обстежених) [18, с. 210]

Сфера діяльності підприємств	Підприємства впроваджували				
	усього	інноваційні процеси	з них маловідходні, ресурсозбеігаючі	інноваційні види продукції	з них нові для ринку
Промисловість	15.2	8.4	3.3	8.7	2.4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5.2	2.6	0.4	2.6	0.4
у тому числі добування кам'яного вугілля	2.4	–	–	2.4	2.4
Переробна промисловість	17.5	9.4	3.5	10.4	2.9
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	16.8	8.1	2.3	9.5	1.8
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	12.5	7.9	2.0	3.9	0.7
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	9.8	7.1	0.3	4.0	0.7
Вироблення коксу та продуктів нафтоперероблення	14.3	4.8	4.8	4.8	4.8
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	22.1	9.8	4.3	14.1	1.8
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	45.9	21.3	4.9	29.5	8.2
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	11.7	7.4	2.5	5.3	1.1
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування	14.6	9.7	4.6	9.7	1.9
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	36.5	17.3	7.7	26.9	13.5
Виробництво електричного устаткування	24.1	11.2	6.5	16.5	7.6
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших груп	24.1	10.8	6.0	16.9	6.6
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	33.9	18.2	10.9	25.5	7.9
Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	12.7	7.9	2.3	7.3	1.4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	7.5	6.8	4.1	1.0	0.3
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	3.7	3.4	1.6	0.5	0.3

Характерна для промислового комплексу України в останні роки тенденція до зростання частки добувної промисловості та інших енергоємних виробництв (зокрема металургії) при одночасному скороченні енергоощадних загрожує стійкості соціально-економічної системи, робить її залежною від іноземних постачальників енергоресурсів.

Динаміку галузевої структури промислового виробництва відображено у *табл. 6*.

Таблиця 6

Виробництво продукції, робіт, послуг, % [11]

Промисловість	2000	2010	2015
Добувна промисловість	12.0	10.0	10.9
Обробна промисловість	72.8	67.2	64.6
<i>Харчова промисловість та переробка с/г продуктів</i>	17.7	18.1	22.4
<i>Легка промисловість</i>	1.7	0.8	1.0
<i>Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність</i>	3.3	2.6	3.3
<i>Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки</i>	3.7	7.0	3.4
<i>Хімічна та нафтохімічна промисловість</i>	6.7	4.0	5.2
<i>Металургія та оброблення металу</i>	23.0	18.8	15.9
<i>Машинобудування</i>	11.3	9.3	6.5
<i>Інше виробництво</i>	5.5	6.6	6.9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	15.2	22.8	24.5

Динаміка структурних змін свідчить про випереджаючі темпи зниження частки обробної промисловості, в структурі якої найбільшими темпами зменшується частка енергоощадних галузей: легкої промисловості та машинобудування – з 2000 по 2015 рр. відповідно на 58 % та 57 %. Така ситуація призводить до того, що енергоємність промислового виробництва в Україні є однією з найбільших у світі.

Стійкому розвитку промисловості загрожує і стан основних засобів, ступінь зносу яких по економіці країни становить 83.5 %, а по промисловості – 60 % [14, с. 252], що свідчить про критичний ступінь зносу основних засобів в Україні, адже оптимальне порогове значення цього показника – 35 %.

Незадовільною є ситуація з технічним рівнем виробництва по більшості видів економічної діяльності у промисловості. Так, частка сталі, виплавленої застарілим мартенівським способом, досягає 40 % [19], тоді як у країн-конкурентів – у декілька разів менше або цей спосіб взагалі не використовується (Японія, Німеччина, США). У машинобудуванні спостерігається втрата найбільш високотехнологічних виробництв. Так, в електронній промисловості на підприємствах, що ще працюють, втрачено процес фотолітографії.

Таким чином, за останні 25 років в Україні формувалась вразлива до шоків соціально-економічна система, в якій роль промисловості постійно зменшується. На фоні загального падіння ролі промисловості в економіці відзначається регрес у технологічних укладах – від вищих до нижчих: зменшується частка обробної промисловості, особливо такої високотехнологічної як машинобудування, одночасно зростає частка сировинних галузей.

Для з'ясування питання, наскільки така тенденція є стійкою і як довго вона триватиме, доречно звернутися до оцінки природно-ресурсного потенціалу України. Стосовно земельних ресурсів, то при раціональному використанні їх вистачить на сотні років, хоча цей по-

тенціал не є безмежним і залежить від глобальних природно-кліматичних змін на планеті. Щодо ресурсу корисних копалин, які є основою добувної промисловості, то тут ситуація залежить не тільки від потенційного запасу корисних копалин, а й від інтенсивності їх експлуатації. Україна, як відомо, володіє різноманітними покладами корисних копалин. Недаремно іноземні держави, зокрема Китай, розглядаючи напрями співробітництва з Україною, висловлюють зацікавленість передусім в аграрному секторі та добуванні корисних копалин. І це не дивно, оскільки попит на такі мінерали, як титан, цирконій, літій, ніобій, тантал перевищує пропозицію. Тобто це є перспективним напрямом інвестування та отримання надприбутків. Показовим прикладом є інвестиційний проект Тарасівського родовища титано-цирконієвих руд (Київська область). Рентабельність видобутку руд – на рівні 30 %, це при тому, що в цілому по промисловості України цей показник становить 2–5 %. У рамках реалізації проекту – будівництво гірничо-збагачувального комбінату на березі річки Рось (с. Михайлівка Володарського району). Технологія збагачення руд є надзвичайно шкідливою для навколишнього середовища. Ось чому в країнах, де діють подібні комбінати (наприклад, Австралія), передбачено відселення населених пунктів у радіусі 50 км. Більше того, видобуток руди передбачався відкритим способом на родючих чорноземах у межах території, що охоплює декілька районів Київської області. І лише активний супротив місцевих громад дозволив зупинити потенційну екологічну катастрофу, що насувалась на жителів півдня області. Поки що, подібні проекти продовжують або планують реалізувати в Житомирській, Кіровоградській, Полтавській областях та в інших регіонах України.

Таким чином, ресурсний потенціал для добувної промисловості в Україні досить значний, єдина проблема полягає в тому, що поклади корисних копалин знаходяться у густозаселених районах. Тому тенденція до скорочення населення, виїзду його на заробітки за кордон, обезлюднення сільських територій з часом ліквідує останні запобіжники для реалізації подібних проектів, унаслідок чого інвестори зможуть отримати надприбутки (оскільки з часом вартість мінеральних речовин лише зростатиме через об'єктивне їх вичерпання), а величезна територія нашої держави може перетворитися на місячний ландшафт і зону екологічного лиха. І такий сценарій є досить ймовірним, а його реалізація вплине на чисельність та здоров'я населення.

Сучасне високоінтенсивне сільське господарство, що базується на іноземних технологіях та техніці, не вимагає великої кількості робочої сили. Видобуток багатьох корисних копалин також не є працездатним та не потребує високих технологій. Подібне передбачалось у плані Моргентау для переможеної Німеччини, реалізація якого мала б скоротити близько 20 млн робочих місць. Небезпека реалізації подібного сценарію полягає в тому, що стійкість або "псевдостійкість"

економічної системи забезпечується періодом прибуткового використання родовищ корисних копалин. А далі відбувається остаточний економічний та соціальний занепад з ймовірною втратою державності. Україна може бути далеко не першою країною, яка ступить на цей хиткий шлях. Е. Райнерт відносно деградації, знищення обробної промисловості та очікувані наслідки наводить таку схему: деіндустріалізація, деагрокультуризація і далі – депопуляція. Це явище, стверджує автор, характерне для багатьох країн, де живуть лише люди старше 60 та молодше 14 років, а населення працездатного віку працює за кордоном [8, с. 283].

Для уникнення такого сценарію та забезпечення стійкості соціально-економічного розвитку пріоритетної ролі необхідно надати обробній промисловості, що є основою економічного зростання країни (рис. 3).

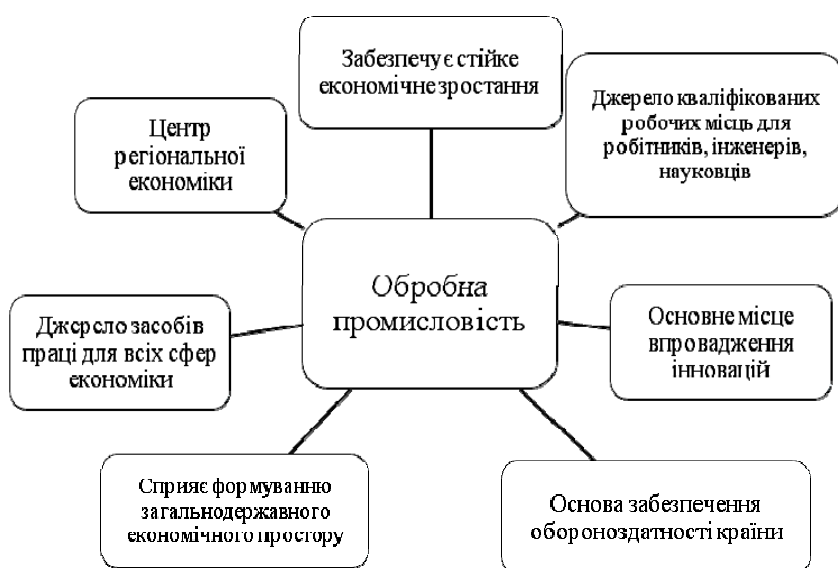


Рис. 3. Роль обробної промисловості в соціально-економічній системі

Джерело: розроблено авторами.

Важливим є не лише сам факт наявності обробної промисловості як такої, а здатність створювати високотехнологічну продукцію з більшою доданою вартістю. Наприклад, промисловість містить виробництво як металургійних заготовок, так і висококласних автомобілів й штучних кристалів сапфіру, один грам якого коштує один долар, ось чому виробництво валової доданої вартості на зайнятого в обробній промисловості Німеччини приблизно у 10 разів більше, ніж в Україні [12].

Слід погодитись з думкою Ю. Кіндзерського, що: "Машинобудування повинно взяти на себе роль авангарду чи локомотиву розвитку всієї промисловості" [4, с. 477]. "Вихід з пастки сировинної обтяженості вбачається у штучному генеруванні попиту на відповідну

продукцію на внутрішньому ринку" [4, с. 517]. Реалізація зазначених засад стійкого функціонування соціально-економічної системи можлива лише за умов зміни парадигми економічної політики держави: відхід від ліберальних концепцій, де державі відводилась роль пасивного спостерігача економічних процесів, і перехід до активних форм державного впливу на економіку.

Збільшення промислового виробництва в Україні як запоруки стійкого розвитку економіки можливе за таких обставин: системна модернізація основних фондів у промисловості із залученням іноземних інвестицій; надання пріоритетності обробній промисловості та перетворення її на основу стійкості соціально-економічної системи України; співпраця з іноземними партнерами на взаємовигідних умовах (використання іноземних технологій для виробництва якісної вітчизняної продукції); збереження стабільної соціально-політичної ситуації в Україні.

Висновки. Проведений аналіз стану промислового розвитку України, а саме промислового виробництва, фінансових результатів діяльності промислових підприємств, кількості зайнятих у промисловості свідчить про значну структурну нерівномірність промислового виробництва із домінуванням добувної промисловості над обробною, що вказує на ресурсне спрямування розвитку вітчизняної економіки та виробництво продукції з низькою часткою доданої вартості. Отже, промислове виробництво в Україні перетворюється у виробництво низькотехнологічного укладу, набирає обертів сировинна спеціалізація за одночасного скорочення високотехнологічних виробництв, що відбивається на стані внутрішнього ринку, де помітна низька частка товарів власного виробництва.

Тенденція спадної динаміки промислового розвитку країни пояснюється як зовнішніми причинами, а саме складною ситуацією в країні, пов'язаною з окупацією АР Крим та воєнним конфліктом на Донбасі, так і внутрішніми, насамперед, спрямованістю ЄС на використання співпраці з Україною лише як постачальника сировини та продукції з низькою доданою вартістю.

За останні 25 років в Україні формувалась вразлива до шоків соціально-економічна система, в якій роль промисловості постійно зменшується. Для зміни ситуації необхідним є активний державний вплив на економіку, спрямований на залучення як вітчизняних, так й іноземних інвестицій, оновлення основних фондів у промисловості та розвиток внутрішнього ринку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Амоша А. И., Вишне夫斯基 В. П., Збаразская Л. А.* Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины. *Економіка пром-сті.* 2012. № 1–2. С. 3–33.
2. *Вишневський В. П.* Промислова політика: теоретичний аспект. *Економіка України.* 2012. № 2. С. 4–15.

3. Якубовський М. М. Структурний вектор активізації промислового розвитку. Економіка України. 2013. № 12. С. 22–39.
4. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозування НАН України". Київ, 2013. 536 с.
5. Сундук А. М. Управління розвитком національної економіки в умовах глобальних викликів і загроз : монографія / НАН України, ДУ "Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України". Київ : Логос, 2012. 302 с.
6. Бойко А. В. Концептуалізація стійкості національної економіки. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2014. № 1 (93). С. 5–19.
7. Тищук Т. А. Пріоритети забезпечення зовнішньої стійкості економіки України. Стратегічні пріоритети. 2013. № 1(26). С. 52–60.
8. Райнерт Э. Как богатые страны становятся богатыми, и почему бедные страны остаются бедными ; пер. с англ. Н. Автономовой ; под ред. В. Автомова. М. Высш. шк. экономики, 2011. 384 с.
9. Волков Н. В. Структурные сдвиги в экономике США в 70-80 гг. М. : Наука, 1989. 128 с.
10. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми і перспективи / за заг. ред. Б. М. Данилишина. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. С.13.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Офіційний сайт Євростату. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/main-tables>.
13. Кредити на розвиток бізнесу в банках України. Офіційний сайт "Простобанк консалтинг". URL : <http://www.prostobiz.ua/business/ develcredit>.
14. Статистичний щорічник України за 2015 рік : стат. зб. Держ. служби статистики. Київ : 2016. 575 с.
15. Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting. N.Y. : Basic Books, 1973.
16. Toffler A. The Third Wave. Bantam Books, 1981. 537 p.
17. Романенко В. А. Електронна промисловість України: історія, сучасність, перспективи. Наука та наукознавство, 2013. С. 49–54.
18. Україна у цифрах 2015 : стат. зб. Держ. служби статистики. Київ, 2016. 239 с.
19. Тарасова Н. В., Калініченко І. С., Горський А. М., Зарудна О. С. Промисловий комплекс України: економічні трансформації та пріоритети розвитку ; за ред. Б. М. Данилишина. Київ : Наук. світ, 2005. С. 59–77.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2017.

Romanenko V., Lebedeva L. Industry in the stable economic development of Ukraine.

Background. Stable development of the entire economy depends on the sustainability of industrial production to external and internal shocks, therefore, research of the foundations of achieving such stability is important, especially given the increasing global instability and internal threats to economic growth within Ukraine.

Analysis of recent research and publications showed that the research of the role and importance of the industry as one of the most important factors for sustainable socio-

economic development was not carried out systematically, which is why this subject is relevant today.

The aim of the article is to clarify the current state of the industry of Ukraine as the main factor for sustainable socio-economic development.

Materials and methods. *During the study the data of the State Statistics Service of Ukraine and scientific works on the development of the internal market and industrial potential of Ukraine were used. The methods of analysis and synthesis, systematic approach to analyzing sustainable socio-economic development of Ukraine were applied.*

Results. *Analysis of the industrial development of Ukraine, namely industrial production and financial performance of the industry, the number of employees in the industry demonstrates significant structural irregularity and mining industry dominating over processing one, indicating that the resource orientation of the domestic economy and production of goods with low added value. Thus, industrial production in Ukraine is becoming low-tech manufacturing, raw materials specialization is growing, while high-tech industries are being reduced or even almost completely eliminated that influences domestic market and low share of domestic production of goods. Low innovative activity of industrial enterprises, high fixed assets depreciation demonstrate the impossibility of ensuring sustainable growth of the industrial sector.*

Conclusion. *Vulnerable to shocks socio-economic system in which the role of industry is constantly decreasing has been formed over the past 25 years in Ukraine. To change the situation an active state influence on the economy is required in order to: attract foreign investment, upgrade fixed assets in the industry and develop the domestic market of Ukraine.*

Keywords: sustainable socio-economic development, industry, processing industry.

REFERENCES

1. Amosha A. Y., Vyshnevskij V. P., Zbarazskaja L. A. Neoyndustryalizatsiya y novaja promyshlennaja polityka Ukrainy. *Ekonomika prom-sti*. 2012. № 1–2. S. 3–33.
2. Vyshnevs'kyj V. P. Promyslova polityka: teoretychnyj aspekt. *Ekonomika Ukrainy*. 2012. № 2. S. 4–15.
3. Jakubovs'kyj M. M. Strukturnyj vektor aktyvizacii promyslovogo rozvytku. *Ekonomika Ukrainy*. 2013. № 12. S. 22–39.
4. Kindzers'kyj Ju. V. Promyslovist' Ukrainy: strategija i polityka strukturno-tehnologichnoi' modernizacii' : monografija / NAN Ukrainy, DU "In-t ekon. ta prognozuvannja NAN Ukrainy". Kyi'v, 2013. 536 s.
5. Sunduk A. M. Upravlinnja rozvytkom nacional'noi' ekonomiky v umovah global'nyh vyklykiv i zagroz : monografija / NAN Ukrainy, DU "In-t ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogo rozvytku NAN Ukrainy". Kyi'v : Logos, 2012. 302 s.
6. Bojko A. V. Konceptualizacija stijkosti nacional'noi' ekonomiky. *Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu*. 2014. № 1 (93). S. 5–19.
7. Tyshhuk T. A. Prioritytety zabezpechennja zovnishn'oi' stijkosti ekonomiky Ukrainy. *Strategichni prioritytety*. 2013. № 1(26). S. 52–60.
8. Rajnert Je. Kak bogatye strany stajut bogatymi, i pochemu bednye strany ostajutsja bednymi ; per. s angl. N. Avtonomovoj ; pod red. V. Avtonomova. M. Vyssh. shk. jekonomiki, 2011. 384 s.
9. Volkov N. V. Strukturnye sdvigi v jekonomike SShA v 70-80 gg . M. : Nauka, 1989. 128 s.
10. Mashynobuduvannja v Ukraini: tendencii', problemy i perspektyvy / za zag. red. B.M. Danylyshyna. Nizhyn : Aspekt-Poligraf, 2007. S.13.
11. *Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrainy*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. *Oficijnyj sajt Jevrostatu*. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/main-tables>.

13. *Kredyty na rozvytok biznesu v bankah Ukrai'ny*. Oficijnyj sajт "Prostobank konsal'tyng". URL : <http://www.prostobiz.ua/business/ develcredit>.
14. *Statystychnyj shhorichnyk Ukrai'ny za 2015 rik* : stat. zb. Derzh. sluzhby statystyky. Kyi'v : 2016. 575 s.
15. *Bell D. The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting*. N.Y. : Basic Books, 1973.
16. *Toffler A. The Third Wave*. Bantam Books, 1981. 537 p.
17. *Romanenko V. A. Elektronna promyslovist' Ukrai'ny: istorija, suchasnist', perspektyvy*. Nauka ta naukoznavstvo, 2013. S. 49–54.
18. *Ukrai'na u cyfrah 2015* : stat. zb. Derzh. sluzhby statystyky. Kyi'v, 2016. 239 s.
19. *Tarasova N. V., Kalinichenko I. S., Gors'kyj A. M., Zarudna O. S. Promyslovyj kompleks Ukrai'ny: ekonomichni transformacii' ta prioritytety rozvytku* ; za red. B. M. Danylyshyna. Kyi'v : Nauk. svit, 2005. S. 59–77.

УДК 331.556.2(477)“2014/2016”

НИКОЛАЄЦЬ Катерина, д. і. н., професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

ВНУТРІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ У 2014–2016 РР.

Досліджено основні чинники, які визначали умови та характер внутрішньої трудової міграції в Україні у 2014–2016 рр. Визначено основні напрями трудової міграції в умовах посилення конкуренції на ринку праці, військових дій на Донбасі та економічної кризи. Показано вплив внутрішніх трудових міграцій на державну політику у сфері працевлаштування населення. Висвітлено зміни попиту на кваліфікованих спеціалістів.

Ключові слова: соціальна політика, міграційна політика, міграції населення, зайнятість населення, трудові маятникові міграції.

Николаец Е. Внутренняя трудовая миграция в Украине в 2014–2016 гг. Исследованы основные факторы, которые определяли условия и характер внутренней трудовой миграции в Украине в 2014–2016 гг. Определены основные направления трудовой миграции в условиях усиления конкуренции на рынке труда, военных действий на Донбассе и экономического кризиса. Показано влияние внутренних трудовых миграций на государственную политику в сфере трудоустройства населения. Освещены изменения спроса на квалифицированных специалистов.

Ключевые слова: социальная политика, миграционная политика, миграции населения, занятость населения, трудовые маятниковые миграции.

© Ніколаєць К., 2017

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2017. № 3 ===== 19

Постановка проблеми. Протягом 2014–2016 рр. основними чинниками, які визначали характер трудової міграції, стали агресивні дії Російської Федерації, пов'язані з анексією Криму та початком збройного протистояння на території Донбасу. Втрата контролю над частиною промисловості Донбасу, зростання воєнних витрат, пов'язаних з підвищенням боєздатності Збройних Сил України (ЗСУ), а також втрата частини зовнішніх ринків збуту негативно вплинули на розвиток економіки України. В таких умовах відбулося й падіння життєвого рівня населення. Переміщення значної кількості працездатного населення з Донбасу призвело до певного зростання пропозиції робочої сили на ринку праці. Навіть висококваліфіковані фахівці у різних сферах виробництва змушені були витратити багато часу у пошуках роботи на новому місці. І досить часто доводилося погоджуватися (бодай тимчасово) на менш кваліфіковану роботу, щоб забезпечити отримання коштів, необхідних для облаштування після зміни місця проживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти внутрішньої трудової міграції населення досліджуваного періоду висвітлено у працях А. Арсеєнка, Н. Толстих, Т. Дронюк, А. Солодько, Е. Лібанової, І. Прибиткової, Р. Чорного [1–5] тощо. Дослідниками визначено кількісні характеристики внутрішньої трудової міграції, а також певні особливості її регіональної специфіки. Всі вони сходяться на думці, що основною причиною масштабного переміщення населення України у 2014–2016 рр. було розгортання збройного протистояння на Сході України. У зв'язку з цим у публікаціях Е. Лібанової, І. Прибиткової та Р. Чорного масштабність внутрішньої трудової міграції розглядається як одна із загроз економічній безпеці держави.

Метою статті є дослідження основних чинників, які визначали умови та характер внутрішньої трудової міграції в Україні зазначеного періоду, напрямів трудової міграції та специфіки зосередження трудових мігрантів у регіонах.

Матеріали та методи. У процесі дослідження використано методи статистичного аналізу, компаративний, інституціональний, культурологічний (культурно-ціннісний). Дослідження побудоване на аналізі матеріалів статистики і окремих соціологічних студій.

Результати дослідження. Мотивація міграційних актів залежить від природних умов різних регіонів і поселень, ступеня їх розвитку, обжитості та благоустрою, географічного положення, а також факторів-регуляторів, до яких відносять демографічні (інтенсивність природного зростання населення, його склад за віком і статтю, співвідношення корінного населення та приїжджого, старожилів і новоселів, етнічні відмінності між групами в мові, духовній культурі, побуті, національних обрядах, звичаях тощо) та соціально-психологічні (інтенсивність соціального спілкування людей, соціально-психологічний клімат, соціальні умови життя людей).

Певний час обсяги та напрями внутрішньої трудової міграції в Україні обумовлювалися перебігом та наслідками здійснення економічних перетворень, спрямованих на побудову ринкової економіки. Найпомітнішою ознакою соціальної структури українського суспільства стало масштабне майнове й економічне розшарування [6]. Малозабезпеченість ставала основною перешкодою на шляху саморозвитку людини, заважаючи працювати з повною віддачею за основним місцем роботи, оскільки потреба у додаткових заробітках обумовлювала відповідно й додаткову зайнятість у час, вільний від роботи за основним місцем. В інституційному аспекті набув поширення процес формування змінної заробітної плати поза межами впливу тарифних угод і колективних договорів. Особливо у приватному секторі досить часто мало місце інституційне прикріплення фіксованої частки заробітної плати до її мінімального рівня [7, с. 27].

Протягом 2014–2016 рр. до зазначених чинників внутрішньої міграції додалися й ті, що пов'язувалися з агресивними діями Російської Федерації. Внаслідок анексії Росією АР Крим та втрати Україною контролю над частиною території Донецької і Луганської областей в Україні з'явилися великі потоки людей, які були змушені залишити місця постійного проживання. Поруч з прагненням вберегтися від бойових дій мотивом переміщення населення також виступала і необхідність працевлаштування.

Певним чином на темпи внутрішньої трудової міграції вплинуло й скорочення обсягів експорту товарів до Російської Федерації. Якщо до 2013 р. на частку Росії припадало до 35 % українського експорту, більшу частину якого становив машинобудівний експорт з високим рівнем доданої вартості [8], то на кінець 2016 р. частка РФ становила вже не більше 8 %. У той же час різко збільшилася частка Європейського Союзу: з 20–25 % до 2013 р. до 40 % на кінець 2016 р. Однак загалом обсяг експорту до Росії не був компенсований зростанням експорту до Євросоюзу [9]. Це змушувало частину підприємств різко скорочувати обсяги виготовлення продукції, а у деяких випадках навіть змушувати працівників йти у неоплачувані відпустки або замислюватися над пошуками роботи. В особливо скрутному становищі опинилися деякі східноукраїнські підприємства, які не змогли переорієнтуватися на інші ринки збуту своєї продукції.

Скороченням обсягів економічної діяльності позначився досліджуваний період і для ряду спільних підприємств, оскільки інвестиційна привабливість України для іноземних підприємців в умовах війни на Донбасі різко зменшилася. Так, протягом 2016 р. пряий приплив іноземних інвестицій становив 3–4 млрд дол. США, дві третини з них заходило в банківський сектор, в реальну економіку – лише один мільярд. 2016 р. не став межею перелому для української економіки: внутрішнє споживання протягом року було обмеженим, оскільки домогосподарства змушені були витратити значну частину заощаджень

в умовах різкого посилення інфляційних процесів. І витрата цих коштів в умовах різкого зростання цін на енергоносії та втрічі цін на продукти харчування і товари першої необхідності не стимулювала розвиток вітчизняної економіки [9].

У Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, ухваленій Верховною Радою 27 лютого 2014 р., відзначалося погіршення до критичного рівня інвестиційного і ділового клімату, руйнування співробітництва з міжнародними фінансовими інститутами. Крім того, вказувалося на те, що країна фактично позбавлена потенціалу економічного відновлення, а депресивний стан економіки унеможлиблював підтримання належних соціальних стандартів для переважної більшості населення. Констатувалася також наявність мільярдних заборгованостей із зарплат, соціальних виплат і допомог. У Програмі відзначалося, що мільйони українських сімей поставлені на межу виживання [10].

Проте реалізація Урядом завдання щодо "приведення цін і тарифів до економічно обґрунтованого рівня" з одночасним запровадженням адресної допомоги малозабезпеченим громадянам, а також різке знецінення гривні досить болюче вдарило по статках більшості українських громадян. Уряд вдався до механічного підняття цін і тарифів на житлово-комунальні послуги. Але такий крок не супроводжувався реалізацією комплексної політики, спрямованої на модернізацію житлових приміщень шляхом підвищення рівня теплоізоляції та широкого запровадження альтернативних джерел енергії (наприклад, сонячних батарей). Підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги (ЖКП) лише черговий раз призвело до збагачення монополістів, які отримували ренту за постачання населенню та підприємствам газу й електроенергії. Це свідчило про те, що рішення Уряду цілком відповідали інтересам українського олігархату [11, с. 14].

Розміри оплат за ЖКП є настільки завищеними, що населення України протягом 2015–2016 рр. виявилось неспроможним платити, про що свідчили статистичні дані. Так, у 2015 р. населенням України (без врахування Криму та зони проведення АТО) сплачено 48.58 млрд грн або 95.4 % нарахованих за цей період сум. А вже у грудні 2016 р., за даними Держстату, населенням сплачено за ЖКП 79 млрд грн (лише 63.8 % нарахованих за цей період сум). Заборгованість населення України з оплати ЖКП лише протягом жовтня-листопада 2016 р. збільшилася на 16.7 % і становила 16.02 млрд грн [12]. Це стало свідченням вичерпання значної частини заощаджених коштів і провалу масового субсидування, яке призводило лише до гарантування отримання ренти олігархами.

Труднощі з облаштуванням на новому місці стали однією з причин повернення до місць попереднього проживання внутрішньо переміщених осіб, які змушені були переїжджати після анексії Криму

Росією та в умовах збройного протистояння на Донбасі. З одного боку, продовження збройного конфлікту та тотальна руйнація інфраструктури тимчасово окупованих територій підвищували частку осіб, які не були готові повертатись у місця попереднього проживання, а з іншого – задоволення основних потреб внутрішньо переміщених осіб стикалося з численними організаційними та фінансово-економічними протиріччями [5, с. 7]. В таких умовах закріплення мігрантів на новому місці проживання відбувалося в основному за їх рахунок, а ті, хто не мав можливостей для придбання чи тривалої оренди житла, змушені були повернутися до зони проведення АТО. Їх надії на продовження економічної діяльності багато в чому пов'язувалися з безперервною роботою промислових підприємств, у тому числі й тих, які знаходилися на тимчасово окупованих територіях. Переміщення цих осіб у пошуках роботи нерідко супроводжувалося регулярним перетинанням лінії розмежування. Це ж було й характерним для жителів так званих Донецької та Луганської народних республік, які мали роботу на контрольованій українською владою території. Тому рівень маятникових трудових міграцій населення, яке проживало неподалік зони розмежування, залишався досить високим. Головною перешкодою на шляху отримання необхідних коштів такі люди в основному розглядали продовження збройного протистояння, бажаючи його припинення за будь-яку ціну.

Поширенню трудової міграції сприяли й рішення, пов'язані з фінансуванням місцевих закладів освіти, охорони здоров'я в умовах задекларованої децентралізації. 20 грудня 2016 р. Верховна Рада України у другому читанні підтримала законопроект № 5131 "Про внесення змін у Бюджетний кодекс України (стосовно вдосконалення формування і виконання бюджетів)". Ним продовжувалася на 2017 р. дія норми про надання права здійснювати утримання дошкільних навчальних закладів, закладів культури з бюджетів сіл, міст районного значення. У Міністерстві фінансів України вважали, що прийняття цього закону нормує витрати державного та місцевих бюджетів і забезпечить стабільність функціонування бюджетної системи України в цілому [13]. Проте труднощі у справі утримання вказаних закладів за рахунок місцевих бюджетів призводили до фактичного припинення роботи багатьох з них, що змушувало їх працівників вдаватися до пошуків роботи.

На початок 2014 р. з 3.6 млн зайнятого населення, яке мало реєстрацію за місцем проживання на території сіл, 2 млн осіб (54.9 %) працювали за їх межами. За постійним місцем проживання у 2015 р. працевлаштовано 46.1 % українців. Найбільше таких було у Києві – 71 %. Але лише 57.7 % жителів міст з населенням понад 250 тис. осіб працювали за постійним місцем проживання. Помітно меншим був вибір робочого місця у мешканців невеликих міст – 48.9 %. Найгірша

ситуація з працевлаштуванням склалася саме у сільській місцевості, де лише 33.5 % жителів змогли отримати роботу за місцем проживання [4, с. 323].

За перше півріччя 2015 р. середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15–70 років становила 18.1 млн осіб, з яких 16.4 млн були зайняті економічною діяльністю, а решта (1.7 млн) – безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 56.5 %, а в працездатному віці – 64.6 %. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 9.2 %, а працездатного віку – 9.6 % (із загальної кількості безробітних 62.7 % жінки). І хоча рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні порівняно з серпнем 2015 р. знизився на 0.1 в. п. і на кінець вересня становив 1.5 % населення працездатного віку, але й кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених роботодавцями до державної служби зайнятості, у вересні 2015 р. порівняно із серпнем зменшилася на 7 тис., або на 14.4 %, і на кінець місяця становила лише 41.3 тис. [14].

Хоча за сприяння державної служби зайнятості у січні–вересні 2015 р. працевлаштовано 348.7 тис. осіб (30.7 % громадян, які мали статус безробітного у цьому періоді), у т. ч. у вересні – 37.2 тис. осіб проти 27.3 тис. осіб у серпні, навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) у цілому по країні зросло з 86 осіб на кінець серпня 2015 р. до 99 осіб на кінець вересня [14].

За професійними групами найбільший попит на робочу силу на кінець вересня 2015 р. спостерігався на кваліфікованих робітників з інструментом та на робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (19.1 % та 19 % від загальної кількості заявлених вакансій відповідно), а найменший – на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (1.3 %) і технічних службовців (4.2 %) [14]. Найбільший попит на спеціалістів зафіксовано у Києві, що відповідним чином відобразилося на міграційному руху населення до столиці. Крім того, відзначалося зростання кількості прибулих до Київської, Харківської, Львівської, Івано-Франківської та Чернівецької областей. У той же час за рахунок міграції найбільше зменшилася кількість населення Донецької та Луганської областей, що обумовлювалося бойовими діями на Донбасі, дещо менше втратили Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Рівненська, Сумська області. Але якщо для західноукраїнських областей загалом характерна зовнішня трудова міграція, то для східноукраїнських – внутрішня [15]. Привабливість Києва для трудових мігрантів обумовлю-

валась зосередженням бізнесових структур, певним розширенням будівництва житлових та офісних приміщень. Відносно великими залишалися й обсяги вакансій у сфері обслуговування.

Слід відзначити ще один аспект переміщення працездатного населення, пов'язаний з проведенням АТО, і, відповідно, певне зростання попиту на спеціалістів, які мали військові спеціальності. Йдеться про збільшення кількості контрактників у складі ЗСУ. Для частини громадян служба за контрактом стала чи не найбажанішим варіантом працевлаштування в умовах поширення кризових явищ у економіці. Скорочення працівників на частині підприємств, обмежені можливості заробити кошти (особливо у сільській місцевості) стали мотиваторами підписання контракту на службу. Тим більше, що державою гарантувалася мінімальна оплата у розмірі 7000 грн, що перевищувало розміри оплати у багатьох інших сферах для найманих працівників. Звичайно, що для служби у ЗСУ потрібні спеціальні знання або підвищення кваліфікації, але для частини контрактників саме такий спосіб працевлаштування виявився як можливістю для само-реалізації, так і засобом регулярного отримання коштів.

Про кількість осіб, які були змушені змінити місце перебування у зв'язку із службою у ЗСУ, певною мірою можна судити за аналізом Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2015 році" [16], де зазначено, що "у зоні антитерористичної операції боронять країну більше 50 000 українських героїв", а загальну чисельність ЗСУ вдалося довести до 250 000 осіб. Неодноразові заяви про те, що більшість українських воїнів АТО у 2015 р. становили контрактники, можуть зорієнтувати щодо визначення мінімальної кількості осіб, для яких трудова міграція втілювалася у військовій службі.

Висновки. Протягом 2014–2016 рр. напрями трудової міграції та її відстань в Україні визначалися як фінансовими можливостями для облаштування на новому місці, так і надіями на реалізацію свого потенціалу поза межами постійного проживання. Для частини мігрантів основним мотивом виїзду стало прагнення уникнути участі у бойових діях, що несли загрозу життю та здоров'ю родини та робили неможливою або суттєво ускладнювали економічну діяльність. Для інших – бажання отримати роботу за її відсутності у певній місцевості (як правило у сільських поселеннях), поліпшити рівень оплати праці або умови працевлаштування.

Маятникові трудові міграції населення України, яке проживало по обидва боки поблизу лінії розмежування в АТО, обумовлювалися нагальною потребою знайти роботу або зберегти робоче місце незалежно від того, чи перебувало воно на контрольованій українською владою території, чи ні. Прагнення вижити у складних умовах збройного протистояння потребувало регулярного переміщення у пошуках роботи.

Компаративний аналіз статистичних даних щодо кількості осіб, які переміщувалися між областями України, свідчить, що найбільш привабливими для трудових мігрантів ставали області, де були зосереджені потужні промислові підприємства, а також столиця держави, що забезпечувало більшу ймовірність отримати високооплачувану роботу. У свою чергу, порівняно більше трудових мігрантів залишало області, переважно орієнтовані на сільськогосподарське виробництво.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Арсенко А., Толстих Н.* Соціальні наслідки радикальних економічних трансформацій в Україні. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. у 2-х т. Т. 1. Київ : Ін-т соціології НАН України, 2014. С. 259–270.
2. *Дронюк Т., Солодько А.* Загальний огляд ситуації з внутрішньо переміщеними особами в Україні (лют. 2015) / Центр дослідження суспільства. URL : <http://www.cedos.org.ua/uk/migration/zahalnyi-oglyad-sytuatsii-zvnutrishno-peremishenyumu-osobamy-v-ukraini-liutyi-2015>.
3. *Лібанова Е. М.* Вимушене переселення з Донбасу: масштаби та виклики для України : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. ["Внутрішньо переміщені особи в Україні: реалії та можливості"], 27 лют. 2015 р. / Ін-т економіки та прогнозування Нац. акад. наук України. URL : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/Libanova2015.pdf>.
4. *Прибиткова І.* Пересувні ринки праці за доби незалежності України та міграційні плани українців. Українське суспільство : моніторинг соціальних змін. Київ : Ін-т соціології НАН України, 2015. С. 316–327.
5. *Чорний Р. С.* Нові виклики та загрози внутрішньої міграційної активності населення в Україні. Економіка та держава. 2015. № 6. С. 6–10.
6. *Амелін А.* Экономические итоги 25 лет независимости Украины. URL : <http://hvylyya.net/analytics/economics/anatoliy-amelin-ekonomicheskije-itogi-25-let-nezavisimosti-ukrainyi.html>.
7. *Штундер І.* Інституційні обмеження ефективної зайнятості в економіці України. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2015. № 1. С. 22–33.
8. *Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики / за заг. кер. Е. М. Лібанової.* URL : http://www.idss.org.ua/arhiv/2015-23_09_Donbass.pdf.
9. *Залишити погане в старому році: економічні підсумки 2016.* URL : http://24tv.ua/zalishiti_pogane_v_staromu_rotsi_ekonomichni_pidsumki_2016_n760354.
10. Програма діяльності Кабінету Міністрів України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0001120-14>.
11. *Рафальський І. О.* Національно-державне самовизначення України : внутрішні чинники та зовнішні впливи. Київ : ППІЕНД ім. І. Ф. Кураса НАН України; Ніжин : Вид. ПП Лисенко М. М., 2016. 480 с.
12. *Долг населения по оплате коммунальных услуг в декабре вырос на 26%.* URL : http://biz.censor.net.ua/events/3019790/dolg_naseleniya_po_oplate_kommunalnyh_uslug_v_dekabre_vyros_na_26_gosstat.
13. *В Раді підтримали зміни до Бюджетного кодексу.* URL : <http://nbnews.com.ua/ua/news/193408/http://nbnews.com.ua/news/193408>.

14. Соціально-економічне становище України за січень-вересень 2015 року : Повідомлення Державної служби статистики України. URL : https://ukrstat.org/uk/druk/soc_ek/2015/publ_09_2015_u.html.
15. Україна у цифрах. 2015 : Стат. зб. / за ред. І. М. Жук. Київ, 2016. 239 с.
16. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році". Президент України. Офіційне інтернет-представництво. 4 черв. 2015 р. URL : <http://www.president.gov.ua/news/shorichne-poslannya-presidenta-ukraini-do-verhovnoyi-radi-u-35412>.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2017.

Nikolayets K. Internal migration in Ukraine in 2014–2016 years.

Background. Aggressive actions of the Russian Federation related to the annexation of the Crimea and the beginning of the armed conflict in the territory of Donbass became the main factors that determine the nature of migration during the years of 2014–2016. Loss of control over the industry in Donbass, rising military expenditures associated with increasing the combat capability of the Armed Forces of Ukraine, and the loss of some foreign markets adversely affected the economy of Ukraine. Living standards fell in such circumstances. Move of a large number of the working population of Donbass led to some increase in labor supply in the labor market.

The **aim** of the article is to study the main factors that determined the terms and nature of internal labor migration in Ukraine during the given period, migration trends and specific concentration of migrant workers in the region.

Materials and methods. The study used methods of statistical analysis, comparative, institutional and cultural (cultural values) ones. The study is based on the analysis of statistical material and some sociological studies.

Results. The main factors which defined conditions and character of internal migration in Ukraine during 2014–2016 years were researched. The main internal migration ways in conditions of increased competition on the labor market, military actions in Donbas and economic crisis were defined. The impact of internal labor migration on the state policy in the sphere of employment of the population was showed. Changes in demand for skilled professionals were reflected. During 2014–2016 years the direction of labor migration and its distance in Ukraine were defined both by the financial capacity to settle in a new place and hope for the realization of their potential outside of their permanent residence. For part of the migrants the main motive of departure was to avoid involvement in the fighting posing the threat to life and health of the family and made impossible or significantly hindered economic activity. For others it was the desire to work as there was no work in particular areas (usually in rural ones), and to improve remuneration or employment conditions.

Pendular labor migration of the Ukrainian population, which lived on both sides near the demarcation line in the ATO, was driven by the need to find work or keep working place depending on the fact whether it was on the territory controlled by Ukraine or not. The desire to survive in the difficult conditions of armed conflict requires regular travel in search of work.

Conclusion. Comparative analysis of statistical data regarding the number of people who moved between regions of Ukraine allows to state that regions with concentration of powerful industrial enterprises as well as the state capital have become the most attractive for labor migrants, they provide a greater chance to get well paid work. In turn, relatively more labor migrants have left the regions mainly focused on agricultural production.

Keywords: social policy, migration policy, migration, employment, pendular labour migration.

REFERENCES

1. *Arsejenko A.*, Tolstyh N. Social'ni naslidky radykal'nyh ekonomichnyh transformacij v Ukraini. Ukrain's'ke suspil'stvo: monitoryng social'nyh zmin. u 2-h t. T. 1. Kyi'v : In-t sociologii' NAN Ukrainy, 2014. S. 259–270.
2. *Dronjuk T.*, Solod'ko A. Zagal'nyj ogljad sytuacii' z vnutrishno peremishhenymy osobamy v Ukraini (ljut. 2015) / Centr doslidzhennja suspil'stva. URL : <http://www.cedos.org.ua/uk/migration/zahalnyi-oglyad-sytuatsii-z-vnutrishno-peremishhenymi-osobamy-v-ukraini-liutyi-2015>.
3. *Libanova E. M.* Vymushene pereselelnja z Donbasu: masshtaby ta vyklyky dlja Ukrainy : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf. ["Vnutrishno peremishheni osoby v Ukraini: realii' ta mozhlyvosti"], 27 ljut. 2015 r. / In-t ekonomiky ta prognozuvannja Nac. akad. nauk Ukrainy. URL : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/02/Libanova2015.pdf>.
4. *Prybytkova I.* Peresuvni rynky praci za doby nezalezhnosti Ukrainy ta migracijni plany ukrai'nciv. Ukrain's'ke suspil'stvo : monitoryng social'nyh zmin. Kyi'v : In-t sociologii' NAN Ukrainy, 2015. S. 316–327.
5. *Chornyj R. S.* Novi vyklyky ta zagrozy vnutrishnoi' migracijnoi' aktyvnosti naselelnja v Ukraini. Ekonomika ta derzhava. 2015. № 6. S. 6–10.
6. *Amelyn A.* Jekonomycheskye ytogy 25 let nezavysymosti Ukrainy. URL : <http://hvylya.net/analytics/economics/anatolij-amelin-ekonomicheskie-itogi-25-let-nezavisimosti-ukrainyi.html>.
7. *Shtunder I.* Instytucijni obmezhenja efektyvnoi' zajnjatosti v ekonomici Ukrainy. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2015. № 1. S. 22–33.
8. *Vidrodzhennja Donbasu: ocinka social'no-ekonomichnyh vtrat i priorityetni naprjamy derzhavnoi' polityky / za zag. ker. E. M. Libanovo!*. URL : http://www.idss.org.ua/arhiv/2015-23_09_Donbass.pdf.
9. *Zalyshyty pogane v staromu roci: ekonomichni pidsumky 2016*. URL : http://24tv.ua/zalishiti_pogane_v_staromu_rotsi_ekonomichni_pidsumki_2016_n760354.
10. *Programa dijial'nosti Kabinetu Ministriv Ukrainy*. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0001120-14>.
11. *Rafal's'kyj I. O.* Nacional'no-derzhavne samovyznachennja Ukrainy : vnutrishni chynnyky ta zovnishni vplyvy. Kyi'v : IPIEND im. I. F. Kurasa NAN Ukrainy; Nizhyn : Vyd. PP Lysenko M. M., 2016. 480 s.
12. *Dolg naselenija po oplate kommunal'nyh uslug v dekabre vyros na 26%*. URL : http://biz.censor.net.ua/events/3019790/dolg_naseleniya_po_oplate_kommunalnyh_uslug_v_dekabre_vyros_na_26_gosstat.
13. *V Radi pidtrymaly zminy do Bjudzhetnogo kodeksu*. URL : <http://nbnews.com.ua/ua/news/193408/http://nbnews.com.ua/news/193408>.
14. *Social'no-ekonomichne stanovyshe Ukrainy za sichen'-veresen' 2015 roku : Povidomlennja Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrainy*. URL : https://ukrstat.org/uk/druk/soc_ek/2015/publ_09_2015_u.html.
15. *Ukrai'na u cyfrah. 2015 : Stat. zb. / za red. I. M. Zhuk*. Kyi'v, 2016. 239 s.
16. *Shhorichne Poslannja Prezydenta Ukrainy do Verhovnoi' Rady Ukrainy "Pro vnutrishnje ta zovnishnje stanovyshe Ukrainy v 2015 roci"*. Prezydent Ukrainy. Oficijne internet-predstavnytvo. 4 cherv. 2015 r. URL : <http://www.president.gov.ua/news/shorichne-poslannya-presidenta-ukraini-do-verhovnoyi-radi-u-35412>.

УДК 336.025:330.354(477)

- ГАНІН Віктор**, к. е. н., професор, професор кафедри фінансів, обліку і аудиту Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
- СОЛЯР Вікторія**, к. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди
- ДЯЧЕНКО Ніна**, старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВО–КРЕДИТНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Представлено апробовані у ринкових господарських системах фінансово-кредитні інструменти. Розглянуто актуальні проблеми їх ефективного застосування з позицій теоретико-методологічного змісту, а також практичної реалізації для позбавлення реальної економіки сучасної України. Сформульовано рекомендації щодо більш повного та комплексного використання різних фінансово-кредитних інструментів з метою подолання наслідків сучасної фінансової кризи.

Ключові слова: фінансова криза, стадія економічного циклу, споживання, фінансово-кредитні інструменти, фінансово-кредитне регулювання, кредит, фіскальна політика.

Ганин В., Соляр В., Дяченко Н. Финансово-кредитные инструменты экономического роста Украины. Представлены апробированные в рыночных хозяйственных системах финансово-кредитные инструменты. Рассмотрены актуальные проблемы их эффективного применения с позиций теоретико-методологического содержания, а также практической реализации для оживления реальной экономики современной Украины. Сформулированы рекомендации по более полному и комплексному использованию различных финансово-кредитных инструментов с целью преодоления последствий современного финансового кризиса.

Ключевые слова: финансовый кризис, стадия экономического цикла, потребление, финансово-кредитные инструменты, финансово-кредитное регулирование, кредит, фискальная политика.

Постановка проблеми. Світова фінансова криза, пов'язана з дисбалансом грошових потоків, – це критичний період в економіці, продукуючий низку проблем майже в усіх сферах суспільного життя. Криза як стадія економічного циклу з різною періодичністю змінюється відновленням економіки на новому рівні (точці тренду). Економіка України перебуває на такому етапі розвитку, коли специфічні внутрішні труднощі підсилюються дією проблем світового масштабу (таблиця).

© Ганін В., Соляр В., Дяченко Н., 2017

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2017. № 3 29

Характерні риси та наслідки сучасної фінансової кризи в Україні та світі

Прояви кризи	
Світ	Україна
Товарна незабезпеченість доларової кредитної маси	Падіння ВВП та призупинення його динаміки
Штучне утримання темпів інфляції фінансовими механізмами	Прискорення інфляційних процесів
Зростання світової маси грошей, що не пов'язано з реальними економічними процесами	Стабільне зменшення золотовалютних резервів та девальвація національної валюти
Зростання загального обсягу заборгованості країн	Зниження реальної заробітної плати та купівельної спроможності населення
Тотальна доларизація економіки	Дефіцит бюджету як хронічне явище
Загальні наслідки	
Зростання внутрішнього і зовнішнього боргу	
Падіння платоспроможності суб'єктів економіки, країни в цілому	
Спад виробництва та інших макроекономічних індикаторів	

Джерело: упорядковано автором

Так, за даними Всесвітнього банку, основний індикатор економічного розвитку в Україні зі стабільних темпів зростання з 2002 по 2008 рр. різко знизився до -34.9% у 2009 р. Позитивна динаміка 2010–2013 рр. знову змінилася на падіння: -31.3% у 2015 р. та -13.3% у 2016 р. В абсолютних значеннях щорічний приріст номінального ВВП нівелюється коливанням курсу гривні до долара США, у зв'язку з чим у 2015 р. країна знов опинилася на рівні кризового 2009 р. [1].

Останніми роками ситуація ускладнюється зростанням бюджетного дефіциту (-4.6% ВВП), зовнішнього боргу (131% ВВП), скороченням міжнародних резервів з 34.5 млрд дол. США у 2010 р. до 7.5 млрд дол. США на початок 2015 р. За даними МВФ, станом на 31 грудня 2016 р. офіційні резервні активи України становили 15 539.3 млн дол. США. При цьому монетарне золото в складі – лише 941.7 млн дол. США (6.06%), лівову частку складають активи в конвертованих валютах – цінні папери, валюта й депозити [2].

Як наслідок за таких умов спостерігається зменшення реальних доходів населення, зниження рівня добробуту й життя, падіння споживчого попиту, масове накопичення боргів, що замикає коло та зумовлює нові проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансово-кредитних криз широко обговорюються в сучасній науковій та науково-популярній літературі, провідними представниками вітчизняної та зарубіжної економічної школи з цього питання є Л. Абалкін, І. Балабанов, О. Барановський, В. Варнавський, В. Геєць, С. Классенс, Л. Лігоненко, У. Еггерс, Ч. Кіндлебергер, П. Стецюк, О. Тивончук, В. Чемихін, А. Чернявський [3–15] та ін.

В економічній теорії існують два традиційні класичні підходи до боротьби з проявами кризи: неоліберальний і кейнсіанський. Прихильники неоліберального підходу стверджують, що для відновлення фінансової системи й коригування цінових "бульбашок" необхідна жорстка бюджетна дисципліна, зниження державного й корпоративного боргу, підвищення процентних ставок. При цьому вихід з ринку внаслідок банкрутства деяких підприємств буде нормальним явищем.

Згідно з теорією відомого англійського економіста Дж. М. Кейнса необхідно задіяти протилежні інструменти: забезпечити доступність кредитування, підняти довіру до банківської системи, передусім, боротися з кредитною кризою. Це необхідно у зв'язку саме зі зниженням економічної активності. Доступність кредитів у короткий термін здатна підтримати економічні зв'язки та підняти рівень споживання в економіці. Кожна з цих точок зору має свої переваги та недоліки, але їх поєднує один момент: з метою уникнення в подальшому тривалої рецесії в умовах кредитної кризи доцільно знижувати процентні ставки, робити кредити привабливими та доступними для реального сектора економіки.

За великої кількості пропозицій, концепцій і теорій щодо виходу України з фінансової кризи все ж немає дієвих способів поживлення економічної активності. Такі шляхи виявляються в процесі глибокого вивчення причин і комплексного використання різних фінансових, соціальних, економічних і політичних інструментів.

Метою статті є обґрунтування методологічних засад актуальних і дієвих для сучасного етапу розвитку економіки України фінансово-кредитних інструментів переходу економіки на стадію поживлення.

Матеріали та методи. Інформаційну базу статті становлять академічні дослідження іноземних та вітчизняних авторів, офіційні інтернет-публікації щодо стану і напрямів використання стабілізаційних інструментів державної політики. Методологічну основу дослідження формують фундаментальні положення теорії фіскального та грошово-кредитного регулювання економіки в умовах кризи.

Результати дослідження. Невід'ємною складовою сучасної економічної системи ринкового типу, якій притаманні товарно-грошові відносини, є фінансові установи і банки. Розвиток відносин у галузі грошей, фінансів та кредиту пов'язаний з політикою держави, спрямованою на забезпечення виконання важливих господарських цілей і завдань. Кредитно-фінансове регулювання економіки відбувається за допомогою різних інструментів і заходів, що супроводжують надання й погашення банківських кредитів, порядок здійснення товарно-грошових розрахунків, виконання видатково-дохідної частини державного бюджету тощо.

За допомогою кредиту регулюються як поточні, так і довгострокові процеси відтворення. За рахунок короткострокових кредитів покривається понад половини всіх оборотних засобів підприємств і організацій. Довгострокові банківські кредити регулюють інвестиційні процеси, зокрема витрати на реконструкцію та нове будівництво. Сучасна система банківських капітальних інструментів і розрахунків повністю перейшла від безоплатного фінансування до довгострокового кредитування, від оплати обсягів виконаних робіт до розрахунків за готові, введені в експлуатацію об'єкти, тобто повний госпрозрахунок.

Конкретизація строків повернення для певних видів кредитів є регулятором ефективності вкладень. Своєчасне погашення позичок за рахунок прибутку від прокредитованих заходів може бути забезпечене лише за умови окупності вкладених коштів, достатньо швидкого освоєння та введення в дію потужностей.

У сучасних умовах регулююча роль фінансів і кредиту потребує системної й систематичної реформації. Перехід до оцінки роботи підприємств за результатами обсягу реалізованої продукції підвищує регулюючу роль банківських розрахунків за продукцію. На сьогодні частка кредитних коштів у виробничих затратах підприємств перевищує 60 %. Банківське кредитування майже повністю зосереджено в сегменті суб'єктів господарювання. Його частка в загальному кредитному портфелі банків зростає з 64 % у вересні 2008 р. до 83 % у березні 2016 р. Високий рівень закредитованості реального сектора (за співвідношенням банківських кредитів компаніям до ВВП, Україна посідає перше місце у Східній Європі) зумовлює ситуацію, що для більшості позичальників поточний рівень кредитного навантаження є вкрай високим і не дає змоги залучати нове боргове фінансування [16]. З іншого боку, у зв'язку зі скороченням внутрішнього ринку в сфері торгівлі, будівництві та операціях з нерухомістю відбулося звуження кредитного портфеля у національній валюті.

Подібну ситуацію влучно коментує один з провідних представників сучасної австрійської економічної школи Хесус Уерта де Сото. На його думку, економічні цикли виникають через кредитну експансію, що полягає в можливості банків проводити депозитну емісію на базі вкладів до запитання. Такі вливання незабезпечених грошей в економіку тривають, поки не буде досягнута межа резервування, що призводить до подорожчання товарів першої необхідності. Деякий час це забезпечує економічне зростання, за чим слідує поступове зменшення кредитної бази банків, зростання кредитних ставок, а отже, рецесія в економіці, дефляція споживчих товарів, безробіття. Невигідне виробництво (зниження дохідності виробництва) за таких умов з часом стимулює добровільні заощадження ("ефект Рікардо"), запускаючи процес відновлення економіки [17].

Так само й відновлення кредитного механізму буде поступовим та може розпочатися після достатньої акумуляції заощаджень у банківській системі. Оскільки банківські відносини в системі економічних зв'язків охоплюють весь господарський комплекс країни, супроводжують ділові взаємини з сотнями тисяч підприємств, організацій, установами невиробничої сфери тощо, вплив на економіку буде суттєвий.

У процесі розрахунків і кредитування господарств у банківській системі зосереджена детальна й об'єктивна інформація, необхідна для успішного кредитно-фінансового регулювання господарства, головною метою якого повинно стати стимулювання ділової активності на фазі підйому.

Безпосереднім об'єктом кредитно-фінансового регулювання є процес формування доходів у різних групах господарських одиниць і умови використання доходів на споживання та інвестиції. Заходи кредитно-фінансового регулювання мають на меті досягнення рівноваги в економіці, коли інвестиційні можливості I відповідають накопиченням S , тобто $I=S$ (рис. 1); загальний обсяг виробленого продукту P дорівнює сукупним видаткам: $P = C+I+G$, де P – національний продукт; C – видатки на споживання; I – інвестиції; G – державні видатки. Рівень виробництва P забезпечує повну зайнятість робітників E (рис. 2).

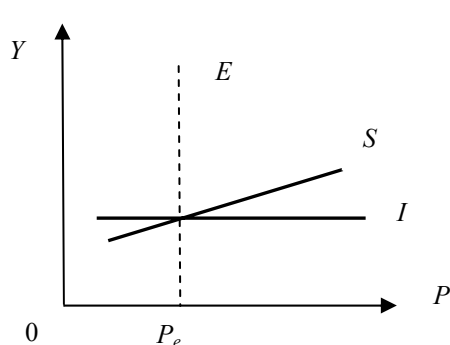


Рис. 1. Рівновага на ринку інвестицій і заощаджень

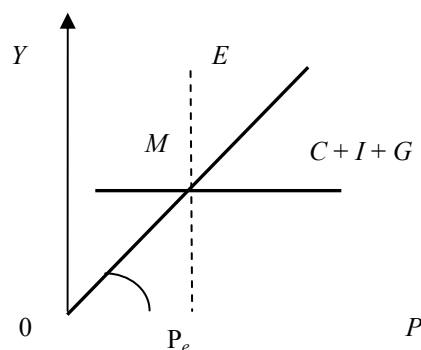


Рис. 2. Ситуація повної зайнятості та економічної рівноваги

Відхилення від стану рівноваги (інфляція, безробіття, депресія тощо) буде означати такий відносний зсув прямих, що вони не перетнуться в точці M . Саме відповідність заходів фінансово-кредитного регулювання повинна привести макровеличини до відповідності. Доцільними в такому випадку є засоби кредитно-грошової політики – операції Національного банку України з цінними паперами на відкритому грошовому ринку, зниження норми резервування, зміна облікових ставок (дисконтна політика).

Кредитно-грошова політика буде впливати головним чином на обсяги інвестицій у разі:

придбання цінних паперів на ринку, що веде до збільшення кількості грошей і падіння рівня відсотка на грошовому ринку. Це робить прибутковими інвестиції, які при вищій нормі відсотка були нерентабельними. У зв'язку з цим інвестиції зростають, лінія *I* на *рис. 1* піднімається, точка її перетину з лінією заощаджень *S* переміщується у бік більш високого рівня виробництва;

зниження вимог стосовно резервів у комерційних банках, що дозволяє останнім за тих же абсолютних розмірів резервів надавати більше кредитів. Зростають депозити, падає норма відсотка, збільшуються інвестиції;

зниження облікової ставки НБУ, що розширює кредитні можливості комерційних банків, робить кредити більш доступними, що веде до збільшення інвестицій.

На доходи населення та рівновагу в економіці значно впливають фіскальна політика та фінансове регулювання. Засоби фіскальної політики – державні витрати й податки. Фіскальна політика головним чином здійснює вплив на компоненти із сукупних видатків і заощаджень:

- збільшення або зменшення державних видатків безпосередньо впливає на сукупні видатки. Пряма $C+I+G$ на *рис. 2* відповідно зміщується при цьому праворуч або ліворуч, до прямої повної зайнятості;

- підвищення податків має наслідком зниження рівня споживання населення, перевищення доходів бюджету над його видатками. Такий факт перемістить лінію накопичень населення (див. *рис. 1*) вгору. Зниження податків дає протилежну дію. Якщо повна зайнятість досягається за якогось нового значення *P*, тоді, міняючи систему й критерії оподаткування, маємо можливість так підняти або опустити лінію накопичень, що вона перетнеться з лінією інвестицій на вертикальній прямій повної зайнятості *E*.

Жорстка фіскальна політика (високі податки) разом з експансіоністською кредитною політикою (низький процент – "дешеві" гроші) приведуть до високої норми накопичення й інвестицій за того ж обсягу національного продукту. Відповідно ліберальна фіскальна політика (низький податок) і рестрикціоністська кредитна політика стимулюють зростання споживання при тому ж рівні виробництва і приводять до встановлення відповідності між накопиченнями й інвестиціями на відносно низькому рівні тих та інших.

Таким чином, споживання й виробництво знаходяться у діалектичній взаємодії та єдності протилежних сторін суспільного відтворення. У процесі споживання реалізується основна мета економіки – задоволення різноманітних матеріальних і духовних потреб членів

суспільства щодо забезпечення всебічного розвитку особистості. Цим визначаються основні закономірності руху споживання: безперервне зростання маси споживання життєвих благ, підвищення рівня і розмірів споживання, покращання складу споживчих товарів, їх різноманіття, формування прогресивної структури споживання, підвищення частки якісних матеріальних і духовних послуг, що збагачують життя людей, зменшення диференціації споживання у зв'язку з різними рівнями забезпеченості населення.

Різноманітність факторів, що впливають на структуру споживання, можна об'єднати в 4 групи за: соціально-демографічною структурою споживання; рівнем диференціації доходів населення; джерелами отримання доходів (заробітна плата, спеціальні фонди, доходи від підсобного господарства, доходи від інвестицій та фінансових активів та ін.); рівнем співвідношення цін на матеріальні блага та платоспроможності населення.

Ці та інші фактори слід враховувати при побудові так званих конструктивних та структурних моделей споживання [18].

В основу конструктивних моделей покладено рівняння бюджетного споживання:

$$Z = \sum q_i x_i, \quad (1)$$

де Z – обсяг споживання;

q_i – розмір споживання i -го блага;

x_i – ціна i -го блага (товару, послуги).

Структурні моделі визначаються за схемою:

$$Q = \sum_i^m S_i A_i, \quad (2)$$

де S_i – кількість споживачів з різним типом споживання;

A_i ($i = 1$) – домінуючий набір споживання i -го типу;

m – кількість типів споживання.

Висновки. Основні наукові й практичні завдання покладено у площині регулювання споживання та інвестицій. Використання стабілізаційного фінансово-кредитного механізму доцільно доповнити моделями попиту й споживання, наприклад, конструктивними, структурними (балансовими) чи аналітичними.

Аналітичні моделі, які представлені одно- чи багатофакторними кореляційно-регресивними рівняннями, можуть враховувати та характеризувати залежність споживання якогось блага від одного або одразу декількох факторів. Вони можуть бути використані для прогнозування державної політики в сфері кредитно-фінансових процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Індекси* : База даних "Мінфін. Фінансовий портал". URL : http://index.minfin.com.ua/index/gdp/?_ga=1.257631051.1727168724.1478194448 (дата звернення : 13.02.2017).
2. *Золотовалютні резерви України* : База даних "Мінфін. Фінансовий портал". URL : <http://index.minfin.com.ua/index/assets> (дата звернення : 13.02.2017).
3. *Абалкин Л. И.* Избран. тр. : в 4-х т. ; сост. О. М. Грибанова. М. : Экономика, 2000.
4. *Балабанов И. Т.* Основы финансового менеджмента. М. : Финансы и статистика, 1995.
5. *Барановський О. І.* Сутність і різновиди фінансових криз. *Фінанси України*. 2009. № 6. С. 3–13.
6. *Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. и др.* Государственно-частное партнерство: теория и практика. М., 2010. 287 с.
7. *Гесць В. М.* Нестабільність та економічне зростання. Київ, 2000. 344 с.
8. *Claessens S., Kodres L.* IMF Working Paper "The Regulatory Responses to the Global Financial Crisis: Some Uncomfortable Questions". 2014. March. WP/14/46.
9. *Лігоненко Л. О.* Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 580 с.
10. *Goldsmith S., Eggers W. D.* Governing by Network : The New Shape of the Public Sector. Washington : Brookings Institution Press. 2004.
11. *Kindleberger Ch., Panics M. and Crashes* : A History of Financial Crises. Palgrave Macmillan. 2005. № 34 (8).
12. *Стецюк П. А.* Економічна сутність фінансових ресурсів. *Фінанси України*. 2007. № 1. С. 129–143.
13. *Тивончук І. О., Стецюк П. І., Тивончук О. І.* Фінансові кризи: аналіз причин та механізмів їх прояву. Проблеми економіки та управління : зб. наук. праць. Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка". 2011. № 698. С. 112–118.
14. *Чемыхин В. А.* Финансово-кредитные инструменты и их применение в развитии экономики региона. М. : ТНТ. 2010. 272 с.
15. *Чернявский А. Д.* Антикризисное управление. Киев : МАУП, 2000. 208 с.
16. *Звіт про фінансову стабільність.* Нац. банк України. 9 черв. 2016 р. : База даних "Офіційний сайт НБУ". URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744> (дата звернення : 16.02.2017).
17. *Уэрта де Сото Х.* Деньги, банковский кредит и экономические циклы. М. : Социум, 2012. Вып. 5. 688 с. (Серия: Австрийская школа).
18. *Аллен Р.* Математическая экономия ; пер. с англ. М., 1963. 670 с.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2017.

Ganin V., Solyar V., Dyachenko N. Financial and credit instruments of economic growth in Ukraine.

Background. The article presents financial and credit instruments that are the most tested in the market economic systems and are essential to the effective functioning of the national economy.

The *aim* of the article is a study of methodological principles relevant and effective for the current stage of development of Ukraine financial and credit instruments of transition to the stage of recovery.

Materials and methods. The information base of the article is academic research of foreign and domestic authors, official online publication on the state and trends of stabilization using instruments of state policy. Fundamental theory of fiscal and monetary economy in crisis formed the methodological basis of research.

Results. Current problems of effective use of financial and credit instruments of state policy from the standpoint of theoretical and methodological content and practical implementation to revive the economy of Ukraine at the present stage of development have been analysed. Recommendations for their more complete and comprehensive use to overcome the consequences of the current financial crisis have been formulated.

Conclusion. The main scientific and practical problems of government regulation should be put into the plane of the impact on consumption and investment. It is advisable to supplement the stabilization of financial and credit mechanism with the supply and consumption models.

Keywords: financial crisis, economic cycle, consumption, financial and credit instruments, financial and credit regulation, credit, fiscal policy.

REFERENCES

1. *Indeksy* : Baza danyh "Minfin. Finansovyj portal". URL : http://index.minfin.com.ua/index/gdp/?_ga=1.257631051.1727168724.1478194448 (data zvernennja : 13.02.2017).
2. *Zolotovaljutni rezervy* Ukraïny : Baza danyh "Minfin. Finansovyj portal". URL : <http://index.minfin.com.ua/index/assets> (data zvernennja : 13.02.2017).
3. *Abalkyn L. Y.* Yzbran. tr. : v 4-h t. ; sost. O. M. Grybanova. M. : Ekonomyka, 2000.
4. *Balabanov I. T.* Osnovy finansovogo menedzhmenta. M. : Finansy i statistika, 1995.
5. *Baranovskij O. I.* Sutnist' i riznovydy finansovyh kryz. Finansy Ukraïny. 2009. № 6. S. 3–13.
6. *Varnavskij V. G., Klimentko A. V., Korolev V. A.* i dr. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teorija i praktika. M., 2010. 287 s.
7. *Gejec' V. M.* Nestabil'nist' ta ekonomichne zrostantnja. Kyi'v, 2000. 344 c.
8. *Claessens S., Kodres L.* IMF Working Paper "The Regulatory Responses to the Global Financial Crisis: Some Uncomfortable Questions". 2014. March. WP/14/46.
9. *Ligonenko L. O.* Antykryzove upravlinnja pidprijemstvom: teoretyko-metodologichni zasady ta praktychnyj instrumentarij. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2001. 580 s.
10. *Goldsmith S., Eggers W. D.* Governing by Network : The New Shape of the Public Sector. Washington : Brookings Institution Press. 2004.
11. *Kindleberger Ch., Panics M. and Crashes* : A History of Financial Crises. Palgrave Macmillan. 2005. № 34 (8).
12. *Stecjuk P. A.* Ekonomichna sutnist' finansovyh resursiv. Finansy Ukraïny. 2007. № 1. S. 129–143.
13. *Tyvonchuk I. O., Stecjuk P. I., Tyvonchuk O. I.* Finansovi kryzy: analiz prychn ta mehanizmiv ih'j projavu. Problemy ekonomiky ta upravlinnja : zb. nauk. prac'. L'viv : Vyd-vo Nac. un-tu "L'viv. politehnika". 2011. № 698. S. 112–118.
14. *Chemyhin V. A.* Finansovo-kreditnye instrumenty i ih primenenie v razvitii jekonomiki regiona. M. : TNT. 2010. 272 s.
15. *Chernjavskij A. D.* Antikrizisnoe upravlenie. Kiev : MAUP, 2000. 208 s.
16. *Zvit pro finansovu stabil'nist'.* Nac. bank Ukraïny. 9 cherv. 2016 r. : Baza danyh "Oficijnyj sajť NBU". URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744> (data zvernennja : 16.02.2017).
17. *Ujerta de Soto H.* Den'gi, bankovskij kredit i jekonomicheskie cikly. M. : Socium, 2012. Vyp. 5. 688 s. (Serija: Avstrijskaja shkola).
18. *Allen R.* Matematicheskaja jekonomija ; per. s angl. M., 1963. 670 s.



ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 640.4

МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана, д. е. н., професор, проректор з наукової роботи Київського національного торговельно-економічного університету

КУДЛАЙ Тетяна, к. е. н., старший викладач кафедри готельно-ресторанного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету

ГОТЕЛЬНА МЕРЕЖА: ВИБІР ФОРМИ УПРАВЛІННЯ

Обґрунтовано найбільш оптимальну форму управління готельною мережею з використанням методу "дерево рішень". Доведено переваги входження до внутрішньої чи міжнародної готельної мережі на умовах контрактного управління. Розроблено порядок входження підприємства до мережі національного готельного оператора.

Ключові слова: готельний оператор, готельна мережа, дерево рішень, SWOT-аналіз.

Мельниченко С., Кудлай Т. Гостиничная сеть: выбор формы управления. Обоснована наиболее оптимальная форма управления гостиничной сетью с использованием метода "дерево решений". Доказаны преимущества вхождения во внутреннюю или международную гостиничную сеть на условиях контрактного управления. Разработан порядок вхождения предприятия в сеть национального гостиничного оператора.

Ключевые слова: гостиничный оператор, гостиничная сеть, дерево решений, SWOT-анализ.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток готельного бізнесу за останній рік зазнав значних змін у зв'язку зі зменшенням туристичних потоків. Це призвело до низького рівня завантаження номерного фонду незалежних підприємств готельного господарства, у той час, як цей показник у мережевих підприємствах готельного господарства був вдвічі більшим. Незважаючи на складні економічні умови на національному ринку, представники міжнародного готельного бізнесу та національні оператори продовжують свій стабільний розвиток,

що свідчить про адаптивність мережевих підприємств до будь-яких умов на ринку. Однак ефективність діяльності підприємств готельного господарства за останній рік суттєво знизилася. Дохід від реалізованих послуг підприємствами готельного господарства у 2014 р. становив 3596 млн грн, що на 12.3 % менше відповідного показника 2013 р. Дохід у 2015 р. зменшився на 32.6 % та 40.9 % порівняно з 2014 та 2013 рр.

Динаміка розвитку незалежних підприємств готельного господарства за 2013–2015 роки характеризується негативною тенденцією. За даними Державної служби статистики України, у 2012 р. на національному ринку готельних послуг функціонувало 3 144 готелів та аналогічних засобів розміщення, що на 12.2 % менше, ніж у 2013 р., коли їх було 3 582. Ця тенденція продовжилася також протягом 2014 і 2015 рр.: кількість таких підприємств скоротилася до попереднього року відповідно на 26.2 та 6.3 % [1].

Водночас динаміка розвитку мережевих готелів зберігає позитивні тенденції. Порівняно з 2012 р. кількість готелів, що функціонують у складі мереж національного чи міжнародного рівнів, збільшилася на 20.9 %. Серед них 21.4 % мережевих готелів належать міжнародним готельним операторам, що функціонують на контрактному управлінні.

Міжнародні готельні оператори, які входять на український ринок переважно на умовах контрактного управління, відповідають за фінансові результати діяльності підприємства, що і забезпечує ефективну діяльність готелю. Національні оператори продовжують розвивати свої мережі на умовах як франчайзингу, так і контракту на управління, хоча за сучасних ринкових умов договір франчайзингу не дає гарантій успіху при залученні до мережі.

Незважаючи на те, що результати досліджень вказують на ефективність діяльності підприємств готельного господарства, що функціонують у складі готельних мереж міжнародного чи національного рівнів, виникає потреба в обґрунтуванні ефективності входу до мережі та вибору форми управління підприємством готельного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим внеском у напрацювання теоретичної та методологічної бази розвитку готельних мереж стали праці таких видатних вітчизняних та зарубіжних науковців, як: М. Барна [2], К. Галасюк [3], Г. Горіна [4], П. Богдановська [5] та ін. Проте невирішеними залишаються питання, пов'язані зі специфікою діяльності готельних мереж на умовах контрактного управління. Це потребує обґрунтування контрактного управління як однієї з форм розширення мереж, що забезпечить повну відповідність усім стандартам.

У зв'язку з цим **метою** дослідження є обґрунтування найбільш прийнятної форми управління готельними мережами з використанням методу "дерева рішень".

Матеріали та методи. У процесі дослідження застосовано методи: комплексно-цільового підходу; структурно-логічного та порівняльного аналізу; синтезу; індукції та дедукції (для обґрунтування практичних рекомендацій); експертної оцінки; графічний (для візуального представлення результатів емпіричних досліджень); систематизації та узагальнення; ситуаційного аналізу (для обробки даних статистичної інформації звітів готельних операторів).

Інформаційною базою для отримання результатів дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, офіційна статистика, річні звіти міжнародних готельних операторів, а також результати особистих досліджень діяльності міжнародних та національних готельних операторів, що функціонують на умовах контрактного управління на вітчизняному ринку.

Результати дослідження. Власник підприємства готельного господарства, вирішивши увійти до готельної мережі, має декілька можливих альтернатив, серед яких необхідно визначити найбільш оптимальну, а також ймовірнісні події та корисність наслідків. Для вибору правильного рішення необхідно скористатися методом "дерево рішень", основними елементами якого є вершини двох типів: рішення та випадки. У першому типі вершини вибір повністю визначає власник, у другому – власнику необхідно визначити ймовірності для гілок, а подальший вибір залежить від випадку. Оптимальною альтернативою для власника буде та, для якої очікувана корисність є максимальною і що зможе задовольнити його потреби.

Перед власником умовного готелю "X" стоїть вибір між входом до готельної мережі або ж продовженням самостійної діяльності. Крім того, при вході до мережі є альтернативи вибору форми управління: договір франчайзингу чи контракт на управління з оператором національного чи міжнародного рівнів.

Виходячи з цього, розглянемо такі ситуації: самостійна діяльність готелю "X" ($B_0 \rightarrow H_0$), функціонування у складі мережі (B_1) з переходом у стани H_1 (діяльність на умовах договору франчайзингу) та H_2 (контракт на управління). З даних вершин мають місце такі варіанти: V_0 – фіктивна подія, V_1 – функціонування у складі міжнародної мережі, V_2 – функціонування у складі національної готельної мережі.

Попередній прогноз самостійної діяльності готелю "X" показав, що при реалізації варіанта H_0 прогнозований приріст прибутку становитиме 1 500 тис. грн, а можливий збиток – 600 тис. грн. Прогнозований прибуток від варіанта H_1 при події V_1 становитиме 2 000 тис. грн, V_2 – 1 800 тис. грн. Можливий збиток – 500 тис. грн та 350 тис. грн відповідно. При реалізації альтернативи H_2 прибуток для стану V_1 буде – 2 100 тис. грн, у той час як можливий збиток – 500 тис. грн, для V_2 прибуток – 2 000 тис. грн, а збиток – 350 тис. грн. Фіктивна подія дорівнюватиме 0.

Для визначення оптимальної альтернативи виникає необхідність вибору варіанта подальшої діяльності підприємства за допомогою побудови дерева рішень, де початковий стан позначимо як A , а кінцеві стани $Z_1 \dots Z_n$, стани розгалужень – B_i, H_i .

Із початкового стану A виходять дві гілки (події): L_0 – відмова від входу в мережу та продовження самостійної діяльності та L_1 – вхід у мережу. Із стану B_1 виходять також дві гілки, які означають такі події: Q_1 – вхід у мережу на основі договору франчайзингу; Q_2 – вхід у мережу за контрактним управлінням. Із B_0 виходить гілка Q_0 , яка має лише формальне значення. Із станів H_0, H_1, H_2 виходять гілки, які відображають зазначені події. Від подій D виходять гілки S_1, S_2 , що характеризують успіх та невдачу при виборі певної альтернативи та S_0 , що свідчить про відсутність альтернатив відносно успіху або невдачі. На основі наведених даних будуємо графік "дерево рішень" (рис. 1).

Детально проаналізуємо альтернативи та їх наслідки. При виборі вершини H_0 , яка передбачає вихід на міжнародний ринок при володінні готелем, необхідно обрати одну з альтернатив, які передбачають події. Якщо перевага надається альтернативі V_0 , то ймовірність $P(S_0)$ отримання як прибутку, так і збитку дорівнює нулю ($E_1 = 0$).

При виборі V_1 можливий успіх із ймовірністю $P(S_1) = 0,5$ при цьому $E_2 = 1500$ тис. грн, при невдачі ймовірність становитиме $P(S_2) = 0,5$, а можливі збитки $E_3 = 600$ тис. грн. Припустимо, що при вході у готельну мережу на основі франчайзингу будуть такі показники: $E_4 = 0$; $E_5 = 2000$; $E_6 = -500$; $E_7 = 1800$; $E_8 = -350$. На умовах контрактного управління можливі показники: $E_9 = 0$; $E_{10} = 2100$; $E_{11} = -500$; $E_{12} = 2000$; $E_{13} = -350$. Для подальшого аналізу застосуємо елементи теорії ймовірності з метою зменшення ризику та більшої впевненості при виборі оптимальної альтернативи.

Оскільки події S_1 та S_2 характеризують позитивні та негативні наслідки, то має місце рівність $P(S_1) + P(S_2) = 1$. Розрахуємо відповідні ймовірності для альтернатив H_i таким чином:

$$H_1 = P(Q_1 / S_1); P(Q_2 / S_1) = 1 - P(Q_1 / S_1). \quad (1)$$

$$H_2 = P(Q_2 / S_2); P(Q_1 / S_2) = 1 - P(Q_2 / S_2). \quad (2)$$

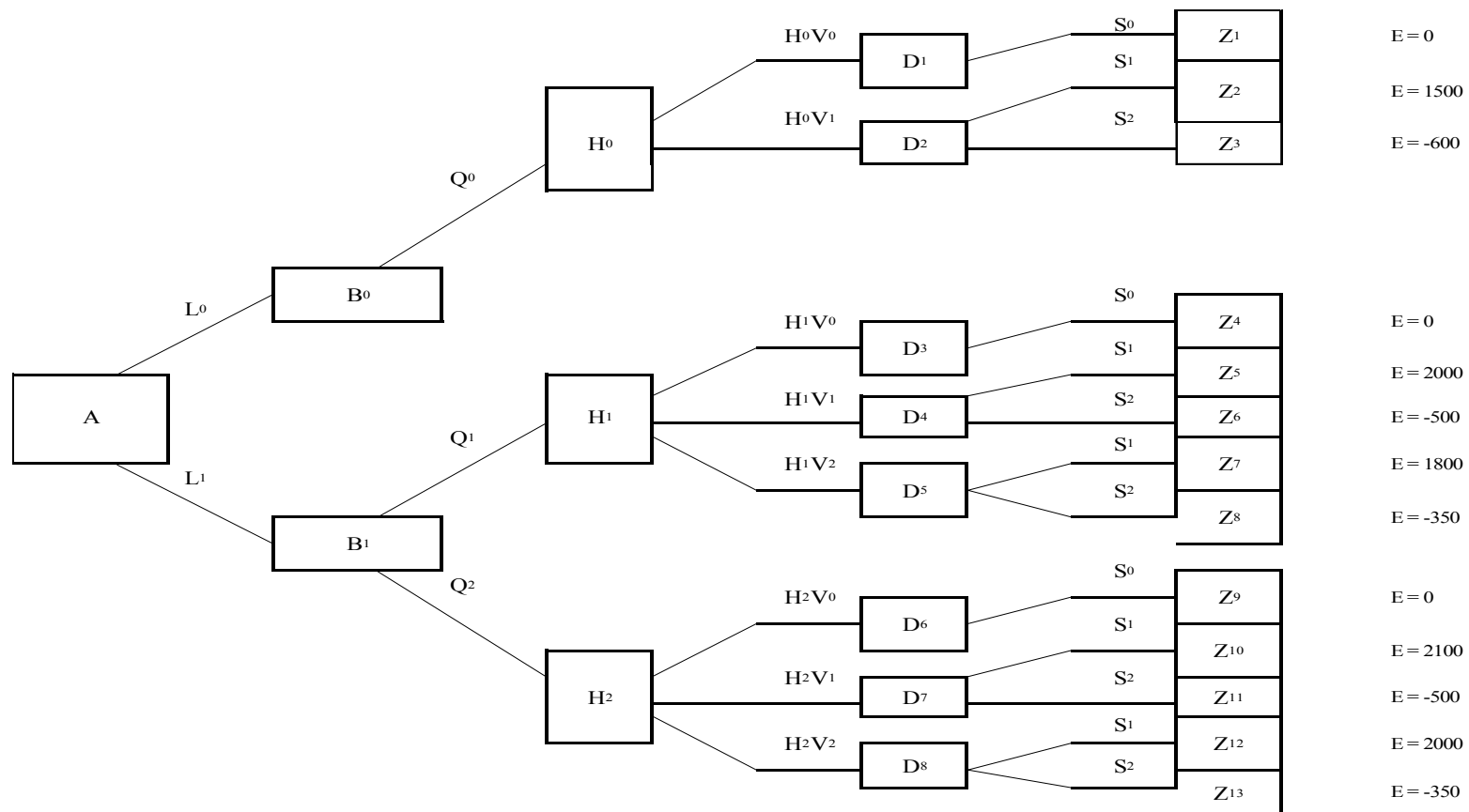


Рис. 1. Графік "дерево рішень" готель → мережа

Джерело: розраховано авторами.

Провівши розрахунки, отримуємо:

$$H_0 = P(S_1) = 0,5; P(S_2) = 1 - P(S_1) = 0,5$$

$$H_1 = P(Q_1 / S_1) = 0,4; P(Q_2 / S_1) = 1 - P(Q_1 / S_1) = 0,6$$

$$H_2 = P(Q_2 / S_2) = 0,4; P(Q_1 / S_2) = 1 - P(Q_2 / S_2) = 0,6$$

Наступним кроком аналізу є обчислення умовних ймовірностей, для знаходження яких застосуємо формулу Т. Байеса:

$$P(S_i / Q_j) = \frac{P(Q_j / S_i) \times P(S_j)}{P(Q_j)}; i = 1, 2; j = 1, 2. \quad (3)$$

Враховуючи конкретні числові значення, отримаємо:

$$P(S_1 / Q_1) = \frac{0,4 \times 0,5}{P(Q_1)} = \frac{0,2}{P(Q_1)}; \quad P(S_2 / Q_1) = \frac{0,6 \times 0,5}{P(Q_1)} = \frac{0,3}{P(Q_1)}$$

Оскільки має місце рівність $P(S_1 / Q_1) + P(S_2 / Q_1) = 1$, отримаємо:

$$\frac{0,2}{P(Q_1)} + \frac{0,3}{P(Q_1)} = 1.$$

Звідси ймовірність успішної реалізації Q_1 становитиме 0,5, а негативних наслідків – Q_2 – 0,5. Оскільки маємо числові значення ймовірностей, розраховуємо:

$$P(S_1 / Q_1) = \frac{0,2}{0,5} = 0,4; \quad P(S_2 / Q_1) = \frac{0,3}{0,5} = 0,6.$$

$$P(S_1 / Q_2) = \frac{0,6 \times 0,5}{0,5} = 0,6; \quad P(S_2 / Q_2) = \frac{0,4 \times 0,5}{0,5} = 0,4.$$

Перейдемо до вибору оптимальної альтернативи прийняття управлінського рішення для готелю "X". Під оптимальною альтернативою будемо вважати прийняття такого рішення, яке дає найбільший приріст прибутку. Обчислимо показники ефективності для H_0, H_1, H_2 , враховуючи отримані ймовірності за формулою:

$$E_i = \sum_{j=1}^n E_{ij} \times P(S_i / Q_j). \quad (4)$$

Отримаємо такі показники:

$$H_0 = \left\{ \begin{array}{l} D_1 = 0 \\ D_2 = (1500 \times 0,5) - (600 \times 0,5) = 450 \end{array} \right\} = 450 \text{ тис. грн,}$$

$$H_1 = \left\{ \begin{array}{l} D_3 = 0 \\ D_4 = (2000 \times 0,4) - (500 \times 0,6) = 500 \\ D_5 = (1800 \times 0,4) - (350 \times 0,6) = 510 \end{array} \right\} = 510 \text{ тис. грн,}$$

$$H_2 = \left\{ \begin{array}{l} D_6 = 0 \\ D_7 = (2100 \times 0,6) - (500 \times 0,4) = 1060 \\ D_8 = (456 \times 0,6) - (350 \times 0,4) = 1060 \end{array} \right\} = 1060 \text{ тис. грн.}$$

Проаналізувавши можливі переваги та недоліки, можна зробити висновок, що альтернатива H_2 є найбільш оптимальною, незалежно від вибору оператора національного чи міжнародного рівня. При виборі події H_2V_2 можливість отримати негативні результати є мінімальною.

Проаналізувавши можливі переваги і недоліки з урахуванням відповідних ймовірностей, повертаємось до стану A та обираємо альтернативу B_0 або B_1 . Оптимальним рішенням для власника готелю буде вибір альтернативи B_1 із дотриманням сценарію H_2 , оскільки можливий приріст прибутку становитиме найбільший обсяг. Таке рішення свідчить про ефективність контрактного управління для входу в готельну мережу як міжнародного, так і національного рівня.

Проведене дослідження вказує на доцільність входу незалежного готелю до мережі, що дасть змогу збільшити дохід підприємства та досягти конкурентоспроможності.

Враховуючи результати розрахунків за деревом рішень та приймаючи рішення про входження до мережі національного готельного оператора, власнику підприємства готельного господарства потрібно пройти певний шлях (рис. 2).

Після вибору альтернативи вступу до готельної мережі національного оператора на умовах контрактного управління власнику підприємства готельного господарства необхідно визначитися із сегментом, який займе підприємство, тобто обрати один із брендів оператора. Після відправлення заявки (у вигляді електронної форми) відбувається оцінка відповідності готелю до мережевих вимог за допомогою *SWOT*-аналізу. Наступним етапом є перевірка фінансової, юридичної схеми та готельно-господарського сектора, на підставі якої складається звіт стосовно кожного процесу і розробляється перелік заходів з корегування.

При кінцевому рішенні щодо співпраці на умовах контрактного управління власник остаточно ознайомлюється з умовами співпраці та визначення винагороди.



Рис. 2. Схема входу підприємства до національного готельного оператора

Джерело: систематизовано авторами на основі [6].

Входження в готельну мережу на умовах контрактного управління є оптимальним рішенням для власника підприємства готельного господарства за складних економічних та політичних умов, які прямо впливають на завантаження номерного фонду підприємства, що унеможлиблює отримання прибутку. Не менш вагоме це рішення за наявності коштів на введення в експлуатацію підприємств готельного господарства та за відсутності практичних навичок управління у сфері готельного бізнесу. У цьому випадку контракт на управління забезпечить введення в експлуатацію готелю та повну відповідність стандартам обслуговування оператора.

Завдяки дворівневій винагороді оператору, що базується на безпосередніх результатах діяльності, за які він несе відповідальність, мережевий готель окупається вдвічі швидше.

Висновки. Мережева форма організації готельного бізнесу дає нові конкурентні переваги порівняно з діяльністю незалежних підприємств готельного господарства, які у багатьох випадках не відповідають жорстким вимогам до сучасного готельного бізнесу. Як показали результати розрахунків, здійснених з використанням методу "дерева рішень", вхід до мережі дає змогу не тільки скоротити витрати і підвищити доходи, але й забезпечити швидкість реакції на зміну кон'юнктури. При цьому процес входу до готельної мережі на умовах контрактного управління надає цілковиту відповідність встановленим вимогам оператора до підприємства готельного господарства, що суттєво збільшує ймовірність успішної діяльності на національному ринку готельних послуг завдяки високій конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Державна служба статистики України.* URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. *Барна М. Ю., Кавецький Б. Р.* Сучасні тенденції розвитку мережі готельного господарства в Україні. *Наук. вісн. НЛТУ України.* 2011. № 21.11. С. 216–221.
3. *Галасюк К. А.* Готельні ланцюги в сучасній індустрії гостинності. *Наук. вісн. Одес. нац. екон. ун-та.* 2012. № 21(173). С. 127–135.
4. *Горіна Г. О.* Міжнародні готельні мережі: стратегії розвитку в умовах глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спеціальність 08.00.02 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини". Донецьк, 2011. 20 с.
5. *Bohdanowicza P., Zientarab P., Novotnac E.* International hotel chains and environmental protection: an analysis of Hilton's we care! programme (Europe, 2006–2008). *Journal of Sustainable Tourism.* 2011. № 19. 816 p.
6. *Необхідні кроки.* URL : <https://reikartz.com/uk/required-steps>.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2017.

Melnychenko S., Kudlai T. Hotel chain: choosing management form.

Background. The dynamic development of the hotel business over the past year has undergone significant changes due to the reduction in tourist flows. This resulted in low occupancy rate of independent hotels, while this indicator of network enterprises of hotel industry was twice as big. Studies indicate the efficiency of hotel industry enterprises as a part of international or national hotel chains, but it is necessary to substantiate the efficiency of entering the chain and choice of forms of hotel management.

Analysis of recent research and publications showed underdevelopment of issues related to specifics of hotel chains in terms of contract management.

In this regard, the **aim** is to study the most appropriate form of hotel chains management using the method of "decision tree".

Materials and methods. The study used the following methods: complex-based approach; structural logic and comparative analysis; synthesis; induction and deduction (for the study of practical recommendations); expert analysis; graphic (for visual presentation of the results of empirical research); situational analysis (for the data processing of statistics of hotel operators' reports).

Results. It was established that the chain form of organization of hospitality industry provides new competitive advantages compared with the activities of independent hotel enterprises, which in many cases do not meet the stringent requirements of the modern hotel business. The authors substantiated the most suitable form of hotel chain management using the method of "decision tree". Benefits of entering the domestic or international hotel chain in terms of contract management were proven. Phased entry of national hotel operator to the enterprise chain was developed.

Conclusion. As the results of the calculations made using the method of "decision tree" showed, entering the hotel chain can not only reduce costs and increase revenues, but also ensure the speed of response to changing conditions. The process of entering the hotel chain in terms of contract management ensures full compliance with the established requirements of the operator to the hotel management company, that significantly increases the probability of success of hotel enterprise on the national market due to high competitiveness.

Keywords: hotel management, hotel chain, decision tree, SWOT analysis.

REFERENCES

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Barna M. Ju., Kavec'kyj B. R. Suchasni tendencii' rozvytku merezhi gotel'nogo gospodarstva v Ukraini. Nauk. visn. NLTU Ukrainy. 2011. № 21.11. S. 216–221.
3. Galasjuk K. A. Gotel'ni lancjygy v suchasnij industrii' gostynnosti. Nauk. visn. Odes. nac. ekon. un-ta. 2012. № 21(173). S.127–135.
4. Gorina G. O. Mizhnarodni gotel'ni merezhi: strategii' rozvytku v umovah globalizacii' : avtoref. dys. na zdobuttja nauk, stupenja kand. ekon. nauk : special'nist' 08.00.02 "Svitove gospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny". Donec'k, 2011. 20 s.
5. Bohdanowicza R., Zientarab P., Novotnac E. International hotel chains and environmental protection: an analysis of Hilton's we care! programme (Europe, 2006–2008). Journal of Sustainable Tourism. 2011. № 19. 816 r.
6. Neobhidni kroky. URL : <https://reikartz.com/uk/required-steps>.

УДК 330.341.1:339.17

ФЕДУЛОВА Любов, д. е. н., професор кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного
університету

БІЗНЕС-МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Розкрито сутність бізнес-процесів та інноваційних бізнес-моделей сучасних підприємств, охарактеризовано їх типи та умови використання. Розроблено та обґрунтовано організаційно-структурну схему методології розбудови бізнес-моделей інноваційного розвитку торговельних підприємств. Запропоновано структуру складових класичної інноваційної бізнес-моделі та її змістовну характеристику для реально діючого в Україні торговельного підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, бізнес-процес, інноваційна бізнес-модель, методологія, торговельні підприємства.

Федулова Л. Бизнес-модели инновационного развития предприятий торговли. *Раскрыта сущность бизнес-процессов и инновационных бизнес-моделей современных предприятий, охарактеризованы их типы и условия использования. Разработана и обоснована организационно-структурная схема методологии развития инновационных бизнес-моделей торговых предприятий. Предложена структура составляющих классической инновационной бизнес-модели и ее содержательная характеристика для реально действующего в Украине торгового предприятия.*

Ключевые слова: инновационное развитие, бизнес-процесс, инновационная бизнес-модель, методология, торговые предприятия.

Постановка проблеми. У соціально-економічному просторі глобалізованої системи господарства серед потоку перманентних змін щодо отримання конкурентних переваг особливої уваги заслуговує активізація інноваційної діяльності торговельних підприємств, обумовлена виникненням та поширенням якісно нових потреб споживачів. Як наслідок, конкурентоспроможність торговельного підприємства визначається його здатністю орієнтуватися на клієнта, відповідати тим запитам, які визначає споживач, адже саме він є джерелом реальних доходів. Тому перед торговельними підприємствами постає ключове завдання – задовольняти ціннісні очікування споживачів, забезпечуючи при цьому зручність, безперебійне багатоканальне просування товарів та послуг, прозорість, доступність, що потребує значної кількості ресурсів.

У цьому контексті загальним ключовим питанням є не тільки збільшення обсягу інвестиційних ресурсів, але й розподіл наявних між напрямками використання, що дасть змогу забезпечити прийнятні

значення показників поточної операційної діяльності, її розширення й відновлення на базі різного типу продуктових, технологічних та управлінських інновацій. Це означає, що торговельне підприємство як господарюючий суб'єкт на будь-якому рівні повинне на основі аналізу ситуації й своїх стратегічних цілей обрати для себе ту або іншу модель розвитку бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Бізнес-модель (БМ) належить до порівняно нових концепцій підприємництва й стратегічного управління. Інтерес до БМ у наукових і дослідницьких колах, що виник у середині 1990-х років, пов'язують, передусім, з теорією реінжинірингу М. Хаммера і Дж. Чампі, які першими виклали принципи й основні особливості проведення реінжинірингу бізнес-процесів [1]. Проте, як справедливо зазначається, що навряд чи що-небудь ще може так підірвати бізнес по-старому, як інноваційне перетворення БМ, і жодне інше питання не є настільки важливою темою передовиць у діловій пресі [2].

Останніми роками науково-теоретичні питання щодо розбудови інноваційних БМ (ІБМ), у тому числі на прикладі торговельних підприємств, викладено зарубіжними вченими [3–8] та ін. Стосовно практики українських торговельних підприємств, то детальний опис класичних бізнес-процесів та методичні підходи до побудови БМ на їх основі відображено у працях А. Розман [9], Л. Ганущак-Єфіменко [10], Н. Ільченко [11]. Незважаючи на певний прогрес, досягнутий за останнє десятиліття, ця сфера дослідження містить ще багато невирішених, у тому числі й проблемних питань. Недостатня розробленість теоретичних і методичних аспектів удосконалення БМ підприємств з урахуванням інноваційного фактору розвитку, а також особлива значимість вирішення практичних завдань їх вибору та реалізації в організаціях торгівлі обумовили вибір теми дослідження.

Мета статті – розкрити сутність інноваційних БМ і запропонувати їх концептуальну методологічну основу, розглянути можливості й передумови розбудови українських торговельних підприємств.

Матеріали та методи. Методологічною основою дослідження є положення концепцій інноваційних систем та теорії реінжинірингу, що обґрунтовують перегляд внутрішніх бізнес-процесів та управління інноваційною діяльністю у бік їх відкритості та забезпечення результативності й конкурентоспроможності. На основі системного підходу здійснено аналіз сутності застосування бізнес-проекування до розробки та реалізації інноваційних процесів на торговельних підприємствах. Методами структурування та синтезу розроблено структуру методології розбудови ІБМ торговельного підприємства та адаптовано її на практиці.

Результати дослідження. В умовах високого рівня насичення попиту й доступності інформації про вироблені товари й послуги

виграє та торговельна мережа, яка здатна максимально гнучко реагувати на запити споживачів. Оскільки кожна організація або система створюється для того, щоб досягати певних цілей (в умовах інноваційного розвитку це насамперед створення доданої вартості), то зазначене відбувається, якщо така мережа бізнес-процесів визначається місією й цілями торговельного підприємства, які нерозривно пов'язані з головною цільовою функцією управління й реалізуються в комплексі. У теоретичному контексті передбачається, що цільова функція розглядається в рамках поведінкової економічної теорії підприємств, що досліджує реальну поведінку окремих суб'єктів господарювання. В той же час, з розвитком мікроекономічної теорії змінюються підходи до визначення головної мети функціонування підприємств і розробляються різні моделі [12].

З позицій узагальненого підходу бізнес-процес можна розглядати як відповідну кількість внутрішніх операцій (видів діяльності), що повторюються в часі, споживають певні ресурси та починаються з одного або більше входів, а на виході закінчуються створенням продукції/послуги, необхідної клієнту. Зокрема, специфіка бізнес-процесів торговельного підприємства визначається функціями, які, у свою чергу, різні для підприємств оптової й роздрібною торгівлі. Наприклад, класичними для роздрібною торгівлі є: дослідження кон'юнктури товарного ринку, визначення попиту та пропозиції на конкретні види товарів, формування різноманітних асортиментів товарів і послуг, здійснення технологічних операцій з прийому, збереження, маркування й підготовки товарів до продажу, встановлення ціни на товари, участь у просуванні товарів на ринок, створення сприятливих умов для продажу товарів, надання постачальникам і споживачам транспортно-експедиційних, консультаційних, рекламних, інформаційних та інших послуг.

Водночас БМ дозволяє досить повно описувати логіку й методи ведення бізнесу, включаючи організаційно-функціональну й технологічну структуру, взаємодію з постачальниками й споживачами, рух коштів, фінансову ефективність та ін. Розробка БМ має на меті не простий опис бізнесу, а ідентифікацію та аналіз усіх бізнес-процесів, їх оптимізацію й розвиток з урахуванням усіх взаємозв'язків. З цих позицій доречно погодитися з визначенням А. Слівотські, що модель бізнесу – це те, як компанія вибирає споживача, формулює й розмежує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає, які завдання вона зможе виконати своїми силами, а для яких потрібно залучати сторонніх фахівців, як вона виходить на ринок, створює цінність для споживача й одержує від цього прибуток [13, с. 6]. Інноваційні БМ ґрунтуються на "міграції цінностей". Впровадження такої БМ дозволяє знайти новий сегмент споживачів, яких не обслуговують існуючі на

ринку компанії, оскільки для них цей сегмент виглядає недостатньо привабливим. Формування якісно нової пропозиції товару або послуги змінює ланцюжок створення доданої вартості й створює нові цінності для споживача [13].

Дослідження показують, що наразі практично в будь-якій галузі, незалежно від ступеня її зрілості, існує велика ймовірність появи конкурентних новацій, які радикально змінюють "правила гри" на ринку завдяки впровадженню нових БМ. При цьому, на відміну від інноваційних продуктів та методів їх виробництва (технологій), у бізнес-інноваціях вирішальну роль відіграють не наукові відкриття, а підприємницька ідея, виявлення нової ринкової потреби й раціональне поєднання способу її задоволення з ефективним попитом на основі нестандартних форматів, методів створення й доставки споживчої вартості цільовій аудиторії покупців.

У світовій практиці є достатня кількість прикладів компаній, які успішно вийшли на ринок, використовуючи нові БМ (*Southwest, Amazon, FedEx, Wal-Mart, McDonald's, IKEA, Enterprise, eBay, Priceline, Dell Computers, Starbucks, Skype, Groupon* та ін.) [14–16]. З настанням ери інформаційно-комунікаційних технологій з'явилися ІБМ (*innovation business model*), розроблені такими компаніями, як *Microsoft, Intel, Dell-Computer, eBay і Amazon.com, IKEA, Google, Apple* [17]. Ці компанії й сьогодні пропонують інноваційні підходи до пропозиції аналогічних товарів і послуг, до того ж постійно вдосконалюючи їх. Таким чином, утворювані ІБМ стають потужним інструментом конкурентної боротьби. Тільки БМ перетворює інновації в економічну цінність для бізнесу, вона детально описує, як підприємство заробляє гроші шляхом чіткого визначення його місця в ланцюжку створення цінності [18].

Дослідження, проведені серед керівників найбільших американських корпорацій впливовим журналом "*Economist Intelligence Unit*", показали, що ІБМ є найважливішою складовою успіху будь-якої корпорації. Більше того, за даними американської асоціації менеджменту, більше 10 % інвестицій у сфері інновацій глобальні корпорації США спрямовують на розробку саме нових ІБМ. А дослідження інтернет-порталу *Innosight.com* показали, що за останні 10 років 14 з 19 нових учасників "*Fortune 500*" своїм успіхом зобов'язані впровадженню ІБМ, що завдяки їм вони змогли не тільки істотно змінити, але й створити нові галузі економіки. Зокрема, серед відомих такі нові ринки, створені завдяки ІБМ: банківське обслуговування через Інтернет; бюджетні авіаперевезення; споживчі товари під маркою торговельної мережі; системи електронного трейдингу; торгівля ліками загального призначення, продуктами харчування через Інтернет, за каталогом; навчання через Інтернет [18].

Таким чином, світові лідери ринку своїм практичним досвідом продемонстрували, що інновації самі по собі дуже мало чого вартують, вони потрібні тільки для одержання необхідних ключових компетенцій у рамках ефективних (створених/розроблених) БМ, що дають змогу компаніям отримувати прибуток і займати вигідні (прибуткові) місця у ланцюжках доданої вартості. Однак, узагальнюючи їх досвід, можна також дійти ще одного важливого висновку: нові технології повинні бути головною рушійною силою, що надає імпульс інноваційному розвитку, але їх слід розглядати не як основу інноваційної стратегії компанії, а як засіб завоювання компанією нових клієнтів і успішної реалізації її БМ. Як зазначає класик концепції відкритих інновацій Г. Чесбро, у самій технології ніякої внутрішньої цінності немає – її цінність визначається БМ, за допомогою якої ця технологія виходить на ринок [5]. Чим ефективніше БМ, тим дохідніший бізнес компанії, а на ефективність БМ впливають інноваційні продукти. Отже, ці процеси в ринковому середовищі взаємозалежні.

Для торговельних підприємств, що приймають рішення про необхідність активізації своєї діяльності, особливе значення має правильний вибір формату БМ й системне обґрунтування всіх її компонентів (ключових видів бізнесу, постачальників, сегмента споживачів, структури витрат, джерел доходів та ін.). Це обумовлено наявністю високих ризиків початкових стадій комерціалізації нововведень. Вивчення особливостей діяльності вітчизняних торговельних підприємств дає змогу визначити, що для більшості характерні такі формати БМ:

контенто-орієнтований, що характерний для торговельних підприємств, які реалізують різноманітні асортименти стандартної продукції. Ціннісні пропозиції торговельних підприємств цього формату орієнтовані на різні споживчі сегменти. До нього варто віднести продовольчі торговельні мережі (супермаркети). Особливістю контенто-орієнтованого формату бізнес-моделей торговельних підприємств (БМТП) є створюваний ними торговельний простір, формування певної торговельної кон'юнктури;

раціональний, особливістю якого є можливість формування безкоштовних пропозицій, субсидованих прибутком від інших пропозицій. До торговельних підприємств, що підтримують цей формат БМ, слід віднести підприємства роздрібної торгівлі побутовою технікою, які найчастіше використовують для збільшення обсягів продажів;

"магазин у будинку", характерний для невеликих торговельних підприємств, що пропонують мінімально необхідні асортименти продукції. Підприємства цього формату відрізняються зручністю місця розташування для споживача (в основному у житлових масивах) і можливістю задоволення першочергових потреб покупців;

"магазин на дивані" або "магазин в кишені". Появі цього формату БМТП сприяв прогресивний розвиток інтернет-технологій та інтернет-комерції, що передбачає зміни традиційних підходів до реалізації това-

рів: не покупець йде в магазин за покупками, а магазин "переноситься" до покупця. До того ж, досить затребуваним є використання мобільних додатків, що дозволяють швидко й зручно здійснювати покупки онлайн.

У той же час на практиці диверсифікованість форматів БМТП може використовуватися як характеристика місця підприємства в галузевій бізнес-системі, а ступінь взаємодії його зі споживачами повинен враховувати інноваційність і "товарну завершеність" товарних пропозицій [19]. Отже, *ІБМ* – це механізм поєднання ключових факторів бізнесу (капітал, праця, матеріальні ресурси) й усіх учасників операційної діяльності та інноваційного процесу у ланцюжок створення вартості нового продукту й компанії.

З урахуванням зазначеного, пропонується методологія розбудови ІБМ (рис. 1). З методологічної точки зору, слід також звернути увагу на розроблену Гарвардською школою бізнесу концепцію управління інноваційною компанією, в основу якої покладено чотири ключових фактори – *S*-фактори, що безпосередньо впливають на успіх нового продукту/послуги та їх здатність приносити дохід: первісні видатки (або *інвестиції*), що передують запуску інноваційного продукту/послуги (*start-up costs*); швидкість – час від появи ідеї продукту до його випуску на ринок (*speed*); обсяг – час, за який виробництво нового на ринку продукту досягає необхідного обсягу (*scale*); підтримуючі видатки, включаючи реінвестиції (*supporting costs/investments*).

В умовах реалізації стратегії інноваційного розвитку БМ повинна бути спрямована на управління ланцюжком створення інноваційної вартості. З цих позицій заслуговують на увагу визначені передумови впровадження відкритих (адаптивних) БМ, серед яких:

- необхідність зробити інновації більш ефективними за витратами коштів і часу, а також управляти ризиками, включивши їх безпосередньо в БМ;
- можливості малих інноваційних компаній заробляти на відкритих інноваціях (наприклад, ліцензійні програми, не пов'язані з обмеженнями на подальшу модифікацію, але зі збереженням інформації про первинне авторство й внесені зміни);
- можливості великих інноваційних компаній заробляти на програмі "Приєднуйся й розвивайся" (покупка великими компаніями у дрібних компаній ліцензій на виробництво продуктів і виведення їх на ринок під своїм брендом);
- можливості великих інноваційних компаній заробляти на інтелектуальній власності тих напрямків бізнесу, з яких вона вийшла (наприклад, компанія *GE* одержує роялті від азійських компаній, що випускають зняті з виробництва товари під маркою *GE*);
- можливості великих інноваційних компаній заробляти на відкритих інноваціях за рахунок формування стандартів, а то й трендів бізнесу у своїй галузі.

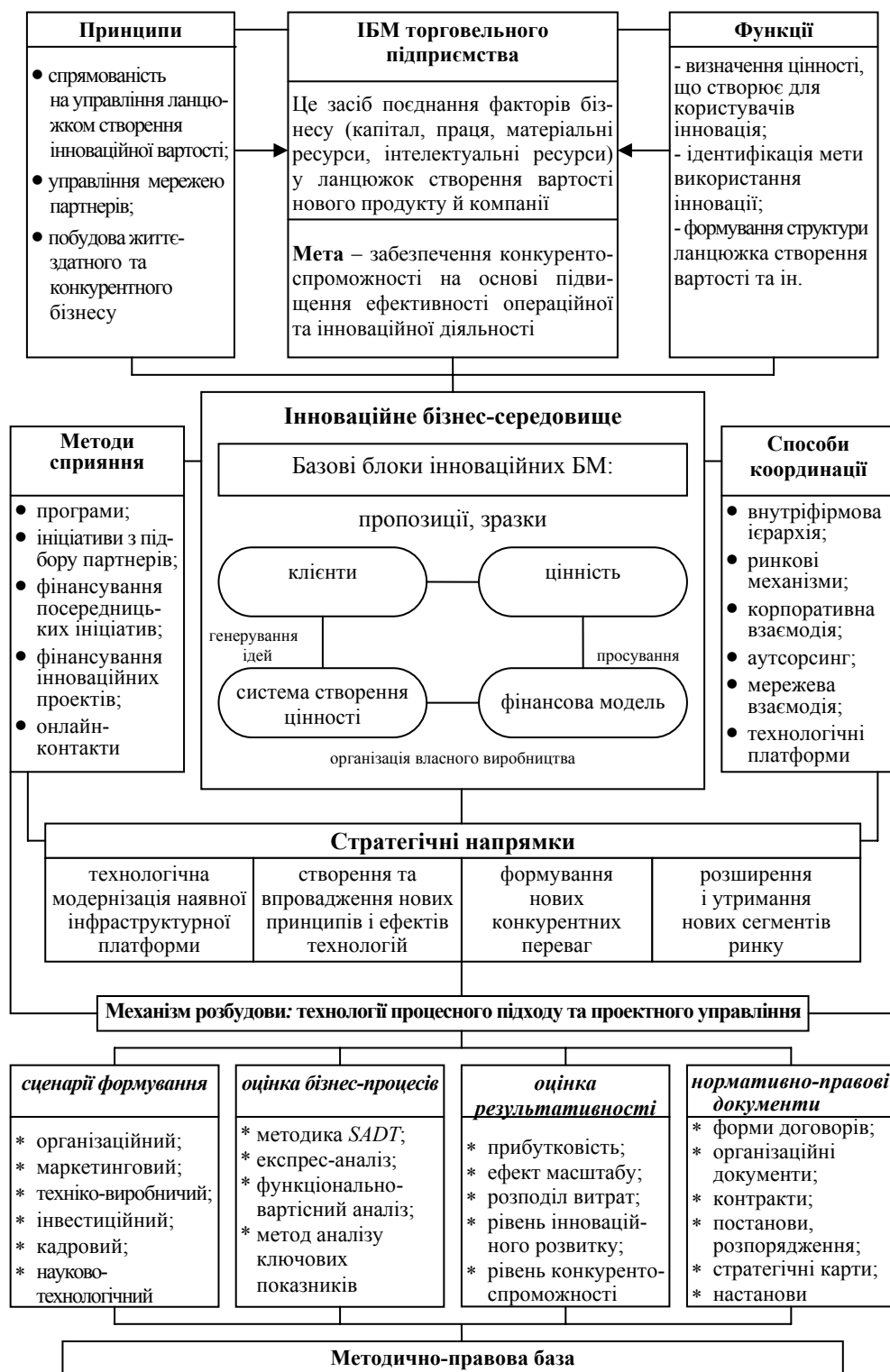


Рис. 1. Методологія розбудови ІБМ торговельного підприємства (авторська розробка)

Аналіз теоретичних та практичних аспектів показав, що нині існує три найбільш задіяні типи ІБМ, так звані *еталонні ІБМ*:

інтеграційна – повний контроль інноваційного процесу з метою одержання лівової частки прибутку. Компанії беруть на себе більшу частину інвестицій й, відповідно, ризиків (приклади компаній: *BMW, Intel*); особливість: значні первинні витрати;

диригування – започаткована на співробітництві з іншими компаніями на основі системи управління взаємовідносинами або управлінні мережею партнерів, кожний з яких зацікавлений у найкращих результатах. Диригенти розподіляють ризик і прибуток зі своїми партнерами, але зіштовхуються з небезпекою перетворення партнера в конкурента (приклади компаній: *Apple, Boeing*); особливість: технологічна перевага координатора мережі;

ліцензування – усе більше компаній бажають одержувати прибуток від своїх ідей та інтелектуальних активів, не вкладаючи кошти в комерціалізацію; особливість: володіння технологічним заділком.

На практиці кожна організація вибирає ту або іншу БМ побудови інноваційного процесу залежно від обсягу інвестицій і результатів аналізу відповідності можливостей організації потребам ринку в передбачувані до випуску продуктових інноваціях, тому що можливості залежно від ситуації можуть мати різне значення. Для прикладу, основним досягненням *Apple* стало створення унікальної комбінації програмного забезпечення, самого пристрою й комплексу пов'язаних з ними послуг, що забезпечила зручний, недорогий й легкий для масового споживача спосіб легально скачувати у цифровому форматі музики з Інтернету. При цьому продаж дешевого (практично безприбуткового) програмного забезпечення *iTunes* комбінували з реалізацією високомаржинального пристрою (*iPod*), що й забезпечило відмінну рентабельність усієї БМ [20].

Іншими напрямками бізнес-інновацій, що вже продемонстрували свою значимість у створенні успішних БМ на багатьох ринках, стали зміни способу доставки споживчої вартості цільовому покупцеві й загальної перебудови механізму взаємодії з ним. Цікавим прикладом тут слугує БМ *Nespresso*, міжнародної компанії із групи швейцарського харчового гіганта *Nestle*. Діяльність цієї компанії, створеної у 1986 р. для роздрібної торгівлі високоякісною порційною кавою, започаткована на новаторській концепції, що поєднує індивідуальний підхід до кожного покупця й масові продажі. Головне в тому, що *Nespresso* відмовилася від традиційного способу продажів таких продуктів через знеособлену мережу зовнішніх дистриб'юторів і створила власну дворівневу систему збуту, що включає, по-перше, мережу фірмових бутіків по усьому світі і, по-друге, інтернет-продаж через так званий клуб *Nespresso*. Важливу роль відіграє й глобальна мережа кол-центрів підтримки клієнтів: фахівці компанії готові по телефону цілодобово консультувати покупців з питань секретів приготування

еспресо. Кінцева мета компанії – забезпечення індивідуального підходу на основі прямих контактів з усіма покупцями (близько 70 % усього персоналу компанії, або більше 5.8 тис. осіб працюють безпосередньо з клієнтами), а також включення всіх покупців у члени клубу *Nespresso*, з якими підтримуються регулярні контакти електронною поштою [21].

Результати узагальнення досліджень свідчать, що більшість ІБМ впроваджуються новачками в галузі, а не давно працюючими на ринку компаніями (давно працюючим компаніям складно впроваджувати інновації, і для них практично неможливо ефективно реагувати на впровадження конкурентами подібних інновацій). Здебільшого реакція давно працюючих на ринку компаній зводиться до копіювання інновації, а не до комплексного підходу, нейтралізації або навіть руйнування; найчастіше реакція давно працюючих на ринку компаній виявляється неадекватною, оскільки їм складно одночасно управляти двома моделями, що суперечать одна одній [22]. Таким чином, інновація у сфері БМ унікальна тим, що має особливі характеристики, створюється відповідним способом, розвивається за специфічними правилами і має характерні риси. Це ускладнює її пошук або розробку в рамках великої компанії. Щоб повністю усвідомити, чому подібна інновація видається настільки складною для давно працюючих на ринку компаній, необхідно спочатку зрозуміти, яким унікальним чином така інновація з'являється на ринку, у чому унікальність її розвитку, і які унікальні особливості вона має. Тільки тоді можна запропонувати компаніям значимі й цінні рекомендації щодо використання подібної інновації [22].

Практика показує, що в Україні все більша кількість компаній прагне до застосування процесного підходу в управлінні й особливо – до мобільності бізнес-процесів. *Перевагами процесного підходу є*: скорочення кількості рівнів управління; реалізація цільового управління; наявність особи, відповідальної за випуск якісної продукції, товарів або послуг, затребуваних споживачем; надання виконавцям повноважень, достатніх для виконання роботи; підвищення якості продукції, що випускається, товарів, послуг, скорочення часу виконання роботи; високий рівень автоматизації окремих бізнес-процесів і роботи всього підприємства завдяки застосуванню інформаційних технологій; можливість кількісної оцінки результативності бізнес-процесів.

Проте поява на ринку нових економічних агентів, які змінюють правила гри, застосовуючи нові стратегії, технології й БМ, ускладнює завдання формування ІБМ. Компанії змушені шукати нові засоби захисту, які забезпечать їх БМ гнучкість і стійкість й дозволять швидко реагувати на нові виклики. Для українських компаній такі заходи захисту є одними з ключових елементів підтримки їх конкурентоспроможності. В умовах посилення інноваційно-технологічного розвитку світового господарства сфера торгівлі справедливо вважається

важливим середовищем для інновацій і пошуку ефективних механізмів як в частині формування свого сучасного інформаційно-технологічного базису, так і в рамках системи відносин з покупцями. Інноваційний підхід дозволяє по-новому сприймати ринок і створювати та впроваджувати нові ефективні інструменти роботи на ньому. Сьогодні в передових компаніях інноваційні підходи застосовуються при вирішенні питань інфраструктури роздрібної торгівлі, включаючи сучасні формати підприємств, використання інноваційного маркетингу, IT-технологій тощо. В оптовій торгівлі широко застосовуються технологічні інновації для формування сучасної матеріально-технічної бази, інновації в логістиці та інтернет-технології. Ускладнюються завдання автоматизації бізнес-процесів у роздрібній торгівлі, оптимізація взаємовідносин постачальників і підприємств роздрібною торгівлі, скорочення загального часу поставки, можливість контролю руху товарів у ланцюжку, відстеження джерел додаткової вартості.

Зокрема застосування мобільних пристроїв значно розширює функціональність бізнес-процесів. Наприклад, із супутникових навігаторів (*GPS*), аудіо й відео можна інтегруватися в бізнес-додатки та інформаційну інфраструктуру підприємства. Таким чином, бізнес-процеси здатні в режимі реального часу реагувати на інформацію, що надходить із зовнішніх мобільних пристроїв, а контроль і управління ними можна здійснювати з будь-якої точки світу. Завдяки такій інтеграції створюється "мобільний офіс", що не залежить від місця й працює у режимі реального часу. За допомогою процесно-орієнтованих мобільних додатків виконуються моніторинг і управління в режимі реального часу. Це дозволяє торговельним підприємствам реагувати з тією швидкістю, що необхідна, аби випередити конкурентів.

Більшість українських компаній роздрібною торгівлі ведуть масштабний опис бізнес-процесів, при цьому основна форма такого опису – графічна (зокрема, *ARIS Platform i MS Visio*). Основні завдання, для вирішення яких використовуються створені моделі бізнес-процесів, – впровадження інформаційних систем, удосконалювання й регламентація діяльності. Таким чином, компанії-лідери торговельних мереж нарощують свої конкурентні переваги, переходячи на управління бізнес-процесами, наприклад, *METRO Cash & Carry*, що управляє більш ніж 750 центрами оптової торгівлі в 26 країнах. Чисельність персоналу компанії становить понад 117 тис. осіб, а обсяг продаж за 2013/2014 фінансовий рік – близько 31 млрд євро. *METRO Cash & Carry* є торговельним підрозділом німецької *METRO GROUP* – однієї з найбільших міжнародних торговельних компаній світу. В 2013/2014 фінансовому році продажі *METRO GROUP* становили близько 63 млрд євро. В 2 200 магазинах компанії в 31 країні світу працює близько 250 тис. співробітників [23]. У *METRO GROUP* входять такі торговельні підрозділи: *METRO/Makro Cash & Carry* – міжнародний лідер оптової торгівлі, гіпермаркети *Real, Media Markt i Saturn* – євро-

пейський лідер на ринку побутової техніки й універсаги *Galeria Kaufhof*. Основною відмінністю від попередніх проєктів і від загального підходу до розвитку бізнесу в каналі "гіпер- і супермаркети" є використання так званого принципу "магазин у магазині". Уперше цей підхід втілено у торгових центрах METRO Києва й Львова ще в грудні 2014 р. Для зручності клієнтів непродовольчі товари в оновлених METRO об'єднані у відособлені більші відділи, іноді з окремими касами. Компанія вже інвестувала в українську економіку більше 550 млн євро. Наразі розпочато новий етап розвитку компанії, на якому інвестиції спрямовуються в модернізацію торгових центрів і "METRO Баз" [24]. Реалізуючи нову концепцію "Метро – опт для всіх", створюється формат оптового клубу, члени якого одержать доступ до ексклюзивних пропозицій [25].

Загалом для умов України найбільш результативним для впровадження вбачається *інтеграційний тип БМ*, що забезпечує: впевненість в успішному управлінні інноваційним розвитком і комерціалізацією ідей; можливість контролю над витратами й строками впровадження технологічних проєктів; фінансову стійкість компанії; використання проєктного підходу в управлінні інноваціями. При цьому компанія набуває статусу експерта у всьому, а інновації стають атрибутом фірмового іміджу. Крім того, цей тип БМ є доречним з урахуванням особливих операційних причин:

- необхідність контролю якості та дотримання встановлених важливих строків, потреба швидко вийти на ринок, але від партнерів немає гарантій надання ключових ресурсів; компанія воліє зберегти у своєму одноособовому володінні нові знання, пов'язані з даним товаром;

- небажання брати на себе ризик, пов'язаний із залученням до роботи інших партнерів – небезпека уповільнення інноваційного процесу, крадіжки ідей, просочення створеної цінності ззовні;

- нездатність або небажання підприємців забезпечити самофінансування молоді інноваційної компанії: вихідна установка на зовнішнє фінансування; відсутність зв'язків у бізнес-середовищі; "крива досвіду" в бізнесі на нулі тощо.

Враховуючи зазначені передумови й класичну конфігурацію (канву) бізнес-моделі [26], запропоновано складові ІБМ торговельного підприємства на прикладі "METRO Кеш енд Керрі Україна" (рис. 2).

Основними перевагами ІБМ перед традиційними є інструменти конкурентної боротьби. На відміну від класичних методів, що передбачають новачі в одній-двох сферах господарського механізму корпорації (наприклад, у ціновій або технологічній політиці), впровадження нових БМ неминуче вносить істотні зміни в більшість його елементів, включаючи вибір цільової потреби потенційного покупця, механізм генерації прибутку й спосіб їх стійкого з'єднання. Велика кількість різноманітних новачі виступають так званими "ступенями захисту" від спроб конкурентів скопіювати успішні БМ.

СКЛАДОВІ ІННОВАЦІЙНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ	СТРАТЕГІЧНІ РЕСУРСИ	<i>Бренд, інтелектуальні активи (компетенції); персональні компетенції; логістичні центри; інформація про споживачів, ринки, виробництво, збут</i>
	ЗАПРОПОНОВАНА ЦІННІСТЬ	<i>Базова орієнтація – клієнт; значна кількість розробок чи упродовження нових продуктів/послуг; висока динаміка оновлення асортименту</i>
	КЛЮЧОВІ ПАРТНЕРИ	<i>Стратегічне співробітництво з конкурентами, неконкурентами; взаємовідносини з постачальниками; спільні підприємства для впровадження спільних бізнес-проектів; ключові види діяльності партнерів; ключові ресурси, що отримуються від партнерів</i>
	КЛЮЧОВІ ПРОЦЕСИ (види діяльності)	<i>Європейський рівень якості обслуговування; замовлення ORDERS – короткий термін виведення продукції на ринок; високий рівень ІКТ; мобільні додатки для операційних систем IOS, Android і Windows</i>
	ВЗАЄМОДІЯ З КЛІЄНТАМИ	<i>Персональна підтримка; автоматизація обслуговування; програми лояльності; надання клієнтам спеціальних карт; обслуговування спеціальних груп малого бізнесу (туристичного, готельного та ін.)</i>
	ЦІЛЬОВІ РИНКИ СПОЖИВАЧІВ (масовий; нішевий; багатофункціональне підприємство; багатосторонні платформи)	<i>Бізнес-проект (наприклад, освітній проект METRO Communication Hub for HoReCa); спеціалізовані служби доставки для професійних клієнтів – представників різних видів бізнесу (миттєва інформація про кількість і номери GR)*; інтернет-магазини</i>
	КАНАЛИ РОЗПОДІЛУ (ЗБУТУ) ЦІННІСНИХ ПРОПОЗИЦІЙ	<i>Оптимізація процесів, пов'язаних з ланцюжком поставок (Supply Chain); оптимальні системи закупівель; допоміжні сервісні компанії (європейські поставки, імпорт, міжнародний кліринг, логістика, інформаційні технології; онлайн-сервіс); e-marketplace; e-procurement</i>
	СТРУКТУРА ВИТРАТ	<i>Висока частка затрат на R&D** придбання ліцензій, ноу-хау; фонд підтримки ініціативних розробок; зниження обсягу роботи на складах; високозатратні види операційної діяльності</i>

Примітки: * government relations – відносини з урядовими структурами; ** Research & Development – науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки.

Рис. 2. Інноваційна БМ торговельного підприємства на прикладі "МЕТРО Кеш енд Керрі Україна"
(розроблено автором)

Крім того, оскільки такі новації укладаються в єдину БМ, вони мають скоординований характер, що істотно підвищує конкурентну стійкість ІБМ, подовжуючи термін позиції стратегічного лідера й період отримання підвищеного прибутку. Невипадково аналіз бази даних, створеної на основі регулярних рейтингових оглядів найбільш інноваційних компаній року, проведених міжнародною консалтинговою фірмою *BCG* (разом з діловим щотижневиком *Business Week*), показав, що компанії, які впроваджують інноваційні БМ, продемонстрували більш високі показники прибутковості для акціонерів порівняно з конкурентами по рейтингу, які обмежують свою інноваційну активність впровадженням нових продуктів або технологій.

Успіхи компаній-новаторів у сфері БМ виявилися більш стійкими: навіть через десять років вони продовжували випереджати своїх конкурентів.

Таким чином, загальна ідеологія бізнес-моделювання, орієнтованого на зростання і розвиток підприємства на основі інновацій в поєднанні з методикою фінансового аналізу дозволять виявити проблеми торговельних підприємств й оцінити ефективність різних БМ та виробити практичні рекомендації для її підвищення.

Висновки. Успішний торговельний бізнес швидко реагує на виклики зовнішнього середовища й миттєво опановує перспективи, що відкриваються. Залучати нових клієнтів, створювати нові ринки збуту, моделювати нові напрямки діяльності – означає прогнозувати майбутнє. Досвід успішних торговельних компаній показує, що еволюція розвитку підприємств ґрунтується на логічному системному підході до розвитку бізнес-систем, враховуючи усвідомлені закономірності розвитку бізнес-моделей, аналізуючи ефективність БМ власного підприємства й розуміючи стратегію конкурентів, що дає змогу знаходити ніші високого прибутку, впроваджувати нові бізнес-моделі й ефективно управляти ними.

В умовах посилення нестабільності й мінливості економічного середовища істотно зростає значимість інноваційних бізнес-моделей як одного з найбільш потужних механізмів конкурентної боротьби великих корпорацій. За таких умов перемогти в глобальній конкуренції можуть тільки корпорації, які взяли на озброєння стратегію бізнес-інновацій та освоїли практику відновлення бізнес-моделей з урахуванням динамічно мінливих ринкових потреб і технологій, що швидко розвиваються.

З посиленням тенденції до інноваційної активності на основі реінжинірингу бізнес-процесів (принципового переусвідомлення та радикальної перебудови бізнес-процесів для досягнення кардинального покращання критичних сучасних показників ефективності, зокрема вартості, якості сервісу та оперативності) постає проблема залучення відповідних фінансових, кадрових і матеріально-технічних ресурсів, а

також спеціальної підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації менеджерів у галузі економіки, організації й управління бізнес-процесами в комерційних організаціях, що вимагає подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Хаммер М., Чампи Д.* Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе. СПб., 2011. 288 с.
2. *Гассман Оливер, Франкенбергер Каролин, Шик Микаэла.* Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов. М. : Альпина Паблишер, 2016. 67 с.
3. *Afuah A.* Business Model Innovation: Concepts, Analysis, and Cases. N.Y. : Routledge, 2014.
4. *Amit R., Zott C.* Creating Value through Business Model Innovation. MIT Sloan Management Review. 2012. Vol. 53. № 3. P. 41–49.
5. *Chesbrough H.* Business Model Innovation: Opportunities and Barriers. Long Range Planning. 2010. Vol. 43. № 2/3. P. 354–363.
6. *Lindgardt Z., Reeves M. Stalk G., Deimler M.* Business Model Innovation: When the Game Gets Tough, Change the Game. N. Y. : BCG, 2009.
7. *Teece D.* Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning. 2010. Vol. 43. № 1. P. 172–194.
8. *Matzler K., Bailom F., Von Den Eichen S. F., Kohler T.* Business Model Innovation: Coffee Triumphs for Nespresso. Journal of Business Strategy. 2013. Vol. 34. № 2. P. 30–37.
9. *Розман А.* Бізнес-модель підприємства роздрібної торгівлі. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2014. № 3. С. 15–34.
10. *Ганущак-Єфіменко Л. М.* Бізнес-модель управління інноваційно активними підприємствами на ринку. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 7 (109). С. 81–93.
11. *Ільченко Н. Б.* Моделювання бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі. Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. 2015. Вип. 10. Ч. 2. С. 88–91.
12. *Петрова А. В.* Моделирование бизнес-процессов на предприятиях розничной торговли. Вест. Челяб. гос. ун-та. 2009. № 9 (147). Экономика. Вып. 20. С. 108–112.
13. *Slywotzky Adrian J.* Value Migration. How to Think Several Moves Ahead of the Competition, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1996.
14. *McDonald's History.* Travel Through Time With Us! URL : http://www.aboutmcdonalds.com/mcd/our_company/mcdonalds_history_timelin.
15. *Milgrom P., Roberts J.* Complementarities and Systems: Understanding Japanese Economic Organization. Estudios Economicos. 1994. № 9 (1). P. 3–42.
16. *Weill P., Vitale M. R.* Place to Space: migrating to e business models. Boston : Harvard Business School Press, 2001. 372 p.
17. *Visnjic I., Looy B. Van.* Servitization: Disentangling the impact of service business model innovation on manufacturing firm performance. Journal of Operations Management. 2013. № 31. P. 169–180.
18. *Том Н.* Управление изменениями. URL : http://www.cfin.ru/chande_management.shtml.

19. Кравченко Е. С. Инновационное обновление формата бизнес-модели – гарант новых возможностей развития предприятия. Междунар. науч.-практ. интернет-конф. ["Инновации в торговом менеджменте"] : сб. статей ; под ред. Г. Г. Иванова, Д. Р. Тутаевой, М. А. Пономарева. М. : Палеотип, 2014. С. 98–101.
20. Amit R., Zott C. Creating Value through Business Model Innovation. MIT Sloan Management Review. 2012. Vol. 53. № 3. P. 41–49.
21. Matzler K., Bailom F., Von Den Eichen S. F., Kohler T. Business Model Innovation: Coffee Triumphs for Nespresso. Journal of Business Strategy. 2013. Vol. 34. № 2. P. 30–37.
22. Маркидес К. Новая модель бизнеса: Стратегии безболезненных инноваций ; пер. с англ. М. : Альпина Паблишерз : Юрайт, 2010. 298 с.
23. МЕТРО Кеш энд Керри Украина будет продолжать инвестировать в развитие украинской экономики в 2015 году. URL : <https://www.metro.ua/ru-RU/about-metro/press-centre/mcc-ukraine-2014-results>.
24. МЕТРО внедряет новую модель бизнеса. URL : <http://www.abcnews.com.ua/ru/markets/metro-vniedrialet-novuiu-modiel-bizniesa>.
25. МЕТРО Кеш энд Керри Украина открывает МЕТРО-хабы и запускает обновленную службу доставки для своих HoReCa-клиентов. URL : <http://ellargie.com/to-reading/news/9837>.
26. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. Business Model. Generation A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons, Ltd, 2010. 288 p.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2017.

Fedulova L. Business models of the innovative development of trading companies.

Background. In the conditions of strengthening of integration processes trading company as an entity at any level has to choose a particular model of business development based on analysis of the situation and its strategic goals. This will ensure acceptable values of indicators of the current operating activities, its expansion and recovery on the basis of different types of grocery, technological and managerial innovations.

The **aim** of the article is to reveal the essence of innovative business models and offer conceptual and methodological basis to examine the possibilities and preconditions of Ukrainian trading company development.

Materials and methods. Innovative concepts and theory of reengineering are the methodological basis of the study. The nature of the use of business engineering for the development and implementation of innovative processes for trading companies was analyzed based on a systematic approach. The methods of structuring and synthesis were applied to build methodology framework to develop an innovative business model of trading company and adapted into practice.

Results. The article reveals the essence of business processes and innovative business models of modern enterprises, characterized by their types and conditions of use. The organizational-structural scheme of the methodology of innovative business models of commercial enterprises was developed and proved. The structure of the components of the classic innovative business models and their substantive characteristics for acting in Ukraine trade enterprises was offered.

Conclusion. With the growing trend of innovative activity on the basis of reengineering of business processes (fundamental rethinking and radical restructuring of

business processes to achieve dramatic improvement in critical contemporary performance indicators, in particular, cost, quality, service and speed), there is the problem of attracting appropriate financial, human and logistical resources, as well as training, retraining and advanced training of managers in the field of Economics, organization and management of business processes in trading companies.

Keywords: innovative development, business process, innovative business model, methodology, trading company.

REFERENCES

1. *Hammer M., Champi D.* Reinzhiniring korporacij: manifest revoljucii v biznese. SPb., 2011. 288 s.
2. *Gassman Oliver, Frankenberger Karolin, Shik Mikajela.* Biznes-modeli: 55 luchshih shablonov. M. : Al'pina Publisher, 2016. 67 s.
3. *Afiah A.* Business Model Innovation: Concepts, Analysis, and Cases. N.Y. : Rout ledge, 2014.
4. *Amit R., Zott C.* Creating Value through Business Model Innovation. MIT Sloan Management Review. 2012. Vol. 53. № 3. P. 41–49.
5. *Chesbrough H.* Business Model Innovation: Opportunities and Barriers. Long Range Planning. 2010. Vol. 43. № 2/3. P. 354–363.
6. *Lindgardt Z., Reeves M. Stalk G., Deimler M.* Business Model Innovation: When the Game Gets Tough, Change the Game. N. Y. : BCG, 2009.
7. *Teece D.* Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning. 2010. Vol. 43. № 1. P. 172–194.
8. *Matzler K., Bailom F., Von Den Eichen S. F., Kohler T.* Business Model Innovation: Coffee Triumphs for Nespresso. Journal of Business Strategy. 2013. Vol. 34. № 2. P. 30–37.
9. *Rozman A.* Biznes-model' pidpryjemstva rozdribnoi' torgivli. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2014. № 3. S. 15–34.
10. *Ganushhak-Jefimenko L. M.* Biznes-model' upravlinnja innovacijno aktyvnymy pidpryjemstvamy na rynku. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2010. № 7 (109). S. 81–93.
11. *Il'chenko N. B.* Modeljuvannja biznes-procesiv pidpryjemstva optovo' torgivli. Nauk. visn. Herson. derzh. un-tu. 2015. Vyp. 10. Ch. 2. S. 88–91.
12. *Petrova A. V.* Modelirovanie biznes-processov na predprijatijah roznichnoj torgovli. Vest. Cheljab. gos. un-ta. 2009. № 9 (147). Jekonomika. Vyp. 20. S. 108–112.
13. *Slywotzky Adrian J.* Value Migration. How to Think Several Moves Ahead of the Competition, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1996.
14. *McDonald's* History. Travel Through Time With Us! URL : http://www.aboutmcdonalds.com/mcd/our_company/mcdonalds_history_timelin.
15. *Milgrom P., Roberts J.* Complementarities and Systems: Understanding Japanese Economic Organization. Estudios Economicos. 1994. № 9 (1). R. 3–42.
16. *Weill P., Vitale M. R.* Place to Space: migrating to e business models. Boston : Harvard Business School Press, 2001. 372 r.
17. *Visnjic I., Looy B. Van.* Servitization: Disentangling the impact of service business model innovation on manufacturing firm performance. Journal of Operations Management. 2013. № 31. R. 169–180.
18. *Tom N.* Upravlenie izmenenijami. URL : http://www.cfin.ru/chande_management.shtml.
19. *Kravchenko E. S.* Innovacionnoe obnovenie formata biznes-modeli – garant novyh vozmozhnostej razvitija predprijatija. Mezhdunar. nauch.-prakt. internet-konf. ["Innovacii v torgovom menezhmente"] : sb. statej ; pod red. G. G. Ivanova, D. R. Tutaevoj, M. A. Ponomareva. M. : Paleotip, 2014. S. 98–101.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

20. *Amit R., Zott C.* Creating Value through Business Model Innovation. MIT Sloan Management Review. 2012. Vol. 53. № 3. P. 41–49.
21. *Matzler K., Bailom F., Von Den Eichen S. F., Kohler T.* Business Model Innovation: Coffee Triumphs for Nespresso. Journal of Business Strategy. 2013. Vol. 34. № 2. P. 30–37.
22. *Markides K.* Novaja model' biznesa: Strategii bezboleznennyh innovacij ; per. s angl. M. : Al'pina Pabliherz : Jurajt, 2010. 298 s.
23. *METRO* Kesh jend Kerri Ukraina budet prodolzhat' investirovat' v razvitie ukrainskoj jekonomiki v 2015 godu. URL : <https://www.metro.ua/ru-RU/about-metro/press-centre/mcc-ukraine-2014-results>.
24. *METRO* vnedrjaet novuju model' biznesa. URL : <http://www.abcnews.com.ua/ru/markets/metro-vniedrialet-novuiu-modiel-bizniesa>.
25. *METRO* Kesh jend Kerri Ukraina otkryvaet METRO-haby i zapuskaet obnovlennuju sluzhbu dostavki dlja svoih HoReCa-klientov. URL : <http://ellargie.com/to-reading/news/9837>.
26. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. Business Model. Generation A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons, Ltd, 2010. 288 r.

УДК 658.005.332.4

НОВІКОВА Наталія, к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного
університету

ЗУБКО Тетяна, к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного
університету

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність та значення конкурентоспроможності підприємства. Визначено методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності. Проаналізовано та систематизовано методи оцінки конкурентоспроможності, визначено напрями їх застосування.

Ключові слова: конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності, методи оцінки конкурентоспроможності: переваг, матричні, інтегральної оцінки, структурний і функціональний, профілів, бенчмаркінгу.

© Новікова Н., Зубко Т., 2017

64

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2017. № 3

Новикова Н., Зубко Т. Конкурентоспособность в системе экономического потенциала предприятия. Рассмотрены сущность и значение конкурентоспособности предприятия. Определены методические подходы к оценке конкурентоспособности. Проанализированы и систематизированы методы оценки конкурентоспособности, определены направления их использования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности: преимуществ, матричные, интегральной оценки, структурный и функциональный, профилей, бенчмаркинга.

Постановка проблеми. Оцінка економічного потенціалу підприємства передбачає визначення обсягу економічних ресурсів, якими воно володіє, та кількості продукції, робіт і послуг, які можуть бути ним реалізовані за умови найповнішого та найефективнішого використання зазначених ресурсів. Ця інформація в поєднанні з оцінкою конкурентоспроможності дозволяє визначити можливості нарощування обсягів діяльності та підвищення конкурентоспроможності в умовах реформування економіки. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств торгівлі (ПТ) привертають дедалі більшу увагу керівництва, оскільки від неї значною мірою залежать обсяги реалізації товарів. Для того, щоб зберегти і зміцнити свої позиції на ринку, підприємству необхідно не лише підтримувати високу конкурентоспроможність, але й постійно розробляти заходи щодо її підвищення. Важливими критеріями конкурентоспроможності є обсяг продажу та стабільне місце підприємства на ринку в умовах, що постійно змінюються.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання конкурентоспроможності підприємств та методичних підходів до їх оцінки досліджували такі зарубіжні дослідники, як: Дж. Гелбрейт, Л. Гелловей, Р. Дафт, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, В. Синько, Р. Фатхуддінов [1–8] та ін. В їх працях розглядаються питання аналізу конкурентних переваг та визначення конкурентної позиції підприємства на ринку, оцінки і напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Наукову проблему оцінки конкурентоспроможності підприємства, обґрунтування методів її забезпечення вивчали і вітчизняні економісти: А. Воронкова, Ю. Іванов, І. Маркіна, В. Іванюта, О. Затильна, М. Лепа, Р. Лупак, А. Мазаракі, А. Онисько, В. Павлова, В. Реутов, Г. Ротанов, І. Сахно, О. Маслюк, І. Франів, Р. Русин-Гриник, А. Череп, В. Швед та ін. [9–26]. Проте багато питань щодо розробки системи показників та складових конкурентоспроможної стратегії є не вирішеними.

У процесі оцінювання конкурентоспроможності підприємства слід також оцінити й економічний потенціал підприємства. Цими питаннями займалося чимало вітчизняних та зарубіжних вчених, серед

них: Л. Коваль, С. Котирева, Н. Краснокутська, Т. Лепейко [27–31] та ін. Поняття конкурентоспроможності підприємства та стан його економічного потенціалу нерозривно пов'язані в системі стратегічного управління з процесами в ньому. Тому при оцінці економічного потенціалу підприємства в числі складових оцінюють і рівень його конкурентоспроможності.

Однак наразі, в складних умовах реформування економіки, вітчизняна практика потребує систематизації та удосконалення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Метою дослідження є аналіз процесу розробки конкурентних стратегій, впровадження їх у діяльність підприємств, а також систематизація і характеристика методів оцінки конкурентоспроможності ПТ.

Матеріали та методи. Основою цієї статті є синтез результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців щодо обґрунтування стратегічних рішень. Дослідження цього питання проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу.

Результати дослідження. Вибір і обґрунтування стратегічних рішень – складний комплекс дій. Необхідно врахувати фактичний стан підприємства, його перспективи розвитку, визначити найбільш вразливі місця, знайти можливі виходи з існуючого стану. Алгоритм обґрунтування стратегічних рішень наведено на *рис. 1*.

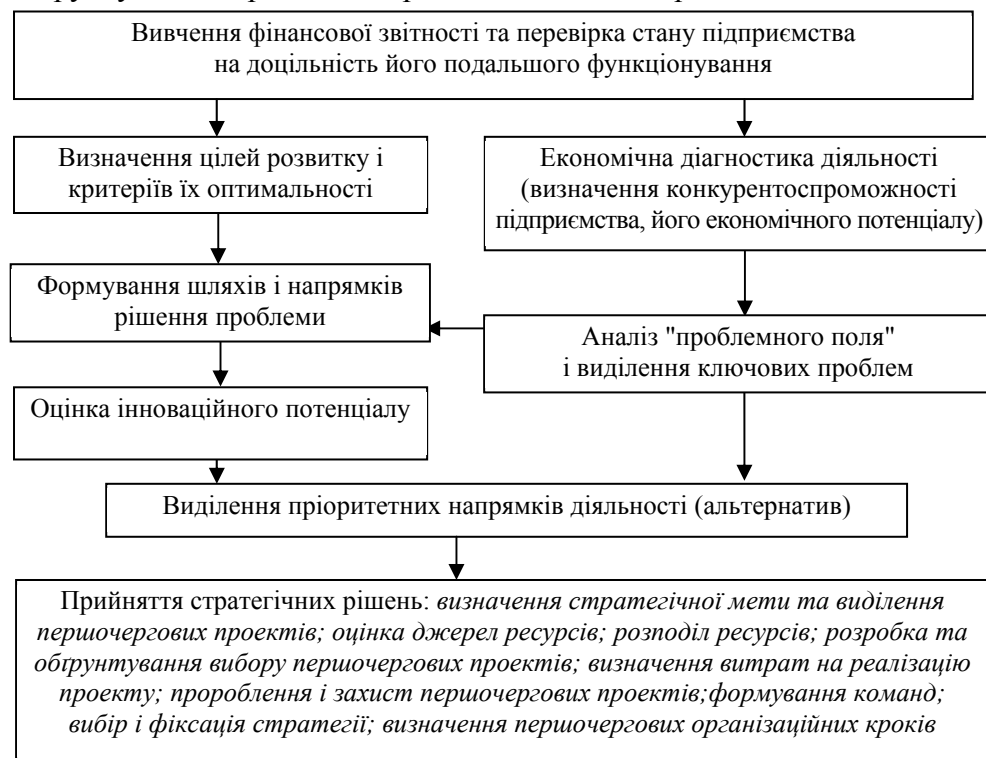


Рис. 1. Етапи прийняття стратегічних рішень
(удосконалено авторами за [9; 10])

Як видно з *рис. 1*, діагностика економічного потенціалу підприємства (ЕПП) і визначення рівня його конкурентоспроможності є взаємодоповнюючими складовими економічної діагностики.

ЕПП, що є інтегрованою та повною характеристикою розвитку підприємства, основою прийняття стратегічних рішень, визначає напрямки розвитку підприємства залежно від ринкових умов. Оцінювання його охоплює оцінку майнового стану, результативності фінансово-господарської діяльності, фінансового стану. Не менш інформативною базою оцінювання ЕПП є оцінка конкурентоспроможності підприємства. Оцінка конкурентоспроможності ПТ на ринку або його сегменті повинна базуватися на ретельному аналізі закупівельних, технологічних, виробничих, фінансових, збутових можливостей для визначення потенційних можливостей підприємства, розробки і реалізації у плановому періоді заходів для забезпечення високого рівня конкурентних переваг.

На конкурентоспроможність ПТ суттєво впливають науково-технічний рівень і ступінь удосконалення торговельно-технологічного процесу, впровадження і використання новітніх технологій та сучасних засобів автоматизації. У цьому контексті доречно розглянути погляди різних науковців на конкурентоспроможність підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства, на думку М. Портера, є відображенням відносного рівня ефективності використання усіх видів наявних у цього підприємства виробничих ресурсів [5, с. 40]. Конкурентоспроможність – порівняльна характеристика підприємства, яка відбиває різницю між рівнем ефективності використання всіх видів ресурсів порівняно з аналогічними показниками інших підприємств певної однорідної групи. Б. Карлофф визначає конкурентоспроможність як здатність забезпечити кращу пропозицію порівняно з конкуруючим підприємством [3]. Поняття конкурентоспроможності Ю. Іванов розглядає з точки зору системного підходу як специфічну властивість виробничо-економічних систем (таких, як підприємство), що відбиває їх спроможність до зміни напрямку розвитку (руху) або наміченого режиму функціонування у процесі адаптації до впливу зовнішнього середовища з метою збереження, трансформації або створення нових конкурентних переваг [12, с. 28–29]. Конкурентоспроможність підприємства є окремою системною категорією, яка відбиває ступінь реалізації цілей підприємства в процесі його взаємодії з факторами зовнішнього оточення. З точки зору Р. Фатхуддінова, конкурентоспроможність – це важлива системна ознака певного об'єкта, яка характеризується мірою реального або потенційного задоволення ними існуючої конкурентної потреби (призначення об'єкта) порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку (в певній сфері людської діяльності) [7, с. 10]. Конкурентоспроможність – це

також спроможність витримувати конкуренцію на певному ринку [7]. А. Воронкова зазначає, що конкурентоспроможність є специфічною ознакою суб'єкта ринкових відносин, що виявляється в процесі конкуренції та дозволяє зайняти свою нішу в ринковому господарстві для забезпечення розширеного відтворювання, яке передбачає покриття всіх витрат виробництва й отримання прибутку від господарської діяльності. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства становить узагальнюючий підсумковий показник його стійкої роботи, який вбирає в себе результати діяльності самих різних виробничих, допоміжних і управлінських підрозділів, підсистем і залучених ресурсів [10]. На думку В. Синько, конкурентоспроможність підприємства є відображенням його порівняльних переваг відносно інших підприємств цієї галузі всередині країни і за її межами [6]. За А. Градовим, під конкурентоспроможністю розуміються порівняльні переваги підприємства стосовно інших підприємств даної галузі як національної економіки, так і світового ринку [13]. З точки зору А. Мазаракі, конкурентоспроможність як категорія відображає економічні відносини з приводу створення та реалізації комплексу конкурентних переваг, що притаманні суб'єкту ринку [17].

Конкурентне середовище висуває до компаній, які у ньому діють, вимоги постійно реагувати на змінення стану ринку, відшукувати інноваційні рішення і таким чином здобувати переваги перед конкурентами. Більш динамічні компанії швидше освоюють нові види виробництва, нові ринки, а іноді навіть і цілі галузі. Такі компанії можуть також швидко залишити ці галузі або припинити випуск виробів, якщо своєчасно виявлять суттєві загрози з боку конкурентів. [15; 30]. Поведінка клієнтів, структура ринку та динаміка конкуренції є трьома визначальними критеріями взаємовідносин підприємства із зовнішніми партнерами. Наприклад, зростаюча індивідуалізація попиту є зміною у ринковому середовищі, що потребує додаткової фрагментації ринку і примушує компанію пропонувати поширений асортимент виробів або послуг. Зміни на ринку вимагають розширення виробничої програми, що призводить до зростання координаційних витрат між заготівельними процесами, процесами виробництва, продажу тощо, відповідно виникає потреба в ефективних заходах зі зменшення витрат [2; 4; 7].

Визначення поняття конкурентоспроможності підприємства – це проблема не тільки вітчизняної, але й світової економічної науки. Аналіз визначень конкурентоспроможності підприємства показує, що вчені по-різному трактують це поняття. При цьому деякі визначення зводять поняття конкурентоспроможності підприємства до випуску конкурентоспроможної продукції, фактично тим самим ототожнюючи ці два поняття, що не є правильним. Окремі визначення не враховують значення потенційних можливостей фірми в оцінці її конкуренто-

спроможності, це теж не досить повно розкриває сутність економічної категорії, яка розглядається.

При оцінюванні конкурентоспроможності підприємства, крім потенційних можливостей фірми в поточному часі, треба враховувати й перспективні потенційні можливості підприємства. Особливо це актуально для вітчизняних підприємств, оскільки деякі з них сьогодні є неконкурентоспроможними через нестачу фінансових ресурсів, не-ефективний менеджмент та інші причини.

Проведений аналіз підходів різних науковців до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства дає змогу сформулювати таке визначення: конкурентоспроможність ПТ є узагальнюючим оцінюючим показником рівня ефективності використання ресурсів та діяльності всіх підрозділів, на основі якого визначається спроможність підприємства адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від певних чинників: місткість ринку, легкість доступу на ринок, конкурентоспроможність галузі, можливість технічних новин у галузі, однорідність ринку, конкурентоспроможність регіону і країни [13].

Більшість науковців, спираючись на свій досвід та дослідження діяльності вітчизняних підприємств, для оцінки конкурентоспроможності підприємства рекомендують проведення таких заходів, як: визначення кола підприємств-конкурентів, збір інформації про діяльність підприємств-конкурентів, формування системи оцінюючих показників, обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки стану конкурентоспроможності. Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності підприємства представлено на *рис. 2*.

Оцінка конкурентоспроможності – це складне багатоаспектне завдання, вирішення якого пов'язане з визначенням системи показників конкурентоспроможності підприємства та їх інтегруванням.

На етапі визначення кола підприємств-конкурентів підприємство обирає ті, з якими буде порівнювати свою діяльність. Підприємства, що визначаються конкурентами, повинні відповідати таким ознакам:

- єдиний регіональний ринок діяльності або його певний сегмент – район діяльності, визначений у межах міста, району або області;
- відповідність асортиментної структури товарообороту, широти і глибини асортименту товарів та торговельних послуг, що пропонуються;
- зіставність фаз життєвого циклу підприємства та основних стратегічних цілей розвитку;
- застосування однакових каналів розповсюдження товарів;
- наявність доступу та рівність можливостей щодо формування ресурсного потенціалу підприємства.



Рис. 2. Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності підприємства (удосконалено авторами за [31])

У подальшому збирається інформація про діяльність підприємств-конкурентів. Інформація, необхідна для оцінки конкурентоспроможності підприємства, може бути здобута кількома шляхами.

По-перше, отримання об'єктивної кількісної інформації про основні результати господарсько-фінансової діяльності підприємств-конкурентів. Джерелом можуть бути: форми бухгалтерської, статистичної або податкової звітності; кон'юнктурні огляди регіонального споживчого ринку, виконані відповідними маркетинговими фірмами; матеріали галузевої та спеціальної преси, спеціально замовлені дослідження.

По-друге, збір якісної інформації про діяльність підприємств-конкурентів, стратегію та тактику їх діяльності. Така інформація може бути отримана шляхом проведення соціологічних опитувань, вибіркового спостереження, залучення експертів тощо. Неповнота, а іноді й відсутність доступу до інформації про діяльність фірм-конкурентів нерідко обумовлює необ'єктивно оптимістичну оцінку стосовно переваги підприємства над його конкурентами.

Наступним етапом оцінки конкурентоспроможності є формування системи оціночних показників: якісних та кількісних. Якісні показники використовуються в процесі оцінки у вигляді опису (образу) або бальної оцінки якості, отриманої на основі експертного зіставлення фактичного стану з найкращим. Завершальним етапом є обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

В. Реутов визначає, що оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства дає змогу:

- сформувати управлінські завдання: визначення підходів до виробництва, технології, маркетингу, трудових ресурсів, фінансування матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення;
- прийняти управлінське рішення: зменшення витрат, націленість на конкретний сегмент ринку, укладання контрактів;
- розробити заходи розвитку конкурентних переваг: впровадження інновацій, наступальні заходи щодо закріплення довгострокових переваг, захисні заходи з попередження дій учасників, розробка програми виходу на нові ринки, залучення коштів інвестора;
- адаптувати підприємство до ринкових умов господарювання, що сприятиме перемозі в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту [20, с. 117].

Дослідник Р. Фатхутдінов при оцінюванні конкурентоспроможності підприємства пропонує: рівень конкурентоспроможності вважати як середню величину за показниками конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках; окремо аналізувати ефективність діяльності організації, виходячи з конкурентоспроможності й ефективності кожного товару на кожному ринку; окремо розраховувати показник стабільності функціонування організації. Ці три комплексні показники можна прогнозувати мінімум на 5 років [7]. Конкурентоспроможність бажано вимірювати кількісно, що дасть можливість управляти її рівнем. Для вимірювання конкурентоспроможності аналізованого підприємства необхідно мати якісну інформацію, що характеризує корисний ефект цього об'єкта й об'єктів конкурентів.

На думку Л. Євчук і Р. Лупак, одним з методів оцінки конкурентоспроможності є метод, коли конкурентоспроможність підприємств оцінюється їх фінансовим станом, ефективністю господарської діяльності та конкурентоспроможністю продукції. [16]. Незважаючи на кількість показників, що застосовуються, фінансовий аналіз рекомендується здійснювати за такими напрямками, як оцінка: майнового становища, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності.

На основі аналізу літературних джерел В. Сахно виділяє такі найбільші групи методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, що базуються на теорії: конкурентних переваг, ефективної конкуренції, якості товару; матричні; інтегральний [22].

Підсистеми та елементи механізму забезпечення конкурентоспроможності виступають об'єктом вимірювання і прийняття управлінських рішень з метою використання конкурентних переваг [16].

Оцінка конкурентоспроможності підприємства показує відмінності цього підприємства від його конкурентів за ступенем задоволення своєю продукцією потреб покупців, а також за ефективністю виробничо-господарської діяльності. Одним з інструментів визначення конкурентоспроможності підприємства є концепція ланцюжків цінностей. Використання цього інструменту необхідне, але цього недостатньо – потрібна ще глибока оцінка конкурентної сили й конкурентної позиції підприємства. На *рис. 3* представлено перелік показників переваг та недоліків у конкурентній позиції.

Методи оцінки конкурентних переваг, що характеризують певні напрямки діяльності підприємства торгівлі [1; 11; 22], доречно доповнити методами оцінки конкурентоспроможності (*рис. 4*).

Метод переваг. Підприємство торгівлі за певними якісними та кількісними показниками порівнюється за аналогічними показниками конкурентів, які займають найкращі позиції на ринку.

Це дає змогу визначити основні зовнішні та внутрішні переваги. Зовнішня конкурентна перевага базується на відмінних якостях товару та послуг, що створює цінність для покупця завдяки зменшенню його витрат чи підвищенню ефективності його діяльності. До зовнішніх конкурентних переваг належать: інформаційні, конструктивні, якісні, поведінкові, кон'юнктурні, сервісні, іміджеві, цінові, збутові, комунікаційні.

Внутрішня конкурентна перевага – це перевага підприємства стосовно витрат чи управління, яка створює цінність для самого підприємства, дозволяє більше, ніж конкурент, знизити собівартість. До внутрішніх конкурентних переваг належать: виробничі, технологічні, кваліфікаційні, організаційні, управлінські, інноваційні, спадкові, економічні, рекламні та стимулювання збуту, наявність власного виробництва та інтернет-магазину.

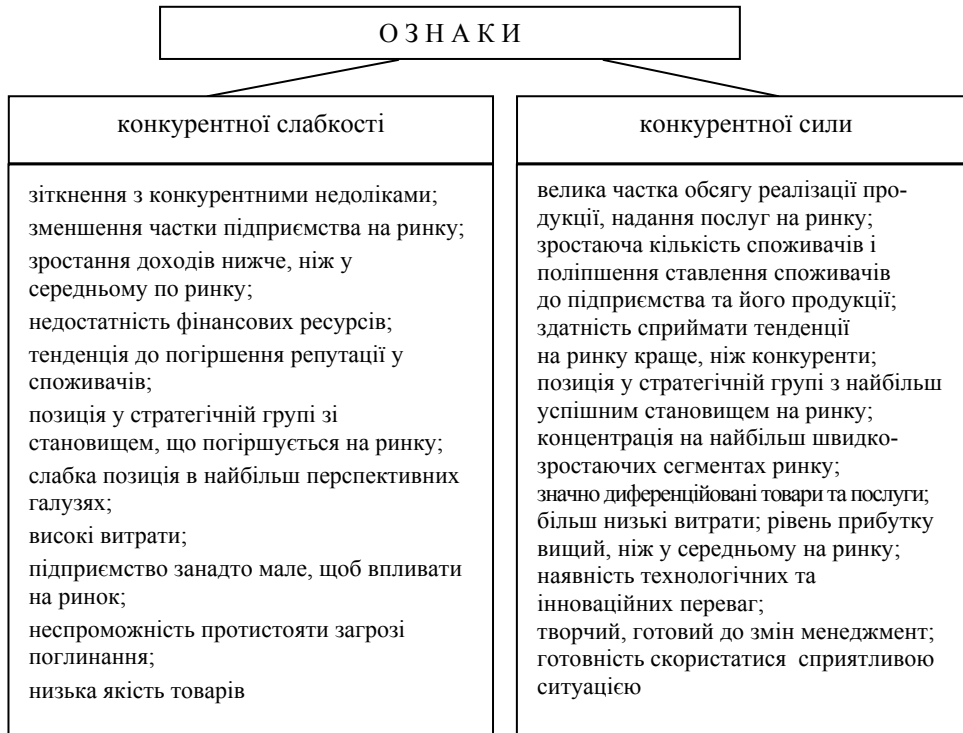


Рис. 3. Параметри конкурентної позиції підприємства на ринку
(удосконалено авторами за [12; 23])

У межах цього методу для оцінки конкурентоспроможності, залежно від кількості підприємств-конкурентів, може використовуватися метод різниць та метод балів. Сутність методу різниць полягає у визначенні переваг та недоліків підприємства торгівлі за окремими показниками, що порівнюються (об'єктами оцінки) лише з одним підприємством-конкурентом.

За кожним з показників, що порівнюються, визначається не тільки позиція оцінюваного підприємства, а й кількісний розрив у досягнутих значеннях.

У той же час, метод рангів визначає загальні положення, сильні та слабкі сторони підприємства, що оцінюється, у боротьбі з кількома конкурентами. Застосування цього методу ґрунтується на визначенні місця підприємств-конкурентів за кожним об'єктом оцінки шляхом ранжування досягнутих значень показників. Проведення такої роботи дає змогу визначити, за якими порівняльними критеріями оцінки підприємство випереджає конкурентів, а за якими відстає (кількісна оцінка відставання в цьому разі не проводиться). Перевагою цього методу є його простота, можливість застосування для оцінок як кількісних, так і якісних показників. Разом з тим цей метод дає тільки посередній результат, не дозволяючи оцінити ступінь відставання підприємства від його основного конкурента.

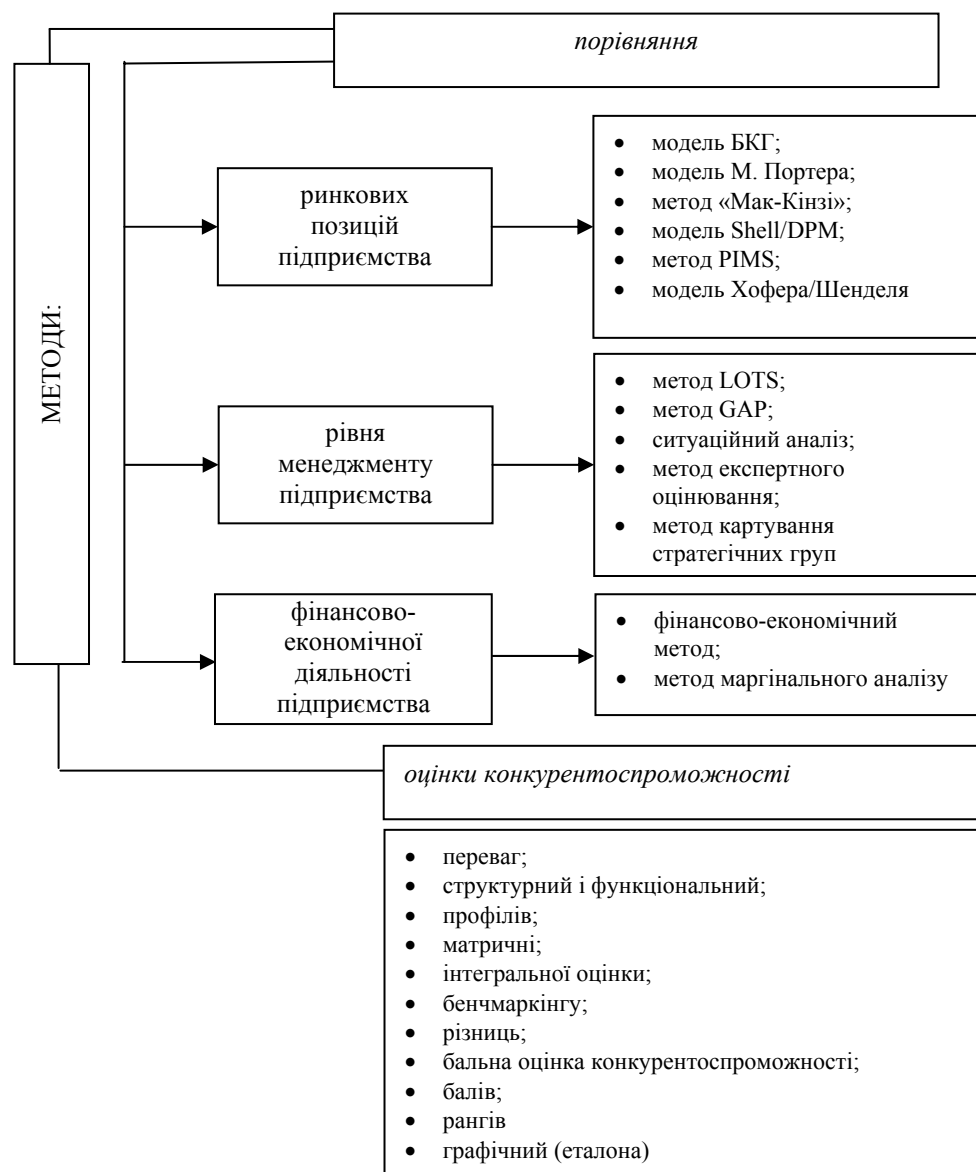


Рис. 4. Методи оцінки конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства (удосконалено авторами за [1; 11; 22; 26])

Згідно зі структурним підходом оцінити конкурентний стан можна за рівнем монополізації галузі, тобто за концентрацією обсягу реалізації та капіталу, бар'єрів для підприємств, що входять у галузевий ринок. Інший підхід до визначення критерію ефективної конкуренції – функціональний метод, за яким найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, де найкраще організовані закупівля, збут товару, реклама, маркетингова діяльність, ефективне управління фінансовими, матеріально-технічними та трудовими ресурсами.

Прикладом використання функціонального підходу є оцінювання конкурентоспроможності галузі окремої країни та підприємств усередині цієї галузі на основі трьох груп показників: перша – показники ефективності збутової діяльності підприємств; друга – стану виробничої діяльності підприємства торгівлі (здебільшого інтенсивність використання основного та оборотного капіталу); третя – показники, пов'язані з фінансовою діяльністю.

Метод профілів дає змогу оцінити конкурентоспроможність підприємства за якістю продукції чи надання послуг. За його допомогою виявляють різні критерії задоволення потреб споживачів щодо будь-якого продукту, встановлюють їх ієрархії та порівняльну важливість у межах спектра характеристик, які мають змогу замінити й оцінити споживачі, а також оцінюють широту та глибину асортименту товарів і порівнюють його з конкурентами. Основний недолік "методу профілів" у тому, що він прийнятний лише для підприємств, які реалізують невеликий асортимент товарів.

Матричні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства ґрунтуються на розгляді процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною базою цих методів є концепція життєвого циклу товару і технології, згідно з якою будь-який товар чи технологія з моменту появи на ринку і до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу, який охоплює етапи впровадження, зростання, насичення і спаду. На кожному етапі ПТ може реалізувати товар чи продукт цієї технології у тих чи інших масштабах, що об'єктивно позначається на частці ринку та динаміці продажу. До матричних методів належить і SWOT-аналіз (по перших буквах: сила, сильні сторони; слабкість, слабкі сторони; можливість). Ціль – виявлення приваблюючих напрямків маркетингових зусиль, на яких можливо досягти конкурентних переваг, та загроз.

Метод інтегральної оцінки ґрунтується на визначенні інтегрального показника рівня конкурентоспроможності підприємства і містить два елементи: критерій, що показує ступінь задоволення потреб споживача, і критерій ефективності закупівельної та збутової політики.

Одним з найсучасніших підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства є метод бенчмаркінгу. Сукупність визначень бенчмаркінгу швидко збільшується, і тому важко сформулювати його точну характеристику. Ціль бенчмаркінгу полягає в тому, щоб на основі дослідження надійно встановити ймовірність успіху підприємства. Одне з визначень бенчмаркінгу характеризує його як метод виявлення того, що інші роблять краще, а також вивчення, удосконалення і застосування методів роботи інших організацій. Зазвичай бенчмаркінг проводиться за такими параметрами: ринкова частка; місцезнаходження магазину; якість продукції та послуг; асортимент товарів; ціна продукції; наявність власного виробництва на підприємстві торгівлі; рекламна діяльність; рентабельність діяльності; рівень продуктивності праці; обсяг реалізації на умовах споживчого кредиту; канали збуту продукції; частка інтернет-продажу; якість роботи менеджерів; репутація підприємства.

Бенчмаркінг є надзвичайно корисним інструментом, особливо в ситуації, коли необхідно переглянути внутрішню ефективність діяльності ПТ та визначити її нові пріоритети. Зіставлення показників ефективності дає можливість зрозуміти слабкі та сильні сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами і світовими лідерами в галузі торгівлі. Це дозволяє знайти незаповнені ринкові ніші, нових споживачів і з'ясувати переваги злиття підприємств. Таким чином, користь бенчмаркінгу полягає в тому, що збутові та маркетингові функції стають максимально керованими, коли на своєму підприємстві досліджуються і впроваджуються кращі методи та технології інших, провідних підприємств даної галузі. Такий аналіз може сприяти зростанню прибутковості, створенню корисної конкуренції та задоволенню потреб покупців.

Для ПТ використання бенчмаркінгу є альтернативою стратегічного планування та аналізу відповідно до досягнень конкурентів та впровадження їх кращого досвіду в діяльність підприємства.

Метод "еталона" (графічний) використовується для наочного відображення зон конкурентних переваг та недоліків підприємства. Цей метод може застосовуватися не лише для оцінки конкурентоспроможності підприємства відносно фактичних конкурентів, а й для порівняння з еталонним станом (ідеальною моделлю) функціонування підприємства [29]. При його застосуванні використовують багатокутники конкурентоспроможності як окремих товарів, так і підприємств, галузей. Перелік оцінки показників відбирається експертами чи підприємством, яке оцінює конкурентоспроможність. Чим більша площа багатокутника, тим вище показники конкурентоспроможності окремих товарів, підприємств, галузей.

Таким чином, для більш точної оцінки конкурентоспроможності ПТ доцільно використовувати кілька методів. Зокрема, на етапі оцінки за допомогою методу рангів можна виявити найбільш конкурентоспроможні підприємства (в таких галузях, як торгівля та ресторанне господарство). Далі, за допомогою методу балів, матричного методу можна визначити основних конкурентів та місце в конкурентній боротьбі підприємства, що оцінюється, ступінь його наближеності до найбільш конкурентоспроможного підприємства. Після цього методом різниць встановлюється позиція оцінюваного підприємства та кількісний розрив з його основним конкурентом у досягнутих значеннях. Завершальним є інтегральний метод та метод „еталона”, за допомогою яких ілюструється стан конкурентоспроможності підприємства на досліджуваному ринку.

Логічне завершення проведеної оцінки конкурентоспроможності – розробка заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства, наприклад: поліпшення техніко-економічних і якісних показників діяльності підприємства; орієнтація якості та техніко-економічних параметрів продукції до вимог споживачів; виявлення переваг і недоліків у збутовій діяльності, рекламній, маркетинговій, електронній торгівлі та використанні одержаних результатів у діяльності підприємства; виявлення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції тощо.

Висновки. Оцінка конкурентоспроможності є важливою інформаційною базою для оцінки економічного потенціалу підприємства і дає можливість зробити висновки щодо ефективності використання матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів. Тому оцінка конкурентоспроможності є узагальнюючим підсумковим показником стійкої роботи підприємства та визначення його здатності адаптуватися до впливу зовнішнього середовища з метою збереження, трансформації або створення нових конкурентних переваг.

У ході дослідження трансформації поглядів на конкурентоспроможність торговельного підприємства визначено, що існують різні підходи до визначення системи забезпечення конкурентоспроможності, які не відображають динаміки господарських процесів в умовах стратегічного розвитку і обмежень ресурсного потенціалу. Конкурентоспроможність не враховує функціональні особливості підприємства, зокрема впливу ринку споживчих товарів та купівельної спроможності населення. Часто конкурентоспроможність розглядають без врахування системи взаємозв'язків з іншими економічними категоріями та показниками соціально-економічної ефективності торговельної діяльності, тому критерії оцінки, організаційно-економічні характеристики і показники динаміки конкурентоспроможності на рівні товару, підприємства, галузі потребують комплексної систематизації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гэлловей Л. Операционный менеджмент: Принципы и практика ; пер. с англ. С. Жильцов. СПб. : Питер, 2001. 319 с.
2. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. ; пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. СПб. : Питер, 2010. 800 с.
3. Карлоф Б. Деловая стратегия. М. : Экономика, 2006. 296 с.
4. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова ; 2-е изд. СПб. : Питер, 2010. 720 с.
5. Портер М. Международная конкуренция ; пер. с англ. М. : Междунар. Отношения, 1993. 896 с.
6. Синько В. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия. Стандарты и качество. 2000. № 4. С. 54–59.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М. : Маркетинг, 2002. 892 с.
8. Зубко Т. Л. Алгоритм обґрунтування стратегічних рішень процесів розвитку. Бизнес-Информ. 2010. № 4 (2). С. 31–35.
9. Огієнко С. О., Письмак В. О. Стратегічне управління підприємством у сучасних економічних умовах. Економіка розвитку ХНЕУ. 2009. № 3. С. 40–45.
10. Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Оленко В. І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2008. 512 с.
11. Воронкова А. Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика. Економіка промисловості. 2009. № 3. С. 133–137.
12. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики : монография. Харьков, 1997. 267 с.
13. Маркіна І. А., Іванюта В. Ф., Іванюта П. В. Методологічне забезпечення оцінки конкурентоспроможності підприємств в умовах вступу України в СОТ і ЄС : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. 167 с.
14. Затильна О. Управління конкурентоспроможністю підприємства при виході на зовнішній ринок на основі систематичного підходу. Управління в сучасних умовах: новітні підходи та проблеми практики. Тернопіль : ТНЕУ, 2012. 210 с.
15. Лена Н. Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия : монография. Донецк : Юго-Восток, 2003. 294 с.
16. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та механізм її забезпечення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Львів, 2008. 21 с.
17. Мазаракі А. А., Пшеслінський Д. М., Смолін І. В. Торговельне право: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.
18. Онисько А. Аналіз і механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Управління в сучасних умовах: новітні підходи та проблеми практики. Тернопіль : ТНЕУ, 2012. 210 с.
19. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка і стратегія забезпечення : монографія. Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. 276 с.

20. Реутов В. Е., Вельгош Н. З. Управление конкурентоспособностью : монографія. Симферополь : Таврия, 2005. 200 с.
21. Ротанов Г. М. Стратегія управління конкурентоспроможністю промислового підприємства. Вісн. ЖДТУ. 2013. № 1(63). С. 316–319.
22. Сахно І. В. Аналіз основних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств : зб. наук. праць Таврійсь. держ. агротехнолог. ун-ту (економічні науки). 2012. № 2. Ч. 2. С. 385–390.
23. Маслюк О. В. Конкурентоспроможність підприємств машинобудування в умовах глобалізації ринкових світових відносин. Інноваційна економіка. 2012. № 4 (30). С. 113–117.
24. Франів І. А., Коваль Л. М., Русин-Гриник Р. Р. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. Механізм регулювання економіки. 2010. № 3. Т.1. С. 149–153.
25. Череп А. В., Салип Ю. О. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Інноваційна економіка. 2012. № 8 (34). С. 77–79.
26. Швед В. В. Конкурентоспроможність підприємства та особливості її визначення в сучасних умовах. URL : <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201371/92.html>.
27. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. Вісн. Львів. ун-ту. 2013. С. 59–65. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf>.
28. Котирева С. О., Дуда С. Т., Львівська К. А. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства. Наук. вісн. 2007. № 17.1. URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/17_1/234_Kotyriewa_17_1.pdf.
29. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 247 с.
30. Лепейко Т. И., Колесников А. А. Управление формированием стратегического потенциала предприятия. Экономика развития. 2004. № 4 (32).
31. Феушур Р. В., Лебідь Т. В., Самуляк В. Ю. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2010. № 4. С. 27–32.

Стаття надійшла до редакції 27.01.2017.

Novikova N., Zubko T. Competitiveness in the system of enterprise's economic potential.

Background. The problem of competitiveness management as a basis for the formation and economic growth plays an important role in the economic development strategy of Ukraine. Determining factors of competitiveness and the system to ensure it is essential for the maintenance of certain market segments and efficient operation of enterprises in general.

Analysis of the scientific research in this area indicates that scientists still discuss the precise definition of structural elements and procedures for the diagnosis of competitiveness. Analysis of the economic potential is currently reduced to reviewing its competitiveness.

The **aim** of the article is to determine the nature of the competitiveness of trade enterprises and improving methods of evaluation to justify the optimal solutions.

Materials and methods. The basis of this paper is a synthesis of the research results of domestic and foreign scholars on the concepts of competitiveness and economic potential of the enterprise, and assessment methods of each of them. The study was conducted using the methods of theoretical generalization, analysis and synthesis.

Results. It was established that the subsystem elements and a mechanism to ensure competitiveness is the object of evaluation and management decisions to use competitive advantages. The algorithm for making strategic decisions. Systematized and presented signs of competitive strengths and weaknesses of the company. An algorithm for evaluating competitiveness. Methods to evaluate competitive advantage were defined.

Conclusion. The effectiveness of the management process is determined by the assessment accurateness of the impact object basic state and identifying factors that influence its development. The lack of in usual theory that explains competitiveness and organizes factors that determine its level hampers the development directions of improvement of organizational and economic management mechanism.

Keywords: competitiveness, competitiveness assessment, methods to assess competitiveness: benefit, matrix, integrated assessment, structural and functional, profile, benchmarking.

REFERENCES

1. *Gjellovej L.* Operacionnyj menedzhment: Principy i praktika ; per. s angl. S. Zhil'cov. SPb. : Piter, 2001. 319 s.
2. *Daft R.* Menedzhment. 8-e izd. ; per. s angl. pod red. S. K. Mordovina. SPb. : Piter, 2010. 800 s.
3. *Karlof B.* Delovaja strategija. M. : Jekonomika, 2006. 296 s.
4. *Lamben Zh.-Zh., Chumpitas R., Shuling I.* Menedzhment, orientirovannyj na rynek ; per. s angl. pod red. V. B. Kolchanova ; 2-e izd. SPb. : Piter, 2010. 720 s.
5. *Porter M.* Mezhdunarodnaja konkurencija ; per. s angl. M. : Mezhdunar. Otnoshenija, 1993. 896 s.
6. *Sin'ko V.* Konkurencija i konkurentosposobnost': osnovnye ponjatija. Standarty i kachestvo. 2000. № 4. S. 54–59.
7. *Fathutdinov R. A.* Konkurentosposobnost' organizacii v uslovijah krizisa: jekonomika, marketing, menedzhment. M. : Marketing, 2002. 892 s.
8. *Zubko T. L.* Algoritm obruntuvannja strategichnih rishen' procesiv rozvitku. Biznes-Inform. 2010. № 4 (2). S. 31–35.
9. *Ogijenko S. O., Pys'mak V. O.* Strategichne upravlinnja pidpryjemstvom u suchasnyh ekonomichnyh umovah. Ekonomika rozvytku HNEU. 2009. № 3. S. 40–45.
10. *Voronkova A. E., Kaljuzhna N. G., Olenko V. I.* Upravlins'ki rishennja v zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpryjemstva: organizacijnyj aspekt : monografija. Harkiv : INZhEK, 2008. 512 s.
11. *Voronkova A. E.* Konkurentospromozhnist' pidpryjemstva: mehanizm upravlinnja ta diagnostyka. Ekonomika promyslovosti. 2009. № 3. S. 133–137.
12. *Ivanov Ju. B.* Konkurentosposobnost' predprijatija v uslovijah formirovanija rynochnoj jekonomiki : monografija. Har'kov, 1997. 267 s.
13. *Markina I. A., Ivanjuta V. F., Ivanjuta P. V.* Metodologichne zabezpechennja ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstv v umovah vstupu Ukrai'ny v SOT i JeS : monografija. Poltava : RVV PUET, 2010. 167 s.

14. *Zatyl'na O.* Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva pry vyhodi na zovnishnij rynek na osnovi systematychnoho pidhodu. Upravlinnja v suchasnyh umovah: novitni pidhody ta problemy praktyky. Ternopil' : TNEU, 2012. 210 s.
15. *Lepa N. N.* Upravlenie konkurentnymi preimushhestvami predprijatija : monografija. Doneck : Jugo-Vostok, 2003. 294 s.
16. *Lupak R. L.* Konkurentospromozhnist' torgovel'nogo pidpryjemstva ta mehanizm i'i zabezpechennja : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04. L'viv, 2008. 21 s.
17. *Mazaraki A. A., Psheslins'kyj D. M., Smolin I. V.* Torgovel'ne pravo: strategija, polityka, konkurentospromozhnist' : monografija. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. 384 s.
18. *Onys'ko A.* Analiz i mehanizm zabezpechennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva. Upravlinnja v suchasnyh umovah: novitni pidhody ta problemy praktyky. Ternopil' : TNEU, 2012. 210 s.
19. *Pavlova V. A.* Konkurentospromozhnist' pidpryjemstva: ocinka i strategija zabezpechennja : monografija. D. : Vyd-vo DUEP, 2006. 276 s.
20. *Reutov V. E., Vel'gosh N. Z.* Upravlenie konkurentosposobnost'ju : monografija. Simferopol' : Tavrija, 2005. 200 s.
21. *Rotanov G. M.* Strategija upravlinnja konkurentospromozhnistju promyslovogo pidpryjemstva. Visn. ZhDTU. 2013. № 1(63). S. 316–319.
22. *Sahno I. V.* Analiz osnovnyh metodychnyh pidhodiv do ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstv : zb. nauk. prac' Tavrijs'. derzh. agrotehnolog. un-tu (ekonomichni nauky). 2012. № 2. Ch. 2. S. 385–390.
23. *Masljuk O. V.* Konkurentospromozhnist' pidpryjemstv mashynobuduvannja v umovah globalizacii' rynkovykh svitovykh vidnosyn. Innovacijna ekonomika. 2012. № 4 (30). S. 113–117.
24. *Franiv I. A., Koval' L. M., Rusyn-Grynyk R. R.* Teoretychni aspekty upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva. Mehanizm reguljuvannja ekonomiky. 2010. № 3. T.1. S. 149–153.
25. *Cherep A. V., Salyp Ju. O.* Metodychni pidhody do ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstv. Innovacijna ekonomika. 2012. № 8 (34). S. 77–79.
26. *Shved V. V.* Konkurentospromozhnist' pidpryjemstva ta osoblyvist' i'i vyznachennja v suchasnyh umovah. URL : <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201371/92.html>.
27. *Koval' L. V.* Ekonomichnyj potencial pidpryjemstva: sutnist' ta struktura. Visn. L'viv. un-tu. 2013. S. 59–65. URL : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11340/1/11.pdf>.
28. *Kotyryjeva S. O., Duda S. T., L'vivs'ka K. A.* Sutnist' ta osoblyvosti upravlinnja ekonomichnym potencialom pidpryjemstva. Nauk. visn. 2007. № 17.1. URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/17_1/234_Kotyrieva_17_1.pdf.
29. *Krasnokuts'ka N. S.* Potencial torgovel'nogo pidpryjemstva: teorija ta metodologija doslidzhennja : monografija. Harkiv : Hark. derzh. un-t harchuvannja ta torgivli, 2010. 247 s.
30. *Lepejko T. Y., Kolesnykov A. A.* Upravlenye formyrovanyem strategicheskogo potencijala predprijatija. Ekonomika rozvytku. 2004. № 4 (32).
31. *Feshur R. V., Lebid' T. V., Samuljak V. Ju.* Metody ocinjvannja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva. Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy. 2010. № 4. S. 27–32.

УДК 339.138:[004.738.5:339]

ГАМОВА Ірина, к. е. н., ст. викладач кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного
університету

АВТОМАТИЗОВАНІ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

На основі оптимізації управлінських рішень запропоновано застосовувати автоматизовані системи управління маркетингом підприємств у сфері роздрібної електронної торгівлі. Здійснено бальне оцінювання привабливості впровадження автоматизованих систем управління, а саме: маркетингового планування, організації маркетингу, маркетингового мотивування, маркетингового контролю та інформаційного забезпечення маркетингу.

Ключові слова: сфера роздрібної електронної торгівлі, відділ маркетингу, управління маркетингом, інтернет-маркетинг, маркетингове планування, організація маркетингу, маркетингове мотивування, маркетинговий контроль, інформаційне забезпечення маркетингу, автоматизовані системи управління.

Гамова І. Автоматизированные подсистемы управления маркетинговой деятельностью предприятий электронной торговли. На основе оптимизации управленческих решений предложено применять автоматизированные системы управления маркетингом предприятий в сфере розничной электронной торговли. Осуществлено бальное оценивание привлекательности внедрения автоматизированных систем управления, а именно: маркетингового планирования, организации маркетинга, маркетингового мотивирования, маркетингового контроля и информационного обеспечения маркетинга.

Ключевые слова: сфера розничной электронной торговли, отдел маркетинга, управление маркетингом, интернет-маркетинг, маркетинговое планирование, организация маркетинга, маркетинговое мотивирование, маркетинговый контроль, информационное обеспечение маркетинга, автоматизированные системы управления.

Постановка проблеми. Автоматизація управління маркетинговою діяльністю підприємств у сфері електронної торгівлі – важливий аспект ведення економічної діяльності онлайн, що дає змогу об'єктивно визначити потреби споживачів, виявити рівень задоволення потреб, організувати збут продукції чи послуг. Управління маркетинговою діяльністю підприємств формується за функціями маркетингу, отже, доцільно організувати маркетинг на підприємствах, що працюють у сфері електронної торгівлі, на основі впровадження автоматизованих систем оптимізації управлінських рішень. Проблемою

нинішніх підприємств роздрібної електронної торгівлі (РЕТ) є те, що при організації маркетингу основна увага приділяється підбору фахівців з маркетингу належної кваліфікації. Проте першочерговими завданнями повинні бути побудова, вдосконалення структури управління маркетингом, забезпечення ефективної взаємодії маркетингової служби з іншими службами підприємства, передусім завдяки оптимізації управлінських рішень [1].

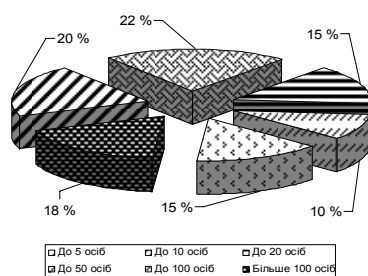
Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань формування автоматизованих підсистем управління маркетинговою діяльністю підприємств РЕТ займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, а саме: Ю. Арзунян, К. Мкртчян, Л. Балабанова, О. Сардак, А. Іляшенко, І. Кальницька, Д. Карпов, О. Клічук, П. Козик, П. Михайлов, Г. Мюллер-Штеванс, С. Ашванден, Ж. Пророчук, А. Сібірева, М. Прохорова, І. Ромашко, А. Толстих, В. Цветков, А. Воїнов [1–14]. Однак економічний розвиток держави потребує нових досліджень з цього питання.

Метою статті є дослідження формування автоматизованих підсистем управління маркетинговою діяльністю підприємств РЕТ.

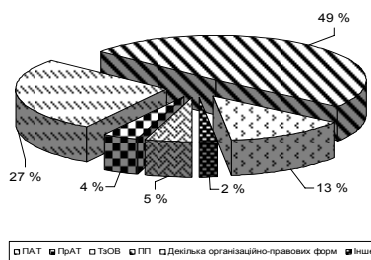
Матеріали та методи. Відповідно до мети дослідження при підготовці статті застосовано методи комплексного аналізу і спеціальні, що визначають орієнтири впровадження автоматизованих підсистем управління маркетинговою діяльністю підприємств РЕТ.

Результати дослідження. Ведення електронної торгівлі потребує технологічного оновлення, реорганізації торгівлі, адаптації механізмів управління торгівлею до вимог інтернет-середовища. Управління маркетингом підприємств у сфері РЕТ, що здійснюється за допомогою певних систем, які відповідають заданим умовам, передбачає виконання взаємопов'язаних функцій, що мають здатність змінювати своє наповнення та зв'язки між собою залежно від інструментів, які використовують менеджери електронної торгівлі, рівня автоматизації робіт та динамічних чинників інтернет-середовища. Після визначення цілей цей процес включає такі основні функції: маркетингове планування, організація маркетингу (включаючи маркетингове мотивування), маркетинговий контроль, інформаційне забезпечення маркетингу. Оцінка привабливості впровадження автоматизованих систем управління (АСУ) маркетингом здійснюватиметься згідно з наведеними функціями управління маркетингом підприємств РЕТ. Для покращання процесу маркетингового планування на підприємствах доцільно впроваджувати АСУ, які можна придбати у вільному доступі в мережі Інтернет і що не потребують ліцензій для використання. Добірку відповідних продуктів структуровано у представленому дослідженні на основі даних 2016 р. Автоматизовані системи управління маркетингом (АСУМП) дають змогу на основі аналітичних даних системи грамотно створити план за мінімальний проміжок часу.

Кількість співробітників

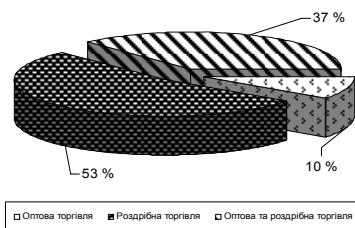


Організаційно-правова форма підприємств

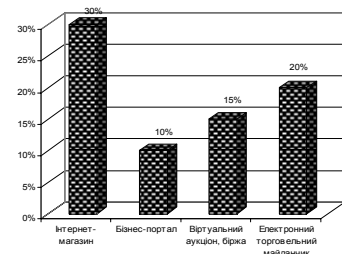


* (реєстрація виду діяльності за кордоном, період перереєстрації підприємства, відсутня організаційно-правова форма)

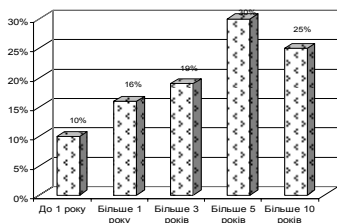
Вид діяльності підприємств



Суб'єкти інтернет-торгівлі



Досвід здійснення інтернет-торгівлі



Профіль підприємств-учасників опитування (власне дослідження)

Через складність самостійного доступу до респондентів дослідження проведено на базі офлайн конференції "iForum" в Україні, яка відбулася 23–24.04.2016. Цей захід присвячено проблемам розвитку Інтернету та електронної торгівлі в Україні. Участь у дослідженні взяли 155 осіб, для подальшого аналізу відібрано 144 релевантних анкети, тобто ті підприємства, які здійснюють роздрібну онлайн-торгівлю. Вибірка для опитування: власники (співвласники) підприємств (27%); вище керівництво та топ-менеджери (22%); приватні підприємці (23%); головні бухгалтери/бухгалтери (14%); менеджери середньої ланки (14%). Переважна більшість підприємств – представники середнього та малого бізнесу, серед яких "5ok", "Deshevshe", "Mobillak", "Eldorado", "Millenium", "Aukro", "Allo", "OLX", "Prom", "Price", "Modnakasta", "Kidstaff", "Hotline", "Freemarket", "Pokupon", "Groupon", "Sportmarket", "Meblishop", "Megamarket". Узагальнений профіль підприємств-учасників представлено на *рисунку*.

З *рисунку* видно, що переважають інтернет-магазини з організаційно-правовою формою – приватні підприємці, які займаються роздрібною торгівлею з досвідом інтернет-активності більше 5 років та кількістю співробітників – до 10 осіб.

На підприємствах РЕТ пропонується впроваджувати *Marketing Plan Pro, Plan Magic, MAUS Master Plan*, які відбиралися за функціональними можливостями, тривалістю впровадження та вартістю програм [4].

У *табл. 1* наведено результати опитування керівників підприємств РЕТ щодо привабливості впровадження АСУМП. Оцінювання проводилося за

10-бальною шкалою, де інтервал від 0 до 3 балів свідчить про незначну відчутність фактору впливу на маркетингове планування, від 4 до 7 – значну, від 8 до 10 – сильну відчутність.

Таблиця 1

**Оцінка привабливості впровадження АСУ
маркетинговим плануванням на підприємствах
роздрібною електронною торгівлі (зведено автором)**

Назва	Функція / характеристика	Бал
<i>Marketing Plan Pro</i> (офіційний сайт: http://marketingplanpro.com)	Розробка стратегій продажів.	10
	Організація контакту зі споживачами.	8
	Управління інструментами CRM.	8
	Формування маркетингових стратегій.	8
	Впровадження соціальних медіа.	5
	Розробка планів розсилки e-mail маркетингу.	8
	Зведення семантичного ядра інтернет-реклами та інтернет-маркетингу.	8
	Створення поетапного маркетингового планування та аналіз ефективності	10
Тривалість впровадження – 3–7 днів	10	
Вартість на 1 ПК – 17 995 дол. США	10	
Усього		85
<i>Plan Magic</i> (офіційний сайт: http://planmagic.com)	Детальний аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, асортименту продукції, ринків, конкурентів і споживачів.	10
	Аналіз ринку та пошук інформації.	9
	Розробка комплексних цілей і стратегій.	8
	Дослідження демографічних та психологічних ознак цільової аудиторії, цільових ринків і продуктів.	8
	Формування маркетингових бюджетів і можливість порівняння бюджетів (1/5 року).	8
	Здійснення маркетингового аналізу.	7
	Проведення маркетингового планування.	10
	Представлення результативності використання фінансових потоків	8
Тривалість впровадження – 7–30 днів	8	
Вартість на 1 ПК – 197.5 дол. США	8	
Усього		84
<i>MAUS Master Plan</i> (офіційний сайт: http://maus.com.au)	Розробка і налаштування професійних бізнес-та маркетингових планів.	10
	Автоматизований контроль грошових потоків, прибутків і збитків.	9
	Наявність шаблонів для заповнення.	5
	Здійснення консультацій 24/7.	3
	Розроблені MAUS Intelli-тексти.	3
	Формування фінансових прогнозів.	6
	Розробка маркетингових стратегій.	7
	Дослідження конкурентів за допомогою SWOT-аналізу	8
Тривалість впровадження – 10–30 днів	5	
Вартість на 1 ПК – 299 дол. США	5	
Усього		61

Таким чином, на думку опитуваних, найпривабливішою до впровадження АСУМП на підприємствах РЕТ є *Marketing Plan Pro*. Найбільш значущими критеріями привабливості виявилися: тривалість впровадження, вартість програмного забезпечення, можливість створення поетапного маркетингового планування та розробка стратегій продажів. На другому місці опинилася АСУ *Plan Magic*, вагомими перевагами якої є детальний аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, асортименту продукції, ринків, конкурентів і споживачів, аналіз ринку та високочастотний пошук інформації, здійснення маркетингового планування. Третє місце посіла *MAUS Master Plan*.

Важливою функцією управління маркетингом підприємств РЕТ є організація маркетингу. Для впровадження АСУ при організації маркетингу запропоновано застосовувати такі програми: *Fox Manager ФМ, UltiPro, ClearCompany*.

У табл. 2 оцінено привабливість впровадження АСУ організації маркетингу на підприємствах РЕТ.

З табл. 2 випливає, що експерти оцінили *Fox Manager ФМ*, як найпривабливішу. Ця програма лідирує за такими функціональними можливостями, як: розподіл повноважень і відповідальності обов'язків працівників, формування вимог до компетенцій і особистих якостей співробітників і тривалість впровадження. На другому місці АСУ *UltiPro*, яку відзначили високими балами за функції створення організаційної структури підприємства та розробку посадових інструкцій працівників. І третє місце за характеристиками: термін впровадження та вартість програмного забезпечення посіла *ClearCompany*. Під час впровадження цих АСУ при організації маркетингу на підприємствах враховується кількість працівників відділу маркетингу, організаційна структура підприємства та вид суб'єкта роздрібної електронної торгівлі, тому запропоновано застосовувати ці програми для всіх підприємств РЕТ.

Для ефективного функціонування підприємств маркетингове мотивування повинно бути налагодженим та постійним. Проте на вітчизняних підприємствах РЕТ маркетингове мотивування працівників, постачальників, бізнес-партнерів рідко зустрічається, на відміну від маркетингового мотивування споживачів. Хоча, якщо присутній будь-який вид маркетингового мотивування, то застосовуються фінансові та моральні заохочення працівників, постачальників, бізнес-партнерів.

Прикладом побудови автоматизованої системи мотивації працівників та управління штатним розписом може слугувати програмний комплекс *QPR ScoreCard*. У ході дослідження виокремлено саме це програмне забезпечення, так як воно є єдиним, яке може застосовуватися підприємствами РЕТ. Кожний співробітник у системі несе персональну відповідальність за певні показники. Мотивація, наприклад, менеджерів з продажу залежить від обсягу продажу, дебіторської заборгованості та персональних значень індикаторів. Інформація про

грошові нарахування повинна бути суворо конфіденційною і доступною лише для відповідного працівника. Результати виконання показників діяльності використовуються для розрахунку бонусів та премій залежно від політики підприємства.

Таблиця 2

**Оцінка привабливості впровадження АСУ
організації маркетингу на підприємствах роздрібно
електронної торгівлі (зведено автором)**

Назва	Функція/ характеристика	Бал
<i>Fox Manager ФМ</i> (офіційний сайт: http:// fox- manager.com.ua)	Розподіл повноважень і відповідальності обов'язків працівників.	10
	Виявлення оптимальної кількості фахівців для виконання робіт.	7
	Формування вимог до компетенцій і особистих якостей співробітників.	10
	Аналіз та оптимізація бізнес-процесів за часом і вартістю виконання.	7
	Автоматизація процесу формування документації.	6
	Формування корпоративного порталу у вигляді HTML-публікацій.	5
	Здійснення виміру продуктивності кожного працівника підприємства.	8
	Виявлення недоліків організаційної структури підприємства.	8
	Оцінка вартості виконання обов'язків кожним працівником	7
	Тривалість впровадження – 2–7 днів	10
Вартість програмного забезпечення на 1 ПК – 200 дол. США	9	
Усього		87
<i>UltiPro</i> (офіційний сайт: http://ultimatesoft ware.com)	Створення організаційної структури підприємства.	10
	Розробка посадових інструкцій працівників.	9
	Формування фонду заробітної плати.	8
	Формування плану розподілу обов'язків працівників.	7
	Аналіз ефективності трудових ресурсів підприємства.	8
	Формування заходів управління працівниками.	5
	Систематизація посадових інструкцій та контроль виконання.	6
	Виявлення недоліків організаційної структури підприємства.	8
	Виявлення оптимальної кількості фахівців для виконання робіт	7
	Тривалість впровадження – 2–14 днів	8
Вартість програмного забезпечення на 1 ПК – 205 дол. США	8	
Усього		84
<i>ClearCompany</i> (офіційний сайт: http://clearcompan y.com)	Управління продуктивністю працівників.	8
	Аналіз відділу маркетингу.	7
	Формування плану розподілу обов'язків працівників.	8
	Аналіз ефективності трудових ресурсів підприємства.	8
	Формування заходів щодо управління працівниками.	5
	Автоматизація процесу формування документації.	8
	Систематизація посадових інструкцій та контроль виконання.	7
	Виявлення недоліків організаційної структури підприємства.	8
	Здійснення виміру продуктивності кожного працівника підприємства	8
	Тривалість впровадження – 2–30 днів	6
Вартість програмного забезпечення на 1 ПК – 175 дол. США	10	
Усього		83

Дані для показників завантажуються автоматично з облікових систем підприємства (*SAP, Oracle* тощо), які, за необхідності та наявності доступу, можуть бути скореговані вручну. Співробітники мають доступ до показників, за які несуть персональну відповідальність та за якими розраховується їх квартальний бонус. Бонус у системі мотивації розраховується щомісячно, враховуючи обсяг продажу цього працівника за формулою:

$$БМ = ОПХ \cdot ВПП \cdot ПО,$$

де БМ – бонус у системі мотивації, грн;
 ОП – обсяг продажів одного працівника, грн;
 Х – фіксований % від обсягу продажів;
 ВПП – виконання плану продажів, %;
 ПО – персональна оцінка, бали.

Відсоток виконання плану продажу обчислюється, враховуючи значення показника "Обсяг продажів"; показник "Персональна оцінка" виставляється вручну керівником підрозділу. За *формулою* отримуємо:

$$150\,225 \cdot 0.01 \cdot 0.8 \cdot 8 = 9\,614, \text{ грн.}$$

Таким чином, працівник (на прикладі менеджера з продажу РЕТ "Eldorado", станом на 12.2016) при середньомісячному продажі продукції на суму 150 225 грн, що є 0.01 % від продажу, з виконанням плану на 80 % та персональною оцінкою 8 балів, одержить 9 614 грн бонусів.

Функція контролю маркетингової діяльності підприємств визначає ефективність маркетингового процесу. Зазвичай маркетинговий контроль на підприємстві починається з: розподілу прибутку для виконання поточного плану та майбутніх; передбачення ризиків та впровадження плану заходів щодо усунення проблеми; контролю змін фінансових показників та оцінки результатів. Контроль маркетингової діяльності доречно розпочинати з контролю за: виконанням маркетингових планів діяльності підприємства; змінами фінансових показників та оцінкою результатів. На завершальному етапі доцільно здійснювати контроль за: поведінкою споживачів (роздрібних торговельних посередників), тобто встановлення рівня задоволеності споживачів комерційною діяльністю підприємства на цільових ринках та поведінкою конкурентів, ступенем їх впливу на позиції підприємства на ринку, виконання планових показників. У кінці кожного звіту про контроль підводяться загальні підсумки.

У зв'язку з нестабільною ситуацією на ринку маркетинговий контроль на підприємствах РЕТ проводиться щокварталу, щомісяця. Нераціонально покладати на одного працівника відповідальність за виконання маркетингового контролю на підприємстві. Важливим у

сучасних умовах є здійснення маркетингового контролю за якістю продукції, проведення маркетингових заходів, післяпродажного обслуговування, надання технічних та інших послуг, проведення рекламних кампаній. Здійснювати маркетинговий контроль можуть ті ж автоматизовані системи управління, що й маркетингове планування. Спеціалізованою програмою маркетингового контролю є *Terrasoft*, яка підходить для застосування на підприємствах РЕТ [9].

Враховуючи особливості функції інформаційного забезпечення маркетингу та складний доступ до джерел інформації, працівник, який займається цією роботою, повинен вкрай ретельно та структуровано ставитися до своїх функціональних обов'язків. Корежуючи більш, ніж декілька функціональних показників, неможливо відтворити реальний рівень задоволення потреб споживачів. Інформаційне забезпечення автоматизованої інформаційної системи об'єднує інформаційні ресурси, засоби їх ведення, у тому числі структуризацію та систематизацію інформації про об'єкт управління. Ядром його є автоматизоване сховище інформації (БД), яка оперативно поновлюється. В основу організації БД автоматизованих інформаційних систем має бути покладено принцип єдності, тобто БД повинна бути єдиною. Єдина БД здійснює інтеграцію всіх інформаційних потоків. На основі мережевих інформаційних технологій створюються корпоративні інформаційні системи (КІС), центральною ланкою яких є сервер БД. Для автоматизації процесу інформаційного забезпечення маркетингу на підприємствах РЕТ доцільно застосовувати такі КІС, як: *Informix*, *Sybase CIS*, *Microsoft SQL Server*.

У табл. 3 наведено результати оцінки привабливості впровадження цих систем на підприємствах РЕТ.

Таблиця 3

**Оцінка привабливості впровадження АСУ
інформаційного забезпечення маркетингу
на підприємствах роздрібної електронної торгівлі**

(складено автором)

Назва	Функція / характеристика	Бал
<i>Informix</i> (офіційний сайт: http://01.ibm.com)	Організація управління складною геопросторовою інформацією, без шкоди для моделі реляційної бази даних.	8
	Систематизація просторових даних для прийняття важливих бізнес-рішень.	8
	Реплікація просторових типів даних на дзеркальний диск.	10
	Обробка просторових запитів та зведення у БД.	9
	Здатність буферизації транзакцій.	8
	Аналіз продуктивності обробки інформації.	8
	Доступність даних з можливістю автоматичного відновлення.	6
	Здатність обробки щоденних білінгових розрахунків (21 000 у хв.).	6
	Середня пропускна здатність перевищує 420 000 записів/с	8
	Тривалість впровадження – 14–30 днів	8
Вартість програмного забезпечення на 1 ПК – 550 дол. США	10	
Усього		89

Назва	Функція / характеристика	Бал
<i>Sybase CIS</i> (офіційний сайт: https://sybase.ru)	Проектування ефективної ІТ-архітектури.	10
	Розробка закінчених проектних рішень на базі технологій <i>Sybase</i> .	8
	Підтримка впровадження програмного забезпечення <i>Sybase</i> та надання консультацій.	6
	Побудова ефективних розподілених систем передання та обробки інформації.	9
	Здатність обробки даних зі швидкістю в мільйон транзакцій у хв.	6
	Захист інформаційної системи від типових загроз, у тому числі забезпечуючи безпеку даних, стабільність системи і аварійне відновлення.	10
	Сумісність з апаратними засобами, підвищуючи коефіцієнт їх використання і забезпечуючи високу продуктивність при зниженні загальних витрат.	6
	Можливість зберігання інформації на сервері розробника. Формування та систематизація інформації у БД	10
Тривалість впровадження – 14–60 днів	6	
Вартість програмного забезпечення на 1 ПК – 650 дол. США	6	
Усього		73
<i>Microsoft SQL Server</i> (офіційний сайт: http://microsoft.com)	Забезпечення незалежності програм від даних (зберігання програм при модифікації структури БД).	8
	Зведення та систематизація даних; цілісність БД; можливість багатоаспектного доступу.	10
	Захист і відновлення даних при аварійних ситуаціях, апаратних і програмних помилках.	6
	Обробка інформації з БД за будь-яким запитом та надання її у вигляді відповідних звітних форм.	10
	Наявність сервісів інтеграції, які підпорядковуються серверу.	5
	Отримання результатів аналізу завдяки платформі бізнес-аналітики, яка прискорює доступ, аналіз, очистку і формування внутрішніх і зовнішніх баз даних.	8
	Створення, виправлення, резервне копіювання і аварійне відновлення рішень за допомогою <i>Microsoft Azure</i> , тобто швидке перенесення баз даних <i>SQL Server</i> у хмару з локальних ресурсів.	8
	Здатність оперативної обробки транзакцій (<i>OLTP</i>) у пам'яті.	8
Розширена корпоративна бізнес-аналітика	8	
Тривалість впровадження – 10–30 днів	10	
Вартість програмного забезпечення на 1 ПК – 600 дол. США	8	
Усього		81

З табл. 3 випливає, що найбільший бал отримала АСУ *Informix*, яка лідирує за такими функціональними можливостями, як: реплікація просторових типів даних на дзеркальний диск, обробка просторових запитів та зведення у БД, вартість програмного забезпечення. На другому місці *Microsoft SQL Server*, відмінними особливостями якої експерти відзначили термін впровадження, обробку інформації з БД по

будь-якому запиту та надання її у вигляді відповідних звітних форм та зведення, систематизацію даних; цілісність БД; можливість багато-аспектного доступу. Третє місце посіла АСУ *Sybase CIS*, в якій високими балами відзначено такі функціональні можливості, як: проектування ефективної ІТ-архітектури; сумісність програми з апаратними засобами з підвищенням коефіцієнта їх використання і забезпеченням високої продуктивності при зниженні загальних витрат; систематизація інформації у БД [5; 11].

Висновки. Ринкові умови спонукають суб'єктів роздрібної електронної торгівлі до пошуку та розвитку нових, більш досконалих форм нематеріальних активів, реалізації та адаптації до специфічних обставин інших методів, знань та навичок ведення інформаційно-аналітичної діяльності, спроможних вивести процес управління маркетингом на кардинально новий рівень.

Враховуючи складність управління маркетингом підприємств роздрібної електронної торгівлі, доведено, що організація маркетингової служби на таких підприємствах шляхом впровадження автоматизованих систем оптимізації управлінських рішень ґрунтується на мережевих інформаційних технологіях, що створюють корпоративні інформаційні системи, центральною ланкою яких є сервер баз даних.

Визначено привабливість впровадження автоматизованих систем управління маркетингом, плануванням, організацією маркетингу, маркетинговим мотивуванням, маркетинговим контролем, інформаційним забезпеченням маркетингу, що дало змогу оптимізувати процес управління маркетингом та зменшити час на систематизацію даних на підприємствах у сфері роздрібної електронної торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арзуманян Ю. В., Мкртчян К. М. Выбор бизнес-решений при разработке и внедрении информационных систем на предприятиях оптово-сбытовой торговли. Проблемы современной экономики. 2008. № 3 (27). URL : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2103>.
2. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Діагностика конкурентоспроможності бренду підприємства-роботодавця. Економічний часопис-XXI. 2014. № 1–2(1). С. 94–97.
3. Ляшенко А. Х. Організаційні засади управління маркетинговою діяльністю підприємства. Держава та регіони. 2009. № 6. С. 110–113. Серія : Економіка та підприємництво.
4. Кальнищкая И. В. Управление организацией: модели информационных систем : монография. М. : Ут-ская книга, 2009. 313 с.
5. Карпов Д. В. Проблемы внедрения ERP-систем. Вест. Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского. 2010. № 4 (1). С. 233–239.

6. Клічук О. Роль сучасних інформаційних технологій у пошуку оптимальних рішень в економіці. Нова педагогічна думка. 2015. № 1. С. 163–165.
7. Козик П. Информационные технологи в управлении предприятием. Экон. газета. 2002. № 18 (538). URL : http://www.neg.by/publication/2002_03_12_61.html.
8. Михайлов П. Информационные технологии в розничной торговле. Все о ритейле. 2012. URL : <http://imspm.spb.ru/articles/271655.php>.
9. Мюллер-Штеванс Г., Ашванден С. Информационная технология и управление предприятием. Проблемы теории и практики управления. 1998. № 1. URL : http://vasilieva.narod.ru/ptpu/16_1_98.htm.
10. Пророчук Ж. А., Сибирева А. Ю. Необходимость использования информационных технологий в сфере торговли. Экономические науки. Учет и аудит. 2012. № 7. URL : http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74746.doc.htm.
11. Прохорова М. DOTCOM или паутина, приносящая прибыль: Ритейлеру об организации электронной торговли. Торговое дело. 2008. № 1/2. С. 28–31.
12. Ромашко И. Г. Инструменты маркетингового управления: корпоративные обучающие системы. Маркетинг и реклама. 2009. № 1 (101). С. 38–44.
13. Толстых А. И. Проблема внедрения информационных технологий на торговых предприятиях / Ин-т экономики и права Ивана Кушнера. URL : <http://be5.biz/ekonomika1/r2009/1038.htm>.
14. Цветков В. Я., Воинов А. И. Транзакционные издержки при внедрении информационных технологий и систем. Современные проблемы науки и образования. 2008. № 4. С. 114–116.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2017.

Gamova I. Automated subsystems of ecommerce enterprises marketing activity management.

Background. Organization of marketing services of ecommerce enterprises is an important aspect of doing business online that can objectively determine the needs of consumers and identify the level of needs satisfaction, arrange the sale of products or services.

Analysis of recent research and publications showed that despite the existence of some scientific studies important scientific and practical problem on the formation of automated marketing activity management subsystems for retail ecommerce remains unresolved.

The aim of the article is to study the formation of automated marketing activity management subsystems for retail ecommerce.

Results. Based on the optimization of management decisions the authors offered to apply automated marketing management systems in the retail e-commerce. Expert score assessment of appeal of automated control systems implementation, namely, marketing planning, marketing organization, marketing motivation, marketing control and information provision of marketing, was carried out.

Conclusion. Given the complexity of retail e-commerce marketing management, it is proved that the organization of marketing services to retail e-commerce enterprises by

introducing automated systems of management solutions optimization is based on network information technology, that create corporate information systems. Database server is their central element.

Keywords: retail e-commerce, marketing department, marketing management, internet marketing, marketing planning, marketing organization, marketing motivation, marketing control, information provision of marketing, automated control systems.

REFERENCES

1. *Arzumanjan Ju. V., Mkrтчjan K. M.* Vybor biznes-reshenij pri razrabotke i vnedrenii informacionnyh sistem na predpriyatijah optovo-sbytovoj trgovli. Problemy sovremennoj jekonomiki. 2008. № 3 (27). URL : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2103>.
2. *Balabanova L. V., Sardak O. V.* Diagnostyka konkurentospromozhnosti brendu pidpryjemstva-robotodavcja. Ekonomichnyj chasopys-XXI. 2014. № 1–2(1). S. 94–97.
3. *Iljashenko A. H.* Organizacijni zasady upravlinnja marketyngovoju dijaj'nistju pidpryjemstva. Derzhava ta regiony. 2009. № 6. S. 110–113. Serija : Ekonomika ta pidpryjemnyctvo.
4. *Kal'nickaja I. V.* Upravlenie organizaciej: modeli informacionnyh sistem : monografija. M. : Ut-skaja kniga, 2009. 313 s.
5. *Karpov D. V.* Problemy vnedrenija ERP-sistem. Vest. Nizhegorod. un-ta im. N. I. Lobachevskogo. 2010. № 4 (1). S. 233–239.
6. *Klichuk O.* Rol' suchasnyh informacijnyh tehnologij u poshuku optimal'nyh rishen' v ekonomici. Nova pedagogichna dumka. 2015. № 1. C. 163–165.
7. *Kozik P.* Informacionnye tehnologi v upravlenii predprijatiem. Jekon. gazeta. 2002. № 18 (538). URL : http://www.neg.by/publication/2002_03_12_61.html.
8. *Mihajlov P.* Informacionnye tehnologii v roznicnoj trgovle. Vse o ritejle. 2012. URL : <http://imspm.spb.ru/articles/271655.php>.
9. *Mjuller-Shtevans G., Ashvanden S.* Informacionnaja tehnologija i upravlenie predprijatiem. Problemy teorii i praktiki upravlenija. 1998. № 1. URL : http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/16_1_98.htm.
10. *Prorochuk Zh. A., Sibireva A. Ju.* Neobhodimost' ispol'zovanija informacionnyh tehnologij v sfere trgovli. Jekonomicheskie nauki. Uchet i audit. 2012. № 7. URL : http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74746.doc.htm.
11. *Prohorova M.* DOTCOM ili pautina, prinosjashhaja pribyl': Ritejleru ob organizacii jelektronnoj trgovli. Torgovoe delo. 2008. № 1/2. S. 28–31.
12. *Romashko I. G.* Instrumenty marketingovogo upravlenija: korporativnye obuchajushhie sistemy. Marketing i reklama. 2009. № 1 (101). S. 38–44.
13. *Tolstyh A. I.* Problema vnedrenija informacionnyh tehnologij na torgovyh predpriyatijah / In-t jekonomiki i prava Ivana Kushnira. URL : <http://be5.biz/ekonomika1/r2009/1038.htm>.
14. *Cvetkov V. Ja., Voinov A. I.* Tranzakcionnye izderzhki pri vnedrenii informacionnyh tehnologij i sistem. Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. 2008. № 4. S. 114–116.

УДК 330.142.26:339.17(477)

СЕВРУК Євгеній, аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного
університету

ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Розглянуто поняття "оборотні активи", "фінансування", "джерела фінансування". Проаналізовано та систематизовано можливі джерела фінансування оборотних активів. Досліджено сучасний стан фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі України. Надано характеристику основних джерел фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі.

Ключові слова: оборотні активи, фінансування, джерело фінансування, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, комерційний кредит, фінансовий кредит.

Севрук Е. Финансирование оборотных активов предприятий торговли Украины. Рассмотрены понятия "оборотные активы", "финансирование", "источники финансирования". Проанализированы и систематизированы возможные источники финансирования оборотных активов. Исследовано современное состояние финансирования оборотных активов на предприятиях торговли Украины. Охарактеризованы основные источники финансирования оборотных активов на предприятиях торговли.

Ключевые слова: оборотные активы, финансирование, источник финансирования, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, коммерческий кредит, финансовый кредит.

Постановка проблеми. В Україні частка підприємства торгівлі є найбільшою серед підприємств усіх інших видів економічної діяльності (сільського господарства, промисловості, транспорту, будівництва) та становила 27.3 % (93.6 тис. підприємств) у 2015 р. [1]. Тобто підприємства торгівлі відіграють важливе значення для економіки країни та добробуту населення. У свою чергу, частка оборотних активів є значною в активах підприємств торгівлі, тому управління їх фінансуванням – вагома складова фінансового менеджменту.

Від співвідношення власного та позикового капіталу, що використовується підприємством у процесі вкладення коштів в оборотні активи, залежать фінансова стійкість та рентабельність його діяльності. Нестача джерел фінансування може вплинути на безперервність діяльності підприємства та зумовити скорочення обсягу діяльності. Тому дослідження джерел фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі є досить актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії щодо управління фінансуванням оборотних активів внесли такі вчені: І. О. Бланк, О. М. Филипченко, Т. А. Городня, О. В. Булавинець, Р. М. Бугрименко, А. Г. Балдинюк [2–7] та ін. Однак доцільно з'ясувати існуючий стан фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі України та дослідити можливі джерела інвестування коштів в оборотні активи за сучасних економічних умов.

Метою статті є дослідження сучасного стану фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі та встановлення потенційно можливих джерел для нього.

Матеріали та методи. У статті застосовано сукупність методів та підходів, які дозволили реалізувати системно-концептуальну єдність дослідження, а саме: статистичний, аналізу та синтезу, порівняння та узагальнення, індукції та дедукції. Інформаційною базою дослідження є: законодавчі та нормативні акти, статистичні матеріали Державної служби статистики України, монографії, періодичні видання, електронні ресурси.

Результати дослідження. Досліджуючи джерела фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі, передусім необхідно з'ясувати сутність категорій "оборотні активи" та "джерела фінансування". Сучасні теоретичні й практичні напрацювання з цієї проблематики містять різні трактування цього поняття.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" оборотні активи – це гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи упродовж дванадцяти місяців з дати балансу [8].

Згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку 1 актив повинен класифікуватися як короткостроковий (поточний), якщо: його передбачається реалізувати або тримати для продажу або використання в нормальних умовах операційного циклу компанії; він розміщується головним чином у комерційних цілях; його передбачається реалізувати протягом 12 місяців від звітної дати; він є активом у вигляді грошових коштів або їх еквівалентів, що не мають обмежень на обмін або використання для погашення зобов'язань принаймні протягом 12 місяців з дати балансу [9].

Науковець І. О. Бланк [2, с. 45] розглядає оборотні активи як сукупність майнових цінностей підприємства, що забезпечують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та що повністю споживаються у процесі одного операційного (виробничо-комерційного) циклу. Проте для підприємств торгівлі найбільш доречно використовувати таке визначення оборотних активів [10, с. 6]: оборотні активи – це ресурси, що формуються за рахунок інвестованого в них капіталу, які, змінюючи свою функціональну форму, беруть участь в

одному операційному циклі для забезпечення безперервності діяльності та одержання економічних вигід у майбутньому.

Ефективне управління фінансуванням оборотних активів потребує уточнення сутності категорії "фінансування". Фінансування – це поступальний цілеспрямований рух грошових коштів з внутрішніх і зовнішніх джерел з метою формування і використання капіталу, грошових доходів і ресурсів підприємств та забезпечення на цій основі простого і розширеного відтворення [11, с. 80]. Фінансування на рівні підприємства можна визначити як процес мобілізації та витрачання грошових коштів або використання інших фінансових інструментів з метою формування (придбання або створення) активів та виконання зобов'язань [12, с. 122].

Поняття "джерела фінансування" є досить сталим і являє собою "існуючі й очікувані джерела формування фінансових ресурсів, перелік економічних суб'єктів, які можуть надати такі ресурси" [13, с. 62]. І. В. Новікова визначає джерела фінансування як наявні та очікувані джерела одержання фінансових ресурсів, а також економічні суб'єкти, спроможні надати ці фінансові ресурси з метою здійснення поточної діяльності [14, с. 53]. Враховуючи зазначене, доречно визначити джерела фінансування оборотних активів як існуючі й очікувані джерела формування фінансових ресурсів, що інвестуються в оборотні активи для забезпечення поточної операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Найбільш розповсюдженими джерелами формування оборотних активів є: власний капітал підприємства; довгостроковий фінансовий кредит; короткостроковий фінансовий кредит; товарний (комерційний) кредит; внутрішня кредиторська заборгованість підприємства та інші джерела фінансування [2, с. 378]. Як правило, поточні потреби підприємства в оборотних активах покриваються передусім власним капіталом, потім кредиторською заборгованістю та короткостроковим кредитом. Структура джерел фінансування оборотних активів, що використовуються на підприємствах торгівлі України, представлена в *таблиці*.

Порівнюючи обсяги оборотних активів та джерел фінансування, помітна негативна динаміка: наприкінці періоду дослідження весь обсяг оборотних активів фінансується за рахунок поточних зобов'язань. Від'ємне значення перманентного капіталу свідчить, що навіть певна частка необоротних активів фінансується за рахунок короткострокового позикового капіталу. Перманентний капітал має тенденцію до скорочення протягом досліджуваного періоду. Так, у 2013 р. обсяг такого капіталу становив 59.7 млрд грн, а у 2015 р. власний капітал та довгостроковий позиковий капітал взагалі не використовувалися для фінансування оборотних активів. Таким чином, основним джерелом формування оборотних активів є короткостроковий позиковий капітал. Така динаміка негативно впливає на фінансову стійкість підприємств.

**Джерела фінансування оборотних активів
та їх частка на підприємствах торгівлі України**

Показник	Обсяг, млрд грн / частка, %			Темп приросту, % / частка, %		
	2013	2014	2015	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Поточні забезпечення	2.4 / 0.31	3 / 0.34	6.1 / 0.51	24.46 / 12.76	101.51 / 49.27	150.81 / 68.32
Кредиторська заборгованість	434.9 / 54.62	522.2 / 59.41	684.6 / 57.7	20.06 / 8.77	31.11 / -2.88	57.41 / 5.64
Короткострокові кредити банків	111.2 / 13.96	128.6 / 14.63	138 / 11.63	15.67 / 4.79	7.31 / -20.51	24.12 / -16.7
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1.8 / 0.22	2.4 / 0.27	3.8 / 0.32	34.86 / 22.18	57 / 16.3	111.72 / 42.09
Інші поточні зобов'язання	186.2 / 23.38	218.6 / 24.87	379.7 / 32	17.4 / 6.37	73.7 / 28.67	103.93 / 36.86
Перманентний капітал	59.7 / 7.5	4.1 / 0.46	-25.7 / -2.17	-93.18 / -93.82	-731.18 / -567.55	-143.08 / -128.91
Усього	796.3	878.9	1186.5	10.38	35	49

Джерело: складено за [1].

Для забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства при фінансуванні повинні використовувати власний капітал. Спочатку формування власних оборотних активів відбувається в момент заснування господарюючого суб'єкта, коли утворюється його статутний фонд. Надалі обсяг власних оборотних активів підприємства підтримується передусім за рахунок реінвестованого прибутку, оскільки ці кошти мобілізуються максимально швидко і не вимагають спеціальних механізмів залучення. Серед основних переваг використання власних джерел фінансування оборотних активів торговельних підприємств, як правило, виділяють простоту їх залучення, більшу віддачу за критерієм норми прибутку на вкладений капітал і зменшення ризику фінансової стійкості й банкрутства підприємства [3, с. 109–110]. Однак, враховуючи те, що значна кількість підприємств торгівлі в Україні є збитковими (24.3 %), а чистий збиток у кінці 2015 р. становив 88.1 млрд грн [1], варто акцентувати увагу на пошуку альтернативних джерел фінансування.

Мінімальна потреба підприємства в оборотних коштах може покриватися за рахунок таких власних та прирівняних до них фінансових ресурсів: додатковий капітал, надходження від емісії цінних паперів, цільове фінансування. Основними причинами нестачі власних обігових коштів можуть бути: підвищення цін унаслідок інфляційних процесів; сезонні або циклічні коливання; зростання обсягів виробництва; нецільове використання обігових коштів; несвоєчасне фінансування приросту нормативу обігових коштів; наявність дебіторської заборго-

ваності тощо. Надлишок власних обігових коштів може виникнути через перевиконання плану прибутку, неповного внеску платежів до бюджету, безоплатного надходження (отримання) товарно-матеріальних цінностей, неповного використання прибутку на цілі, передбачені фінансовим планом тощо [4, с. 112].

Науковець Р. А. Слав'юк [15, с. 213] пропонує в окремих випадках для формування оборотних активів використовувати позапланові ресурси: перерозподілений прибуток; прострочені та пролонговані (відстрочені) кредити банку; прострочену кредиторську заборгованість перед постачальниками та іншими організаціями. Проте використання зазначених джерел є доцільним лише за відсутності будь-якого іншого джерела фінансування та на нетривалій основі, наприклад, для термінового погашення заборгованості підприємства у разі несвоєчасного отримання коштів від покупців (прострочена дебіторська заборгованість), оскільки постійне використання таких джерел може ускладнити взаємовідносини між контрагентами та свідчитиме про неефективний фінансовий менеджмент на підприємстві.

Якщо власних коштів не вистачає, для покриття потреби в оборотних активах підприємство залучає короткострокові банківські або товарні кредити. В сучасній фінансовій практиці дедалі більшого поширення набуває товарний (комерційний) кредит. Товарний кредит – товари (роботи, послуги), що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичних чи фізичних осіб на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних розрахунків на визначений строк та під процент. Товарний кредит передбачає передання права власності на товари (роботи, послуги) покупцеві (замовникові) у момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником), незалежно від часу погашення заборгованості; що надається підприємством у формі відстрочки платежу за поставлені їм товари [16]. Перевагами такого кредиту є, поперше, те, що він згладжує сезонну потребу в оборотних активах, подруге, низька вартість, яка вже включена в товарну продукцію.

На підприємствах торгівлі кредиторській заборгованості належить найбільша частка у джерелах фінансування оборотних активів. Так, за даними Державної служби статистики України [1], її обсяг у 2013 р. становив 434.9 млрд грн, а в 2015 р. збільшився до 684.6 млрд грн, частка зросла з 54.62 % до 57.7 % відповідно. Значна частина кредиторської заборгованості підприємства формується за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги.

Підприємства, які надають відстрочку платежів за товари, що поставляються, можуть вимагати лише певний відсоток передоплати, а на решту суми надають товарний кредит, вартість якого значно нижча за банківський. Однак умови відстрочки для різних підприємств торгівлі можуть бути різними, оскільки враховується ділова репутація

контрагента, тривалість відносин та його фінансовий стан. У будь-якому випадку використання комерційного кредиту спрощує реалізацію товарів, прискорює оборотність коштів і зменшує потребу в кредитних і грошових ресурсах. У цілому його використання позитивно впливає на діяльність підприємства і розвиток торгівлі як виду підприємницької діяльності.

Інші поточні зобов'язання також відіграють значну роль у фінансуванні оборотних активів, помітна тенденція до зростання їх обсягів та частки. Так, за даними Державної служби статистики України, у 2013 р. їх обсяг становив 186.2 млрд грн, а в 2015 р. зріс до 379.7 млрд грн, частка збільшилася з 23.38 % до 32 %. Поточні забезпечення та доходи майбутніх періодів відіграють незначну роль у фінансуванні оборотних активів. Поточні забезпечення протягом досліджуваного періоду зросли з 2.4 млрд грн у 2013 р. до 6.1 млрд грн у 2015 р., а їх частка – з 0.31 % до 0.51 %. Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків займають незначну частку у фінансуванні оборотних активів: у 2013 р. – 0.22 %, 2015 р. – 0.32 %, обсяг відповідно – 1.8 млрд грн та 3.8 млрд грн [1].

У разі нестачі кредиторської заборгованості підприємство для покриття поточних фінансових потреб може використати банківський кредит. Банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, що надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів із такої суми [17]. Власне банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форм власності та сфер господарювання відіграє одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці. Незважаючи на те, що кризові явища в економіці практично підірвали фінансову стійкість більшості вітчизняних підприємств, унаслідок чого різко скоротилася кількість надійних позичальників (на фоні падіння прибутковості банківських операцій), кредитні операції залишаються головним видом активних операцій комерційних банків [18, с. 235].

Залучення підприємствами кредитних ресурсів може відбуватися на довго- та короткостроковій основі. Короткострокові кредити найчастіше залучаються для фінансування оборотних активів підприємств, покриття тимчасових касових розривів, придбання товарів, виробничих запасів тощо. Натомість, довготермінові кредити, як правило, спрямовуються на фінансування оборотних активів з тривалим терміном оборотності [5, с. 28]. За даними Державної служби статистики України, на підприємствах торгівлі зростає обсяг короткострокових кредитів банків, у 2013 р. їх обсяг зріс з 111.2 млрд грн до 138 млрд грн у 2015 р., проте частка зменшилася з 13.96 % до 11.63 % [1].

Підприємства торгівлі можуть залучити кредитну лінію для поповнення оборотних коштів та овердрафт. Як правило, овердрафт не потребує застави та використовується для ліквідації касових розривів, тобто є досить простим способом залучення коштів на короткостроковий період. Кредитна лінія надає можливість отримати кредитні кошти на різні терміни та отримати декілька траншів одночасно на різних умовах (термін кредитування, відсоткова ставка) [19].

Банківський кредит є досить простим та поширеним джерелом фінансування оборотних активів. Проте здебільшого підприємства для отримання банківського кредиту повинні надати заставу, вартість якої перевищує суму кредиту. Важливе значення при наданні банком кредиту є період функціонування та стабільність діяльності позичальника, як правило, новостворені підприємства не можуть отримати позику. Крім того, для невеликого підприємства можуть виникнути труднощі із залученням банківського кредиту через низькі обсяги діяльності та незадовільний фінансовий стан. Враховуючи ретельний підхід банків до оцінки ризиків, у сучасних умовах значна кількість підприємств торгівлі не мають змогу залучити банківський кредит. Високі ставки за користування кредитами банків стримують масштаби залучення цього виду позикового капіталу.

Велике значення для фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі України відіграють позикові фінансові ресурси: короткострокова кредиторська заборгованість, короткострокові кредити банків та інші поточні зобов'язання. Таким чином, підприємства повинні оптимізувати можливі джерела фінансування для забезпечення безперебійної діяльності та мінімізації витрат.

Стосовно фінансування з боку держави – підприємства торгівлі навряд можуть розраховувати на таку підтримку. Загалом система державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні має переважно галузевий характер; протягом 2012–2014 рр. найбільші обсяги державної підтримки (в основному у формі прямих субсидій, державних гарантій та податкових пільг) отримували виробники сільськогосподарської продукції. Значною підтримкою з боку держави також користувались підприємства вугільної та енергетичної галузей. Уряд України надає підтримку окремим видам господарської діяльності з метою забезпечення життєздатності та конкурентоспроможності вітчизняних виробників, зокрема, у "стратегічних" галузях національної економіки [20, с. 15–16].

За неспроможності надати підприємствам торгівлі фінансову підтримку держава повинна створювати більш привабливі умови для діяльності суб'єктів господарювання. В рамках реалізації державної фінансової політики необхідно вживати заходи, спрямовані на підвищення доступності фінансових ресурсів, зокрема в частині стиму-

лювання кредитування оборотних активів. Реалізація орієнтованої на результат політики стимулювання кредитування оборотних активів приведе до позитивних макроекономічних наслідків, передусім щодо нагромадження обсягу та вдосконалення структури оборотного капіталу, зниження обсягу кредиторської та дебіторської заборгованості, підвищення доступності корпоративного сектора до кредитного ресурсу [21, с. 317–318].

Підприємства торгівлі повинні визначати всі можливі джерела залучення фінансових ресурсів, аналізувати основні переваги та недоліки того чи іншого джерела, формувати оптимальну структуру капіталу з позицій забезпечення максимізації рентабельності та достатнього рівня фінансової стійкості підприємства. Додатковим джерелом залучення коштів підприємства торгівлі може бути реструктуризація дебіторської заборгованості за допомогою факторингу, форфейтингу або обліку векселів при розрахунках з покупцями. Підприємства торгівлі, які проводять зовнішньоекономічну діяльність, можуть скористатися послугами банків у сфері торгового фінансування. В умовах надто низької фінансової стійкості та недоступності позикових ресурсів підприємства повинні оптимізувати потребу в оборотних активах та знаходити додаткові внутрішні резерви для поповнення оборотних коштів.

Висновки. Дослідивши сутність поняття "оборотні активи", "фінансування", "джерела фінансування", пропонується визначати джерела фінансування оборотних активів як існуючі й очікувані джерела формування фінансових ресурсів, що інвестуються в оборотні активи для забезпечення поточної операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Підприємства торгівлі для фінансування оборотних активів у сучасних умовах використовують короткостроковий позиковий капітал. Перманентний капітал має тенденцію до скорочення протягом досліджуваного періоду. Невикористання перманентного капіталу свідчить про вкрай агресивну політику фінансування оборотних активів та поганий фінансовий стан підприємств.

Першочергове значення при інвестуванні коштів в оборотні активи відіграють комерційні та короткострокові банківські кредити. На підприємствах торгівлі кредиторська заборгованість займає найбільшу частку у джерелах фінансування оборотних активів. Присутня тенденція до зростання частки комерційних кредитів та скорочення короткострокових банківських кредитів. Зменшення частки останніх можна пояснити нестабільністю банківського сектора, високими кредитними ставками та погіршенням фінансового стану підприємств, які бажають залучити кредит.

Фінансовий стан, тривалість існування, ділова репутація та інші характеристики торговельного підприємства впливають на можливість залучення ним окремих джерел фінансування. Підприємства торгівлі можуть не отримати банківський кредит або ж інший позиковий ресурс через відсутність застави, низькі показники діяльності, фінансової стійкості. Особливо це стосується малих, середніх та новостворених підприємств. Тому підприємства торгівлі повинні оптимізувати всі можливі фінансові ресурси з метою забезпечення безперервної діяльності підприємства та мінімізації витрат при забезпеченні необхідного рівня фінансової стійкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Бланк І. О. Основи фінансового менеджменту. Т.1. Київ : Ніка-Центр, 2001. 592 с.
3. Филипенко О. М., Мілаш І. В. Систематизація джерел фінансування оборотних активів підприємств торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип. 2. С. 105–113.
4. Городня Т. А. Діагностика управління обіговим капіталом підприємства. Наук. вісн. НЛТУ України. 2010. Вип. 20.2. С. 109–113.
5. Булавинець О. В. Позичений капітал у фінансуванні підприємств в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. КНЕУ. Київ, 2016. 328 с.
6. Бугріменко Р. М. Ефективність політики управління фінансуванням обігових активів торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05. Харків : б.в., 2003. 17 с.
7. Балдинюк А. Г. Управління фінансуванням оборотних активів торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05. Київ, 2005. 21 с.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013 № 73. Мінфін України. Офіційний вісн. України. Офіц. вид. Київ. 2013. № 19. С. 97.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності. IASB; Стандарт, Міжнар. документ від 1.01.2012. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
10. Дацко К. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління оборотними активами підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бух. облік, аналіз та аудит (за видами екон. діяльності). Київ, 2014. 20 с.
11. Давыдова Л. В., Ильминская С. А. Финансовые ресурсы и их роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2008. № 12. С. 74–81.
12. Бланк І. О., Лігоненко Л. О., Гуляєва Н. М. Фінансове забезпечення розвитку підприємств : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. 344 с.
13. Заварзіна Т. В. Удосконалення класифікації джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2012. №10. С. 61–65.

14. Новікова І. В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Київ, 2003. 202 с.
15. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств. Київ : УБС НБУ; Знання, 2010. 550 с.
16. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. ред. від 06.11.2016. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
17. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 № 2121-III. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
18. Трач С. С. Банківське кредитування в Україні: вітчизняний та міжнародний досвід США й Великої Британії. Наук. вісн. нац. акад. внутрішніх справ. 2014. № 4. С. 233–244.
19. Офіційний веб-сайт АТ "УкрСиббанк". URL : https://my.ukrsibbank.com/ru/sme/credits/wcf_loan_staraccess.
20. Хвольцлер Х. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні. 2015. URL : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=120932&schema=main>.
21. Чубка О. М. Державна політика стимулювання кредитування оборотних активів у корпоративному секторі. Наук. вісн. НЛТУ України. 2014. Вип. 24.6. С. 314–319.

Стаття надійшла до редакції 13.12.2016.

Sevruk Y. Current assets financing of trading companies in Ukraine.

Background. *Relation between equity and debt capital has the influence on the financial stability and profitability of the company. Lack of resources of financing current assets can lead to the outage and reduction in activity. Therefore, the investigation of resources of financing current assets at trade enterprise is the urgent problem nowadays.*

The aim of the article is to determine the current state of the resources of financing current assets at trade enterprise.

Materials and methods. *The article used a combination of methods and approaches that allow to implement system-conceptual integrity of the study: statistical, analysis and synthesis, comparison and generalization, induction and deduction.*

Results. *At the beginning of the investigated period the companies used a little bit of constant capital but at the end of the period Ukrainian trade enterprises use only short-term borrowing costs for financing current assets. The main role of financing current assets at enterprises of trade in Ukraine is accounts payable and short-term bank loans. Accounts payable has the stable growth; its specific weight increased in the investigated period. The short-term bank loans also have the positive dynamic in its volume but the specific weight declined in the end of 2015. Accounts payable is one of the cheapest resources as the cost of it is included in the goods value.*

Conclusion. *Nowadays trading companies use short-term loans for financing their current assets and the constant capital has the negative value that means that companies use an aggressive approach. Low financial results do not allow to use own capital. The main role in financing belongs to accounts payable and short-term bank loans. We offer to determine all available resources that are available for the company with taking into consideration their financial state.*

Keywords: current assets, financing, resource of financing, accounts receivable, accounts payable, trade credit, financial credit.

REFERENCES

1. *Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy*. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. *Blank I. O.* Osnovy finansovogo menedzhmentu. T.1. Kyi'v : Nika-Centr, 2001. 592 s.
3. *Fylypenko O. M., Milash I. V.* Systematyzacija dzherel finansuvannja oborotnyh aktyviv pidpryjemstv torgivli. Ekonomichna strategija i perspektyvy rozvytku sfery torgivli ta poslug. 2012. Vyp. 2. S. 105–113.
4. *Gorodnja T. A.* Diagnostyka upravlinnja obigovym kapitalom pidpryjemstva. Nauk. visn. NLTU Ukrainy. 2010. Vyp. 20.2. S. 109–113.
5. *Bulavynec' O. V.* Pozychenyj kapital u finansuvanni pidpryjemstv v Ukraini : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08. KNEU. Kyi'v, 2016. 328 s.
6. *Bugrimenko R. M.* Efektyvnist' polityky upravlinnja finansuvannjam obigovyh aktyviv torgovel'nyh pidpryjemstv : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.07.05. Harkiv : b.v., 2003. 17 s.
7. *Baldynjuk A. G.* Upravlinnja finansuvannjam oborotnyh aktyviv torgovel'nyh pidpryjemstv : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.07.05. Kyi'v, 2005. 21 s.
8. *Nacional'ne polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 1 "Zagal'ni vymogy do finansovoi' zvitnosti"* vid 07.02.2013 № 73. Minfin Ukrainy. Oficijnyj visn. Ukrainy. Ofic. vyd. Kyi'v. 2013. № 19. S. 97.
9. *Mizhnarodnyj standart buhgalters'kogo obliku 1 (MSBO 1)*. Podannja finansovoi' zvitnosti. IASB; Standart, Mizhnar. dokument vid 1.01.2012. URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
10. *Dacko K. P.* Oblikovo-analitychne zabezpechennja upravlinnja oborotnymi aktyvami pidpryjemstva : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.09 – buh. oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekon. dijal'nosti). Kyi'v, 2014. 20 s.
11. *Davydova L. V., Il'minskaja S. A.* Finansovye resursy i ih rol' v obespechenii finansovoj ustojchivosti predprijatija. Finansovaja analitika: problemy i reshenija. 2008. № 12. S. 74–81.
12. *Blank I. O., Ligonenko L. O., Guljajeva N. M.* Finansove zabezpechennja rozvytku pidpryjemstv : monografija. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2011. 344 s.
13. *Zavarzina T. V.* Udoskonalennja klasyfikacii' dzherel finansuvannja innovacijnogo rozvytku pidpryjemstv torgivli. Investycii': praktyka ta dosvid. 2012. №10. S. 61–65.
14. *Novikova I. V.* Innovacijnyj potencial pidpryjemstva: ocinka ta finansovo-investycijne zabezpechennja rozvytku : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01. Kyi'v, 2003. 202 s.
15. *Slav'juk R. A.* Finansy pidpryjemstv. Kyi'v : UBS NBU; Znannja, 2010. 550 s.
16. *Podatkovyj kodeks Ukrainy* vid 02.12.2010 № 2755-VI. red. vid 06.11.2016. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
17. *Zakon Ukrainy "Pro banky i bankivs'ku dijal'nist'"* vid 07.12.2000 № 2121-III. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
18. *Trach S. S.* Bankivs'ke kredyтуvannja v Ukraini: vitchyznjanyj ta mizhnarodnyj dosvid SSHA j Velykoi' Brytanii'. Nauk. visn. nac. akad. vnutrishnih sprav. 2014. № 4. S. 233–244.
19. *Oficijnyj veb-sajt AT "UkrSybbank"*. URL : https://my.ukrsibbank.com/ru/sme/credits/wcf_loan_staraccess.
20. *H'ol'cler H.* Zvit pro rezul'taty doslidzhennja derzhavnoi' pidtrymky sub'jektiv gospodarjuvannja v Ukraini. 2015. URL : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=120932&schema=main>.
21. *Chubka O. M.* Derzhavna polityka stymuljuvannja kredyтуvannja oborotnyh aktyviv u korporatyvnomu sektori. Nauk. visn. NLTU Ukrainy. 2014. Vyp. 24.6. S. 314–319.

УДК 005.57:331.108

ПЕНЮК Валерія, асистент кафедри менеджменту і туризму
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного
університету

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ БАЗИС ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ*

Виявлено трихотомію у трактуванні поняття "організація інформаційного забезпечення" та введено до наукового обігу дефініцію "організація інформаційного забезпечення діагностики кадрового потенціалу підприємства торгівлі". Детально розглянуто елементи організації інформаційного забезпечення діагностики кадрового потенціалу на підприємстві торгівлі. Розроблено структуру інформаційної бази для реалізації діагностики кадрового потенціалу на підприємстві торгівлі. Запропоновано алгоритм розрахунку показника, що може використовуватися у процесі такої діагностики за умови налагодження автоматичного режиму роботи з інформаційними ресурсами.

Ключові слова: організація інформаційного забезпечення, інформація, специфічна праця, засоби праці, кадровий потенціал, діагностика, підприємство торгівлі, інформаційна база, банки даних.

Пенюк В. Организационный базис информационного обеспечения диагностики кадрового потенциала. Выведена трихотомия в трактовании понятия "организация информационного обеспечения" и введена в научный оборот дефиниция "организация информационного обеспечения диагностики кадрового потенциала предприятия торговли". Детально рассмотрены элементы организации информационного обеспечения диагностики кадрового потенциала на предприятии торговли. Разработана структура информационной базы для реализации диагностики кадрового потенциала на предприятии торговли. Предложен алгоритм расчета показателя, который может использоваться в процессе такой диагностики при условии настройки автоматического режима работы с информационными ресурсами.

Ключевые слова: организация информационного обеспечения, информация, специфический труд, средства труда, кадровый потенциал, диагностика, предприятие торговли, информационная база, банки данных.

Постановка проблеми. Значущу роль у реалізації будь-якого процесу, пов'язаного з прийняттям управлінських рішень на підприємствах, відіграє його інформаційне забезпечення. Так, від того,

* Результати досліджень, представлені у статті, отримано у межах виконання НДР "Діагностика стратегічного потенціалу підприємства торгівлі" (номер держреєстрації: 0116U000421).

наскільки правильно та якісно буде організовано інформаційне забезпечення реалізації процесу діагностики кадрового потенціалу (ДКП) на підприємстві торгівлі (ПТ) залежать результати реалізації його стратегії управління персоналом, а також поточні можливості відстежувати та проводити регулярний аналіз ефективності використання його кадрів. Останнє прямо впливає на обґрунтованість та зваженість прийняття управлінських рішень щодо формування/коригування кадрової політики відповідно до поставлених завдань діяльності та розвитку ПТ як у коротко-, так і довгостроковій перспективі. Тому розробка наукових підходів до правильної організації інформаційного забезпечення ДКП є важливим завданням у межах пошуку шляхів удосконалення роботи та покращання результатів господарської діяльності будь-якого ПТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання, пов'язані з інформаційними технологіями й інформаційним забезпеченням різних процесів у системі управління підприємствами, досліджували як іноземні, так і українські науковці [1–6]. Деякі з цих досліджень присвячено вивченню аспектів поширення інформаційних технологій та налагодженню належного інформаційного забезпечення в управлінні підприємствами торгівлі. Так, зокрема, Г. П'ятницька та В. Жуковська [7] дійшли висновку, що сучасні умови конкуренції обумовлюють поширення практики застосування у щоденній роботі ПТ прогресивних інформаційних технологій та комунікаційних технік, які дають змогу їм удосконалити процес обслуговування споживачів, підвищують швидкість обміну інформацією та ефективність взаємодії як всередині підприємств, так і за їх межами. І. Височин детально розглянуто особливості інформаційного забезпечення управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі [8]; Л. Рибалко-Рак досліджено інформаційне забезпечення управління якістю у торгівлі системи споживчої кооперації [9] тощо.

Проте науковці недостатньо приділяли увагу безпосередньо питанню організації інформаційного забезпечення в системі управління підприємством та діагностики кадрового потенціалу ПТ як важливої складової підсистеми управління персоналом, від роботи якої залежать і загальні результати діяльності підприємства на ринку.

Мета статті – чітке визначення всіх елементів організації інформаційного забезпечення процесу ДКП підприємства торгівлі та розробка структури інформаційної бази для ефективної реалізації цього процесу на практиці.

Матеріали та методи. Інформаційною базою цього дослідження слугують дані, отримані за результатами аналітичної обробки наукових праць вітчизняних та іноземних науковців, які вивчали проблематику, пов'язану з інформаційним забезпеченням системи управління підприємствами, а також специфічні знання автора з питань застосування на

практиці наукових підходів до розробки інформаційних баз даних та застосування різних режимів обробки даних. Використано інтерпретаційні методи, методи системного аналізу та синтезу, порівняння та економіко-математичного моделювання.

Результати дослідження. У наукових публікаціях з проблематики інформаційного забезпечення різних процесів у межах дослідження діяльності підприємств та управління ними у ринкових умовах господарювання [1–4; 6–12 та ін.] питання організації цього забезпечення практично не висвітлено. І хоча сам термін "організація" відносно інформаційного забезпечення використовується досить часто, фактично під ним більшість науковців розуміють безпосередньо процеси самого інформаційного забезпечення або систему інформаційного забезпечення (інформаційну систему), а не його організацію (рис. 1).

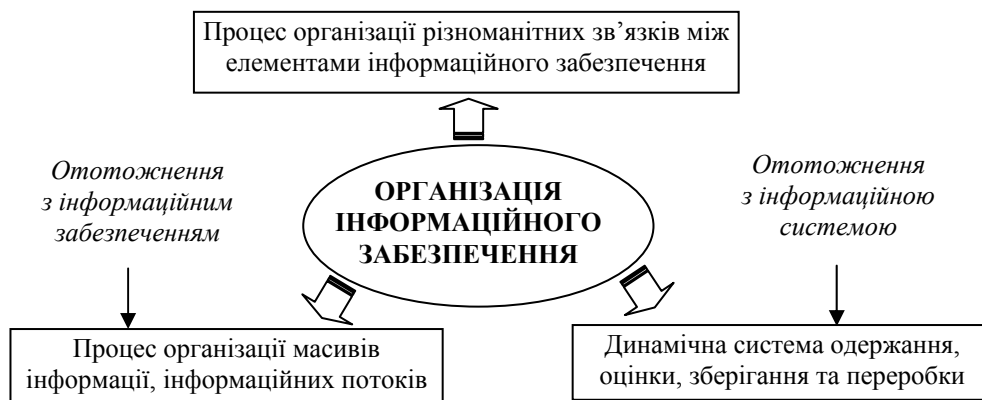


Рис. 1. Трихотомія трактування сутності поняття "організація інформаційного забезпечення"

Джерело: розроблено автором за результатами аналізу [1–4; 6; 8–14 та ін.].

Ураховуючи наведену трихотомію у визначенні сутності поняття "організація інформаційного забезпечення", а також, зважаючи на проблематику цього дослідження, доцільно спочатку ввести у науковий обіг поняття "організація інформаційного забезпечення процесу діагностики кадрового потенціалу підприємства торгівлі", розуміючи під ним організаційну діяльність, спрямовану на раціональне поєднання у часі та просторі трьох елементів: *специфічної праці* (специфіка якої пов'язана з інформаційними процесами як такими); *інформації*, що необхідна для реалізації етапів ДКП; *засобів праці* для роботи з інформаційними ресурсами у процесі ДКП підприємства торгівлі.

Розглянемо детально кожен із зазначених елементів, починаючи зі *специфічної праці*, що обумовлена особливостями інформаційних процесів, які являють собою "послідовну зміну стану та (або) уявлення про інформацію в результаті дій, які з нею можна виконувати" [13].

З технічної точки зору, інформаційний процес полягає у пошуку відповідей на питання "Як?", "За участі яких працівників?", "Яким способом?" та "Якими засобами?" (з використанням комп'ютерної техніки чи без і т. п.) повинна створюватися, збиратися, зберігатися, оброблятися, відображатися, передаватися, розповсюджуватися, використовуватися, захищатися, знищуватися інформація (у нашому випадку пов'язана з ДКП на підприємстві торгівлі). Причому, коли йдеться про специфічну працю як елемент організації інформаційного забезпечення ДКП підприємства, то передусім постає потреба у визначенні того, хто буде виконувати зазначені дії з інформацією. І, відповідаючи на це питання, керівники ПТ можуть обрати одну з трьох альтернатив:

- створення нового підрозділу або введення до штату фахівця (ів) по роботі з інформацією;
- розширення функцій та обов'язків працівників/підрозділів, які вже працюють/діють на ПТ;
- залучення до виконання специфічної праці працівників сторонньої організації.

Іншими словами, якщо у перших двох випадках передбачається додаткове використання внутрішніх ресурсів ПТ в організації інформаційного забезпечення (так званий інсорсинг), то за умови вибору третьої альтернативи підприємство вдається до залучення додаткових зовнішніх ресурсів (тобто аутсорсингу).

Другий елемент організації інформаційного забезпечення – це *інформація*, що необхідна для реалізації процесу діагностики. Особливість цієї інформації полягає у тому, що вона як надходить ззовні, так і продукується всередині процесу ДКП. У зв'язку з цим виникає необхідність у деталізації структури інформаційної бази, що є ядром будь-якого інформаційного забезпечення (рис. 2). Вона має включати банки даних (БД), необхідні не тільки для організації діагностики, самого ДКП та обробки даних діагностики, але і БД про ендогенні та екзогенні чинники впливу на процес діагностики, а також БД результатів формування/коригування кадрової політики, розробки/коригування оперативних, тактичних і стратегічних планів ПТ, отриманих унаслідок використання даних ДКП.

Звичайно, на великих та середніх за розміром ПТ збір та обробка будь-якої інформації, у т. ч. й тієї, що пов'язана з реалізацією процесу ДКП, має бути максимально автоматизована. При цьому незалежно від розміру ПТ за умови наявності комп'ютерної техніки БД, наведені на рис. 2, повинні формуватися та зберігатися на електронних носіях. Крім того, при формуванні інформаційної бази варто пам'ятати про важливість оцінювання достатності її наповнення.

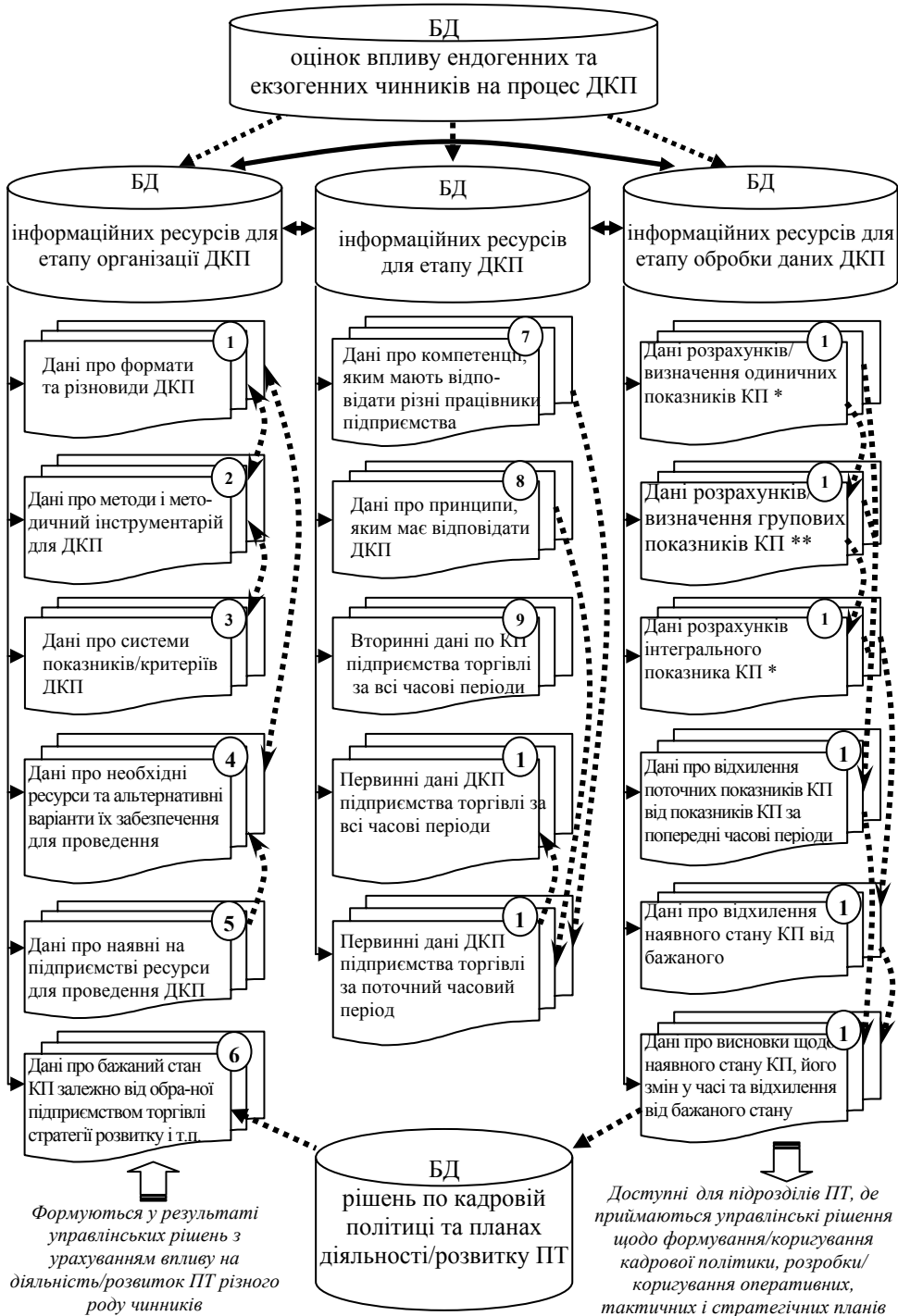


Рис. 2. Структура інформаційної бази для реалізації процесу ДКП на ПТ
(розроблено автором)

Примітки: * Накопичуються за всі часові періоди діяльності/розвитку підприємства.

** Кожен працівник може отримати дані з 17-ї теки про свій власний потенціал, якщо така діагностика проводиться на ПТ.

"Обсяг достатньої інформації має чи не найважливіше значення, оскільки недостатня її кількість може стати причиною прийняття необґрунтованих управлінських рішень, що, в свою чергу, може призвести до негативних наслідків діяльності підприємства" [11, с. 202]. У нашому випадку це може зумовити, як погану організацію (і, як наслідок, незадовільне проведення процесу ДКП), так і хибні результати та висновки після обробки даних діагностики. Останнє, у свою чергу, спричинить помилки при прийнятті, а у подальшому і реалізації управлінських рішень, які ґрунтуватимуться саме на цих результатах і висновках.

Третім елементом організації інформаційного забезпечення процесу ДКП підприємства торгівлі є *засоби праці* для роботи з інформаційними ресурсами – речі або їх комплекс, за допомогою яких практично можна реалізувати всі етапи процесу ДКП на ПТ в одному з двох режимів:

ручному, де всі операції з організації інформаційного забезпечення процесу ДКП виконуються людиною або людиною з використанням найпростішої техніки для проведення розрахунків (наприклад, калькуляторів);

автоматизованому, де частина операцій з опрацювання інформаційних ресурсів здійснюється в автоматичному режимі (за допомогою спеціально розроблених програмних продуктів, експлуатації наявних інформаційних систем обробки даних, комп'ютерної техніки), а частина (наприклад, пов'язана або з розробкою анкет для збору даних про компетенції кадрів на ПТ, або з формулюванням та обґрунтуванням висновків щодо наявного стану КП) – людиною.

Впровадження ж повністю автоматичного режиму, тобто використання виключно технічних засобів без залучення людини для ДКП вбачається можливим лише у стратегічній перспективі з розвитком інформаційних технологій та поширенням практики е-торгівлі, в якій суттєво падає значущість ролі обслуговуючого персоналу (персоналу торгової групи), що має вступати у безпосередній контакт зі споживачем. У цьому випадку оцінювання КП цілком може звестися до відстеження змін лише декількох показників, що будуть із заданою часовою періодичністю автоматично порівнюватися з їх запланованими значеннями, та тими, що автоматично зафіксовані у попередні часові періоди. До таких показників, зокрема, можна віднести показник умовно потенційної конверсії кліків на сайті ПТ, що здійснює торгівлю в онлайн режимі (*ПУШКК*). Розрахунок цього показника за незначної трансформації визначень математичних символів, що представлено Г. П'ятницькою [13], пропонується також здійснювати з урахуванням сезонності продажів та різної широти асортименту товарів ПТ за формулою:

$$P_{\text{УПКК}} = \frac{\sum_{n=1}^N \left(100\% - \frac{\lambda_t^n (Q_{\text{пт}}^n - Q_{\text{рп}}^n) 100\%}{Q_{\text{пт}}^n} \right)}{N}, \quad (1)$$

$$0.01 \leq \lambda_t^n \leq 1, \quad (2)$$

де n – індекс найменування товару, що реалізує ПТ в онлайн режимі ($n = \overline{1, N}$); N – кількість найменувань товарів в асортименті ПТ, *од.*; t – індекс часового періоду, що відповідає певному сезону (зима, весна, літо, осінь) або кварталу у році ($t = \overline{1, T}$, де T – кількість сезонів або кварталів у році, *од.* ($T = 4$); $Q_{\text{пт}}^n$ – чисельність потенційних покупців n -го товару в онлайн режимі, що зайшли на сайт ПТ та клікнули, зробивши запит про цей товар; $Q_{\text{рп}}^n$ – чисельність реальних покупців n -го товару в онлайн режимі, що зайшли на сайт ПТ, зробили замовлення цього товару та клікнули, підтвердивши його покупку; λ_t^n – коефіцієнт сезонності продажів n -го товару у t -му часовому періоді, що відповідає певному сезону або кварталу у році (у так званий "високий" сезон, тобто сезон (або квартал), в якому простежується "пік" продажів n -го товару, $\lambda_t^n = 1$).

Повертаючись до визначення засобів праці для роботи з інформаційними ресурсами у процесі організації інформаційного забезпечення для ДКП на ПТ, зважаючи на описані відмінності між ручним, автоматизованим та автоматичним режимами, доречно їх поділяти на такі, що потребують та не потребують спеціальних технічних знань та навичок для роботи з ними (таблиця).

Таблиця

**Необхідні засоби праці залежно від режиму роботи
з інформаційними ресурсами у процесі організації
інформаційного забезпечення для ДКП на ПТ
(розроблено автором)**

Засоби праці	Режим роботи з інформаційними ресурсами у процесі ДКП *		
	ручний **	автоматизований	автоматичний
<i>Такі, що потребують спеціальних технічних знань та навичок для використання у роботі</i>			
Комп'ютерна техніка	Н	О	О
Програмне забезпечення (для створення/користування БД, розробки сайту підприємства, прискорення процесу проведення розрахунків і т.п.)	Н	О	О

Засоби праці	Режим роботи з інформаційними ресурсами у процесі ДКП *		
	ручний **	автоматизований	автоматичний
Спеціальні програмні продукти (розроблені безпосередньо для виконання завдань, пов'язаних з ДКП)	X	O	O
Електронні носії інформації	H	O	O
Комп'ютерна мережа (локальна та/або Інтернет)	H	O	O
Сучасні засоби зв'язку та передавання даних (обміну інформацією)	H	O	O
Інші технічні засоби (наприклад, ксерокопіювальний апарат чи принтер, що може використовуватися для одержання копій анкет, за допомогою яких будуть збиратися дані опитування кадрів)	H	O	H
<i>Такі, що не потребують спеціальних технічних знань та навичок для використання у роботі</i>			
Паперові носії інформації	O	H	X
Ручки (чорнильні, кулькові тощо)	O	H	X
Офісні меблі (столи, стільці)	O	O	H

Примітки: * Символ "O" свідчить про обов'язковість наявності засобу праці для організації ДКП у відповідному режимі; символ "H" – про необов'язкову наявність; символ "X" – про те, що цей засіб праці не використовується у відповідному режимі роботи з інформаційними ресурсами.

** Ручний режим роботи з інформаційними ресурсами у процесі ДКП є абсолютно не прийнятним для великих ІТ та торговельних мереж.

Таким чином, залежно від того чи володіє персонал ІТ спеціальними технічними знаннями та навичками, що необхідні для реалізації того чи іншого режиму роботи з інформаційними ресурсами у процесі діагностики кадрового потенціалу підприємства, а також, урахувавши вартість необхідних для цього засобів порівняно з придбанням відповідних послуг у сторонніх організацій, приймається остаточне рішення щодо вибору найбільш доцільного режиму роботи з інформацією та доцільності організації інформаційного забезпечення процесу ДКП за рахунок власних сил та кадрів ІТ.

Висновки. У ході дослідження встановлено, що наразі у науковців немає єдності думок щодо сутності поняття "організація інформаційного забезпечення". Запропоновано на практиці не ототожнювати поняття "інформаційне забезпечення" та "організація інформаційного забезпечення", що потребує введення до наукового обігу дефініції "організація інформаційного забезпечення процесу діагностики кадрового потенціалу підприємства торгівлі" з виділенням у цій специфічній організаційній діяльності трьох складових елементів. Розроблена у

ході дослідження структура інформаційної бази для реалізації процесу діагностики кадрового потенціалу, визначена потреба у спеціальних технічних знаннях та навичках для реалізації різних режимів роботи з інформацією та засобів праці, запропонований алгоритм розрахунку показника, що може використовуватися для діагностики кадрового потенціалу за умови впровадження у стратегічній перспективі автоматичного режиму обробки даних на підприємствах торгівлі, мають практичну значущість, оскільки їх впровадження на практиці сприятиме покращанню інформаційного забезпечення та його організації як у підсистемі управління кадрами, так і у системі управління підприємством торгівлі в цілому.

Результати представленої дослідження у подальшому можуть бути використані для наукових пошуків, присвячених розвитку наукових та практичних засад організації інформаційного забезпечення комплексної системи управління діяльністю підприємства торгівлі та підприємств інших сфер економічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Andoh-Baidoo F. K.* Organizational Information and Communication Technologies for Development. Information Technology for Development. 2016. Vol. 22. Is. 2. P. 193–204.
2. *Laudon K. C., Laudon J. P.* Management Information Systems: Managing the Digital Firm ; 15th ed. USA : Pearson, 2017. 648 p.
3. *Мельниченко С. В.* Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 493 с.
4. *Laudon K. C., Laudon J. P.* Management Information Systems: organisation and technology in the networked enterprise ; 6th ed. Prentice Hall Business Publishing, 2000. 662 p.
5. *Heeks R.* Do information and communication technologies (ICTs) contribute to development? Journal of International Development. 2010. Vol. 22. Is. 5. P. 625–640.
6. *Ротман Н.* Інформаційне забезпечення економічного аналізу і його основні принципи. Економічний аналіз. 2010. № 5. С. 157–159.
7. *Пятницкая Г. Т., Жуковская В. Н.* Развитие внутренней торговли: современные трансформации и приоритеты социализации. Актуальные проблемы экономики. 2015. № 11(173). С. 106–119.
8. *Височин І.* Інформаційне забезпечення управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі. Схід. 2011. № 7 (114). С. 3–7.
9. *Рибалко-Рак Л. А.* Інформаційне забезпечення управління якістю у торгівлі системи споживчої кооперації: сучасний стан і характеристика : наук. праці Кіровоград. нац. техн. ун-ту. Економічні науки. 2011. Вип. 19. С. 323–331.
10. *Cardona M., Kretschmera T., Strobel T.* ICT and Productivity: Conclusions from the Empirical Literature. Information Economics and Policy. 2013. Vol. 25. Is. 3. P. 109–125.

11. Хвостіна І. Підвищення ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств. Економічний аналіз : зб. наук. праць. 2010. Вип. 5. С. 201–205.
12. П'ятницька Г. Просування товарів і торговельних послуг засобами інтернет-реклами. Товари і ринки. 2011. № 1. С. 49–59.
13. Інформаційні процеси. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
14. Юрасов В. Г. Организация информационного обеспечения систем управления. Вестн. Воронеж. гос. техн. ун-та. 2013. № 3–1. Т. 9. URL : http://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-voronezhskogo-gosudarstvennogo-tehnicheskogo-universiteta?issue_id=850393#issues-list-title.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2017.

Peniuk V. Organizational basis of information support of workforce capacity diagnostics.

Background. Significant role in the implementation of a process associated with the adoption of management decisions on enterprises plays its information support. So, how to properly and efficiently organize information will ensure the implementation of process workforce capacity diagnostics in trade enterprises depend on results of the implementation of its strategy of personnel management and ongoing capacity to monitor and conduct regular analysis of the efficiency of its workforce. The latter directly affects the validity and balance on management decision-making on formation/correction of personnel policy according to the objectives of the trade enterprises both in the short and long term. Therefore, the development of scientific approaches to right organization information support of workforce capacity diagnostics is an important task within the search for ways of improving results of the economic activity of any trade enterprise.

The **aim** of the article is a clear definition of all elements of the organization information support of workforce capacity diagnostics process in trade enterprise and structuring information base for effective implementation of the process in practice.

Materials and methods. As information base of this research serve data from the results of analytical processing of scientific works of domestic and foreign scientists who have studied the issues related to information support system of enterprise management and specific knowledge of the author on the practical application of scientific approaches to information database and use different modes of data processing. Interpretation methods, methods of system analysis and synthesis, comparison, economic and mathematical modeling were used.

Results. Information support organization of workforce capacity diagnostics of the trade enterprise as organizational activities aimed at sustainable combination in time and space includes three elements: specific work (the specifics of which is associated with information processes); information, which is necessary for implementing steps of workforce capacity diagnostics; means of labor with information resources in the workforce capacity diagnostics of trade enterprises.

Conclusion. The research found that nowadays there is no scientific consensus about the nature of concept "information support organization". The authors proposed on practice not to equate the concept of "information support" and the "information support organization" requiring scientific use of the definition of "information support organization of diagnostics of trade enterprise workforce capacity" with the release of this specific organizational activities of the three components. Developed during the research structure of the information base for the implementation of workforce capacity diagnostics identified the need for specific technical knowledge and skills to implement various modes of information and means of labor, the authors proposed algorithm parameter, which can

be used for the diagnostics of workforce potential in terms of implementation of the strategic perspective automatically mode data on trade enterprises, have practical significance, since their implementation in practice contribute to information support improvement and its organization as a subsystem in workforce management and in management system of trade enterprise as a whole.

Keywords: information support organization, information, specific work, means of labor, workforce potential, diagnostics, trade enterprise, information database, data banks.

REFERENCES

1. *Andoh-Baidoo F. K.* Organizational Information and Communication Technologies for Development. *Information Technology for Development*. 2016. Vol. 22. Is. 2. P. 193–204.
2. *Laudon K. C., Laudon J. P.* Management Information Systems: Managing the Digital Firm ; 15th ed. USA : Pearson, 2017. 648 p.
3. *Mel'nychenko S. V.* Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 493 с.
4. *Laudon K. C., Laudon J. P.* Management Information Systems: organisation and technology in the networked enterprise ; 6th ed. Prentice Hall Business Publishing, 2000. 662 p.
5. *Heeks R.* Do information and communication technologies (ICTs) contribute to development? *Journal of International Development*. 2010. Vol. 22. Is. 5. P. 625–640.
6. *Rotman N.* Інформаційне забезпечення економічного аналізу і його основні принципи. *Економічний аналіз*. 2010. № 5. С. 157–159.
7. *P'jatnyckaja G. T., Zhukovskaja V. N.* Razvitye vnutrennej trgovly: sovremennye transformacyy y pryorytety socyalyzacyy. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2015. № 11(173). S. 106–119.
8. *Vysochyn I.* Інформаційне забезпечення управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі. *Шід*. 2011. № 7 (114). С. 3–7.
9. *Rybalko-Rak L. A.* Інформаційне забезпечення управління якістю у торгівлі системи споживчої кооперації: сучасний стан і характеристика : наук. праці Кіровоград. нац. техн. ун-ту. *Економічні науки*. 2011. Вип. 19. С. 323–331.
10. *Cardona M., Kretschmera T., Strobel T.* ICT and Productivity: Conclusions from the Empirical Literature. *Information Economics and Policy*. 2013. Vol. 25. Is. 3. P. 109–125.
11. *Hvostina I.* Підвищення ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств. *Економічний аналіз : зб. наук. прац'*. 2010. Вип. 5. С. 201–205.
12. *P'jatnyck'ka G.* Просування товарів і торговельних послуг засобами інтернетреклами. *Товари і ринки*. 2011. № 1. С. 49–59.
13. *Інформаційні процеси*. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
14. *Jurasov V. G.* Організація інформаційного обслуговування систем управління. *Vestn. Voronezh. gos. tehn. un-ta*. 2013. № 3–1. Т. 9. URL : http://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-voronezhskogo-gosudarstvennogo-tehnicheskogo-universiteta?issue_id=850393#issues-list-title.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.13:331.552.4

ЧУГУНОВ Ігор,

д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

КОЗАРЕНКО Людмила,

д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розкрито економічну сутність державного фінансового регулювання людського потенціалу як складової суспільного розвитку. Запропоновано підходи до інституційної модернізації системи фінансового регулювання розвитку людського потенціалу. Розроблено структурно-функціональну модель державного фінансового регулювання розвитку людського потенціалу. Обґрунтовано пріоритетні напрями трансформації системи фінансового регулювання людського потенціалу.

Ключові слова: державне фінансове регулювання, розвиток людського потенціалу, фінансові інститути, бюджетна політика, податкова політика, соціальна політика, державні цільові програми, програмно-цільовий метод планування бюджету, пенсійне забезпечення, державно-приватне партнерство, соціально-економічний розвиток.

Чугунов И., Козаренко Л. Государственное финансовое регулирование развития человеческого потенциала. Раскрыта экономическая сущность государственного финансового регулирования человеческого потенциала как составляющей общественного развития. Предложены подходы к институциональной модернизации системы финансового регулирования развития человеческого потенциала. Разработана структурно-функциональная модель государственного финансового регулирования развития человеческого потенциала. Обоснованы приоритетные направления трансформации системы финансового регулирования человеческого потенциала.

Ключевые слова: государственное финансовое регулирование, развитие человеческого потенциала, финансовые институты, бюджетная политика, налоговая политика, социальная политика, государственные целевые программы, программно-целевой метод планирования бюджета, пенсионное обеспечение, государственно-частное партнерство, социально-экономическое развитие.

Постановка проблеми. Динамічні перетворення економічної моделі країни, особливо в умовах нестабільності розвитку світової

© Чугунов І., Козаренко Л., 2017

116

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2017. № 3

економіки, потребують застосування виваженого підходу до визначення раціональних методів фінансового регулювання галузей суспільного виробництва. Фінансова складова розвитку людського потенціалу має забезпечувати поетапне підвищення якості життя, сприяти удосконаленню інституційної структури соціальної сфери, зростанню рівня продуктивності праці, підвищенню частки випуску наукоємної та високотехнологічної продукції у ВВП. Важливими чинниками є: реалізація системної та збалансованої державної політики у сфері фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу з використанням комплексу бюджетних, податкових, кредитних, страхових інструментів; адаптивне удосконалення інституційних засад фінансового регулювання людського потенціалу, в тому числі щодо освіти, науки, охорони здоров'я, соціальної сфери, ринку праці; використання цілісної архітектоники фінансового регулювання економіки, подальший розвиток положень щодо інституційних механізмів фінансового забезпечення людського потенціалу, які цілеспрямовано застосовуються державними інститутами. Належний рівень обґрунтованості пріоритетних напрямів державної фінансової політики розвитку людського потенціалу сприятиме результативності структурних змін в економіці та соціальній сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок в еволюцію теоретичних та практичних аспектів формування системи фінансового регулювання розвитку людського потенціалу здійснено такими зарубіжними науковцями, як Дж. Б'юкенен, М. Масгрейв, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, Дж. Стігліц [1–4]. Питанням фінансового забезпечення розвитку людського потенціалу, удосконалення методологічних засад системи державного регулювання суспільного розвитку присвячено праці вітчизняних вчених: О. Василика, В. Гейця, І. Запатріної, Е. Лібанової, О. Макарової, Л. Лисяк, І. Луніної, І. Лютого, А. Мазаракі, А. Максюті, А. Мярковського, Д. Полозенка, Т. Поспелової, В. Федосова, С. Юрія, Р. Яковенко [5–18] та ін. Разом з тим, в умовах сучасних економічних перетворень важливим є поглиблене розуміння сутності державного фінансового регулювання людського потенціалу в системі забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Метою статті є розкриття теоретичних засад та удосконалення методологічних положень формування системи державного фінансового регулювання розвитку людського потенціалу в умовах інституційних перетворень економіки.

Матеріали та методи. Застосовано сукупність методів і підходів, що дало змогу реалізувати концептуальну єдність дослідження: діалектичний, системний та структурний методи – при розкритті економічної сутності державного фінансового регулювання людського потенціалу;

історичний та логічний підходи – при удосконаленні положень щодо визначення інституційних особливостей реалізації бюджетної політики у сфері підтримки та активізації процесів поступального розвитку галузей соціальної сфери; наукового абстрагування, синтезу, функціонального аналізу – при визначенні пріоритетних напрямів розвитку системи фінансового регулювання людського потенціалу. За порівняльним та факторним методами узагальнено та систематизовано підходи до формування та реалізації фінансових програм стимулювання розвитку людського потенціалу в країнах з розвинутою та трансформаційною економікою.

Результати дослідження. Процеси формування державної фінансової політики мають бути спрямованими на створення базових інституційних передумов для підвищення рівня людського потенціалу, можливостей його повноцінної реалізації. Ступінь розвитку людського потенціалу залежить від сукупності його динамічних характеристик, у тому числі у сфері охорони здоров'я, освіти і науки, культури, доходів населення і рівномірності їх розподілу. Диференціація підходів до фінансового забезпечення соціальної інфраструктури, в тому числі в частині поєднання державних та ринкових методів і форм, обумовлена особливостями економічної моделі розвитку країни. Співвідношення фінансування публічних послуг формується на основі наявного попиту на них у суспільстві, рівня їх якості та соціально-економічної ефективності. Посилення дієвості фінансового регулювання людського розвитку зумовлено динамікою суспільних змін і потребує виділення достатнього обсягу коштів для фінансування галузей соціальної сфери та удосконалення її інфраструктури.

Необхідними передумовами для забезпечення інтенсивного економічного зростання є відповідний ступінь розвитку освітнього і наукового потенціалу, технологічних укладів економіки, інститутів та макроекономічна стабільність. Система державного фінансового регулювання людського потенціалу потребує постійного удосконалення з урахуванням прогресивних методів, адаптації до внутрішніх та зовнішніх економічних чинників в умовах інституційних перетворень економіки [19].

Фінансово-бюджетна політика має формувати сприятливі умови для підвищення якісного рівня і доступності послуг медичного обслуговування, освіти, науки, соціального захисту та соціального забезпечення. Достатньо високий рівень розвитку людського потенціалу забезпечує належне інституційне середовище і характеризується якістю взаємодії економічних суб'єктів, правил і характеру реалізації фінансового регулювання, які впливають на економічні перспективи країни в глобальному просторі. З огляду на зазначене, важливим є ефективне поєднання інструментарію бюджетної, податкової, монетарної, соціальної політики країни з ринковими механізмами фінансової підтримки людського розвитку [7].

Система державного фінансового регулювання людського розвитку може бути відтворена за допомогою запропонованої структурно-функціональної моделі, що ґрунтується на інтеграції складових фіскальної політики у сфері доходів, видатків, міжбюджетних відносин, дефіциту бюджету, державного боргу та фінансового ринку з урахуванням інституційної трансформації соціально-економічної моделі держави, динамічних змін ендегенного та екзогенного середовища, що надасть можливість посилити результативність виконання державою завдань і функцій у частині забезпечення збалансованого функціонування галузей соціальної сфери та підвищення рівня добробуту населення. Метою державного фінансового регулювання розвитку людського потенціалу є забезпечення високих стандартів якості життя в країні шляхом створення передумов для ефективного функціонування ринку освітніх послуг, збільшення середньої тривалості життя, зростання рівня добробуту населення, що відображається у підвищенні значення показника індексу людського розвитку та стабільних темпах зростання реального валового внутрішнього продукту на основі дотримання принципів справедливості, комплексності, єдності, ефективності, стабільності, цілеспрямованості та пріоритетності забезпечення дієвості функцій регулювання, контролю, стимулювання та досягнення соціальної справедливості.

Подальше вдосконалення механізму фінансового забезпечення людського розвитку має здійснюватися з урахуванням динаміки макроекономічних показників, змін інституційного середовища економіки та досвіду країн з розвинутою та трансформаційною економікою, який можна адаптувати до вітчизняних умов. Структура фінансування галузей, що впливають на формування людського потенціалу у розвинених країнах, суттєво відрізняється залежно від особливостей соціально-економічних систем. В переважній більшості таких країн у структурі фінансування галузей освіти і охорони здоров'я переважають кошти приватного сектора економіки. Водночас, країни із "скандинавською" моделлю економічного розвитку спрямовують значну частину бюджетних коштів на фінансування заходів щодо зміцнення людського потенціалу.

Досвід державного регулювання людського розвитку розвинених країн свідчить про збільшення обсягів фінансування сфери освіти та охорони здоров'я із бюджету. Загалом, у країнах Європейського Союзу середнє значення частки державних видатків у ВВП країн за 2006–2015 рр. на охорону здоров'я становить 7 %, освіту – 5.1 %, соціальний захист і соціальне забезпечення – 18.7 % [20].

Пріоритетними напрямками фінансової політики у сфері забезпечення умов для суспільного розвитку є також зниження нерівномірності розподілу доходів населення, підвищення якості та доступності публічних послуг, удосконалення системи критеріїв щодо отримання соціальної допомоги. Важливим світовим трендом за умов

економічних перетворень стало зростання видатків на пенсійне забезпечення, в тому числі з урахуванням погіршення демографічної кон'юнктури. Реалізація зазначеного обумовила втілення послідовних заходів щодо підвищення пенсійного віку та заохочення більш пізнього виходу на пенсію, зміну умов нарахування пенсій, подовження страхового стажу, необхідного для отримання пенсійних виплат, зміну порядку індексації пенсій.

Системним інструментом реалізації бюджетної політики є програмно-цільовий метод, який має суттєві переваги порівняно з кошторисним та дає змогу оцінювати досягнення конкретних результатів на всіх стадіях бюджетного процесу [13].

Важливим завданням бюджетної політики країни є забезпечення збалансованого розвитку суспільних інститутів з метою проведення структурних змін фінансового забезпечення галузей освіти, науки, охорони здоров'я та соціального захисту населення. Видатки державного і місцевих бюджетів на розвиток людського потенціалу включають кошти, що спрямовуються на фінансування освіти та науки, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення. Середнє значення частки видатків зведеного бюджету на фінансування зазначених галузей у валовому внутрішньому продукті за 2001–2015 рр. становить 17.71 %, у тому числі за 2001–2005 рр. – 15.08 %, 2006–2010 рр. – 18.6 %, 2011–2015 рр. – 19.46 % (табл. 1).

Таблиця 1

Видатки бюджету на фінансування програм розвитку людського потенціалу, %

Рік	Частка видатків у ВВП			Частка в загальній сумі видатків бюджету		
	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети
2001	13.69	5.79	7.90	50.35	36.52	73.14
2002	14.37	6.13	8.24	53.81	38.97	75.05
2003	14.08	5.57	8.51	49.66	33.57	72.40
2004	14.49	6.66	7.83	48.76	36.05	69.63
2005	18.67	10.23	8.44	58.03	50.26	71.46
2006	17.47	8.56	8.91	54.17	45.16	67.00
2007	16.61	7.03	9.58	52.62	39.11	71.41
2008	17.81	8.41	9.40	54.11	43.71	70.07
2009	19.95	9.09	10.86	58.74	46.03	77.97
2010	21.16	9.87	11.29	60.44	47.33	80.40
2011	18.49	7.76	10.73	57.11	42.33	78.33
2012	20.22	8.28	11.94	57.51	43.08	76.15
2013	21.46	9.10	12.36	61.71	46.02	82.39
2014	18.85	7.65	11.20	56.44	39.99	78.50
2015	18.26	7.34	10.92	53.18	36.07	78.06

Джерело: [21].

Процеси формування бюджетної політики розвитку людського потенціалу мають відбуватись з урахуванням сукупності макроекономічних факторів, визначених пріоритетів, можливостей фінансування відповідних заходів. Функціональне удосконалення бюджетного механізму фінансового забезпечення територіальних громад є важливою складовою економічного регулювання, що впливає на процес формування та виконання місцевих бюджетів, забезпечення дієвого механізму міжбюджетних відносин та стан розвитку людського потенціалу. Обсяг бюджетних видатків не повною мірою задовольняє потреби у наданні комплексу публічних послуг населенню, що позначається на рівні розвитку складових людського потенціалу. Підвищення якості послуг у сферах освіти, охорони здоров'я та соціального захисту за бюджетні кошти потребує оптимізації мережі закладів середньої та вищої освіти, охорони здоров'я, соціального захисту відповідно до потреб територіальних громад, удосконалення механізму конкурсного відбору загальнодержавних та місцевих програм науково-технічного, соціального та національно-культурного розвитку. За допомогою інструментів та важелів бюджетної політики держава має сприяти покращанню матеріально-технічного стану закладів соціальної інфраструктури шляхом здійснення капітальних інвестицій, підвищувати професійний рівень працівників бюджетної сфери, у тому числі завдяки забезпеченню конкурентного розміру оплати праці [22].

Модель фінансування сфери охорони здоров'я потребує поглибленої диверсифікації із забезпеченням адресності фінансування послуг медичної допомоги та медичного обслуговування. Актуальними є питання запровадження механізму виділення бюджетних коштів закладам охорони здоров'я залежно від якості та обсягів надання ними медичної допомоги з урахуванням потреб населення. Важливим є поєднання державних гарантій з демонополізацією та заохоченням підприємництва і конкуренції у сфері охорони здоров'я. Необхідним є інституційна трансформація механізмів фінансування системи оплати послуг, запровадження загальнообов'язкового медичного страхування, перегляд нормативів і обсягів бюджетного фінансування галузі, методологічне вдосконалення процесу фінансового забезпечення місцевих програм охорони здоров'я та фундаментальних наукових досліджень у цій сфері.

Враховуючи необхідність зміцнення людського потенціалу, доцільно удосконалити інституційне середовище розвитку освітньої галузі, в тому числі щодо розширення фінансової та адміністративної автономії навчальних закладів. Запровадження нормативного методу їх фінансування на основі розрахунку вартості наданої бюджетної освітньої послуги залежно від кількості учнів у класі сприятиме забезпеченню рівного доступу до державних освітніх стандартів, підвищенню самостійності начальних закладів у сфері планування та

використання фінансових ресурсів. Доречно також розширення переліку результативних показників функціонування вищих навчальних закладів, які зможуть гарантувати рівний доступ до державних освітніх стандартів одержувачу послуг та забезпечити ефективність їх діяльності. З огляду на зазначене, важливим є розвиток інституту зовнішнього незалежного оцінювання, науково-дослідницької, фінансово-господарської, міжнародної діяльності вищих навчальних закладів. З метою підвищення ефективності видатків державного бюджету на фінансування цільових наукових програм необхідно здійснювати оцінку досягнутих показників результативності відповідним розпорядником бюджетних коштів порівняно з іншими розпорядниками, які виконують аналогічні наукові дослідження.

Соціальне замовлення є дієвим інструментом реалізації державних та місцевих цільових соціальних програм і соціальних проектів шляхом укладання соціальних контрактів на конкурсній основі. В середньостроковій перспективі ці процеси сприятимуть підвищенню ефективності використання бюджетних коштів, якості та зниженню витрат на виробництво соціальних послуг, формуванню ринку соціальних послуг з конкуренцією виробників.

Зменшення бюджетних видатків на наукові дослідження у сферах, які забезпечують людський розвиток, може призвести до послаблення ефективності політики у зазначеному напрямі, тому при формуванні стратегічних пріоритетів та планових завдань соціально-економічного розвитку потрібно це враховувати. Важливим чинником зростання обсягу видатків на наукові дослідження є структурна оптимізація бюджетних видатків. Позитивно вплинути на збільшення фінансування наукових програм може, зокрема, зниження видатків на обслуговування державного боргу в середньостроковій перспективі. Інституційного врегулювання потребують питання моніторингу виконання відповідних угод за отриманими державними позиками, вдосконалення процедури підготовки проектів документів з отримання міжнародних позик стосовно набуття ними чинності та узгодження на рівні головних розпорядників бюджетних коштів.

Податкова політика впливає на рівень людського розвитку під час справляння податків завдяки фіскальній та регулюючій функціям. Основними інструментами впливу є зміни в режимі оподаткування соціальних товарів і послуг та стимулювання за рахунок податкових пільг, зростання рівня витрат суб'єктів господарювання на людський розвиток. Перший підхід застосовується переважно при оподаткуванні податком на додану вартість та податком на прибуток підприємств, другий є формою заохочення інвестицій у вигляді податкових пільг для отримання послуг у сфері навчання, професійної підготовки, охорони здоров'я та в цілому тих послуг, що забезпечують зростання рівня людського розвитку.

Фіскальними інструментами, які застосовуються в цілях сприяння людському розвитку, переважно є податкові пільги, податкові кредити, податкові знижки. Податкова соціальна пільга є інструментом регулювання місячного доходу у вигляді заробітної плати, яка не перевищує 140 % від прожиткового мінімуму для працездатних осіб, за допомогою зменшення обсягу оподаткованого доходу. Важливе удосконалення інституційних засад прогнозування обсягів податкової соціальної пільги за наданими пільгами з використанням коефіцієнта зміни кількості пільговиків, враховуючи динаміку співвідношення прожиткового мінімуму та середньомісячної заробітної плати на початок року. Податковий кредит є формою податкового регулювання розвитку наукових розробок у сфері малого та середнього підприємництва і охоплює підприємства, що отримують патенти, створюють нові високотехнологічні проекти, розпочинають випуск нових товарів з високою часткою доданої вартості.

Ступінь впливу прямих податків на людський розвиток залежить від розміру їх ставок та неоподаткованого мінімуму доходів громадян, який встановлюється з урахуванням фінансово-економічних та соціальних чинників і в більшості розвинених країн світу відповідає рівню прожиткового мінімуму для працездатного населення. Крім того, при оподаткуванні доходів населення враховується соціальний статус, кількість та вік дітей, чисельність працюючих, а також рівень і структура витрат домогосподарства. В країнах з високим рівнем доходів на душу населення застосовується прогресивна шкала оподаткування податком на доходи фізичних осіб, спрямована, передусім, на підвищення рівня соціальної справедливості у суспільстві, що є важливим фінансовим інструментом розвитку людського потенціалу.

Посилення податкового навантаження у сфері споживання підакцизних товарів є інструментом сприяння людському розвитку. З огляду на особливості механізму оподаткування, акцизний податок відповідно впливає на споживчу поведінку за рахунок ефекту зменшення споживання. Перспективи зниження темпів економічного зростання через зменшення рівня сукупного попиту та зростання рівня інфляції потребують застосування виваженого підходу шляхом поєднання економічного та соціального ефектів акцизного податку [22].

ПДВ має найвище фіскальне значення у формуванні дохідної частини бюджету, частка якого за 2006–2015 рр. у доходах зведеного бюджету становила 38.2 %, тоді як у країнах ЄС у середньому зазначений показник за аналогічний період становив 17.3 %, із найнижчим значенням в Італії – 14 % та найвищим у Хорватії – 32.9 % [20]. У цих країнах спільною є тенденція до зниження частки цього податку в структурі надходжень зведеного бюджету. Застосування в розвинених країнах знижених ставок ПДВ для соціальних груп товарів і послуг є поширеною практикою. Оподаткування цим податком лікарських засобів та продуктів харчування здійснюється за диференційованим

підходом, товари довготривалого використання – за базовою ставкою, предмети розкоші – за підвищеними ставками. В Україні доцільно запровадити спеціальний режим оподаткування ПДВ соціальних груп товарів і послуг, що дасть змогу суттєво знизити податкове навантаження на соціально вразливі групи населення. У процесі адміністрування податку на додану вартість доцільним є зменшення переліку пільг та створення прозорих механізмів його відшкодування.

Складність податкової системи є фактором стримування людського розвитку, вагомою умовою ефективності податкових стимулів – спрощеність їх застосування, в тому числі процедури адміністрування та звітності. Доцільним є удосконалення податкового адміністрування в частині проведення податкового моніторингу, що надасть можливість посилити дієвість прогнозування відповідної групи податкових надходжень до державного, місцевих бюджетів. Важливу роль відіграють інституційні засади щодо гармонізації дії податкових механізмів, зокрема у сфері справляння непрямих податків. У цьому контексті координація міжнародних відносин щодо усунення обмежень на шляху до залучення інвестицій та економічної співпраці є важливою складовою соціально-економічного розвитку країни. Поширена форма такої координації – система міжнародних договорів щодо уникнення подвійного оподаткування, в тому числі у сфері оподаткування доходів фізичних осіб.

Частка екологічних податків у країнах Європейського Союзу за 2006–2015 рр. досягла в середньому 6.3 % від загального обсягу податкових надходжень, коливаючись від 4.5 % у Франції до 10.1 % у Болгарії відповідно, і має тенденцію до зростання [20]. Середнє значення частки екологічних податків у структурі податкових надходжень до зведеного бюджету України в приведеному періоді становить 4.1 %. Посилення податкового навантаження у сфері справляння екологічних податків є інструментом сприяння людському розвитку через вплив на поведінку суб'єктів економіки. Надходження від сплати цих податків забезпечують формування фінансових ресурсів, які у певний спосіб можуть використовуватися для фінансової підтримки політики захисту довкілля, прогресивне екологічне оподаткування є інструментом зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Фінансові інститути – важливі інструменти державного регулювання розвитку людського потенціалу, які виконують функції підвищення рівня матеріального забезпечення громадян, трансформації грошових заощаджень в інвестиційний ресурс з його подальшим спрямуванням на розвиток національної економіки, збереження вартості грошових заощаджень у часі через інвестування у цінні папери та отримання інвестиційного доходу, задоволення потреб населення у кредитних ресурсах, нівелювання ризиків втрат доходів населення через втрату працездатності, підвищення якості життя.

Страховання є ефективним засобом реалізації соціальної політики держави шляхом підвищення рівня матеріального забезпечення громадян за допомогою виплат додаткових пенсій, отримання джерел фінансового забезпечення через систему державного соціального страхування. Необхідними заходами з розвитку ринку страхових послуг є створення ефективної інституційної структури та дієвого механізму управління. Інструментами гарантування та стимулювання обсягів страхових внесків можуть бути запровадження державних гарантій збереження страхових накопичень, відповідальності страхових компаній у процесі залучення та використання заощаджень населення, реалізація державної політики зайнятості, яка забезпечує створення нових робочих місць, підвищення продуктивності та оплати праці, запобігання тіньовій зайнятості. Для популяризації страхування та залучення заощаджень населення в інвестиційний процес необхідно застосувати сукупність фінансових важелів, що сприятимуть капіталізації доходів, розширенню переліку страхових продуктів, зокрема шляхом укладання довгострокових договорів особистого страхування, страхування життя, що приведе до підвищення рівня соціального забезпечення громадян. Важливим є підтримка фінансової стабільності ринку страхових послуг за допомогою інструментів фінансової політики, в тому числі через розвиток інституту пруденційного нагляду за діяльністю страхових компаній, надання податкових стимулів для населення щодо укладання довгострокових договорів страхування через застосування диференційованих ставок податку та зменшення бази оподаткування з урахуванням відповідних страхових платежів. З метою забезпечення інвестиційного доходу для страхувальників доцільним є розширення переліку напрямів інвестування страхових резервів, що слугуватиме стимулом до укладання довгострокових договорів страхування життя [22].

Інвестування пенсійних активів має на меті отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування виплат разом із забезпеченням дохідності активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки. Розвиток недержавних пенсійних фондів має відбуватися через відновлення довіри громадян до інституцій фінансового сектора, функціонування надійної системи гарантування збереження пенсійних заощаджень, спрощення умов участі громадян у механізмах недержавного пенсійного забезпечення, покращання та розширення інфраструктури ринку пенсійних послуг. Недержавні пенсійні фонди не виконують на необхідному рівні стимулюючої функції, що ґрунтується, у тому числі на врахуванні оцінки сукупного попиту на послуги недержавних пенсійних фондів. Про це свідчать показники: попиту на дані фінансові послуги серед населення та роботодавців;

інвестиційного доходу для учасників недержавних пенсійних фондів. Важливим є подальше врегулювання інституційних засад діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення, розширення переліку фінансових інструментів, придатних для інвестування в них пенсійних коштів. Для формування ефективної системи недержавного пенсійного забезпечення необхідним є розширення напрямів інвестування пенсійних активів, розвиток фондового ринку та досягнення макроекономічної стабільності.

Заощадження домогосподарств відіграють вагомую роль у процесі формування та перерозподілу інвестиційних ресурсів і, поряд з недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями, є інституційними інвесторами, які забезпечують залучення інвестицій в економіку країни. З огляду на зазначене, необхідною вбачається активізація інвестиційної діяльності громадян через механізм колективного інвестування, що потребує удосконалення механізму податкового регулювання, поліпшення інституційного забезпечення функціонування інвестиційної інфраструктури, вдосконалення основних засад діяльності інститутів спільного інвестування.

Для повноти реалізації кредитними спілками можливостей впливати на посилення фінансового потенціалу населення потрібно забезпечити їх функціонування за принципом неприбутковості. Важливим є запровадження системи гарантування вкладів учасників кредитних спілок шляхом створення органу гарантування вкладів на зразок банківського сектора або створення резервних фондів та запровадження системи страхування вкладів страховими компаніями. Зниженню ризиків неповернення кредитів та оздоровленню кредитного ринку сприятиме утворення єдиного бюро кредитних історій, доступ до яких матимуть як банки, так і кредитні спілки. Розробленню єдиних правил та стандартизації операційної діяльності кредитних спілок передуватиме ініціювання на державному рівні процесу об'єднання кредитних спілок за принципом регіонального розташування, стимулювання процесу формування асоціацій, які можуть відігравати роль саморегульованих організацій.

Формування та реалізація державних та місцевих цільових програм, метою яких є розвиток людського потенціалу на основі принципів системності, ефективності, врахування впливу екзогенних факторів, достатності фінансування, послідовності проведення оцінки на всіх стадіях виконання – один з пріоритетних напрямів фінансового регулювання. Основними структурними складовими, які визначають ефективність цих програм, є їх узгодженість з положеннями концепції розвитку людського потенціалу, відповідної стратегії фінансового забезпечення, відсутність дублювання цілей програм з іншими затвердженими програмами, а також досягнуті показники соціально-економічної ефективності, якості послуг та результативності

управління. При оцінці дієвості програм розвитку людського потенціалу в сфері активізації ринку праці, галузях освіти та охорони здоров'я особливу увагу слід приділяти співвідношенню запланованого та досягнутого соціального ефекту [19].

Для підвищення рівня людського потенціалу важливим є пошук балансів між сукупністю інституційних обмежень, визначення відповідальності та стимулів для економічних агентів щодо зміцнення людського капіталу, посилення координації між державним та недержавним сектором економіки щодо досягнення цілей. Важливим завданням державної політики розвитку людського потенціалу є формування інституційних основ для забезпечення реалізації даного потенціалу в умовах сучасних трансформаційних змін та підвищення ступеня впливу глобалізаційних чинників на економічні процеси. Для відповідної складової системи розвитку людського потенціалу, яка представлена сферою суспільного виробництва, існують диферентні форми та методи їх фінансування. З огляду на зазначене, при проведенні структурних трансформацій системи фінансового забезпечення галузей та сфер суспільного виробництва необхідним є врахування зазначених особливостей, принципу адаптивної ефективності форм, механізмів та інструментів фінансування.

Оптимізація видатків бюджету, які впливають на зростання якісного рівня людського потенціалу, потребує виділення пріоритетів із закріпленням відповідальних виконавців щодо досягнення поставлених завдань. Складовою інституційної модернізації системи фінансового регулювання розвитку людського потенціалу є підвищення ефективності видатків державного та місцевих бюджетів на дані цілі. З метою реалізації зазначеного, пріоритетні завдання бюджетної політики – збільшення рівня результативності застосування інструментів програмно-цільового методу в бюджетному процесі, створення умов для підвищення якості надання суспільних послуг, посилення дієвості механізму проведення державних закупівель, вдосконалення механізмів державного фінансового контролю, забезпечення залучення громадян до процедур обговорення і прийняття рішень у сфері формування основних показників бюджету територіальної громади [14].

Першочерговими завданнями державної політики у системі людського розвитку є забезпечення ефективності управління ресурсами солідарної системи державного пенсійного страхування, реформування системи пенсійного забезпечення в контексті проведення децентралізації, удосконалення механізмів формування доходів бюджету пенсійного фонду, що передбачає покращання методів планування надходжень, посилення взаємодії між державними інститутами, прозорий розподіл джерел фінансування виплати пенсій, які визначені на основі низки пенсійних програм, пошук резервів зростання вагових показників доходів бюджету пенсійного фонду за рахунок власних

надходжень (табл. 2). Особливої значущості набувають питання зниження дефіциту бюджету даного цільового фонду соціального страхування.

Таблиця 2

Бюджет Пенсійного фонду України, % ВВП

Показники	2001– 2005	2006– 2010	2011– 2015	2001– 2015
<i>Доходи, в тому числі:</i>	10.87	16.12	15.83	14.27
власні надходження	8.64	10.63	10.45	9.91
кошти державного бюджету	1.14	3.40	4.02	2.85
покриття дефіциту за рахунок державного бюджету	0.88	1.06	1.24	1.06
<i>Видатки, в тому числі:</i>	10.80	15.82	15.81	14.14
видатки за рахунок власних надходжень	9.40	12.71	12.61	11.57
видатки за рахунок коштів державного бюджету	1.40	3.11	3.20	2.57

Джерело: [23].

Важливим є забезпечення зростання розмірів пенсійних виплат відповідно до тенденцій розвитку економіки, стале співвідношення між зростанням розміру прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність, та розміром мінімальної заробітної плати, зменшення дефіциту бюджету солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та збільшення коефіцієнта покриття пенсією заробітної плати, узгодження дій щодо розробки та прийняття державного бюджету та бюджету Пенсійного фонду, що сприятиме збалансованості солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Реалізація системних заходів держави у сфері політики активізації ринку праці передбачає використання комплексу інституційних та фінансових заходів, які включають підвищення кваліфікації робітників з метою зниження розриву між кількістю безробітних та вакансій на ринку праці, створення нових робочих місць, у тому числі за рахунок державних субсидій, використання фінансової підтримки підприємництва. Формування сприятливого інвестиційного середовища через трансформацію інституційної системи економіки, що здійснюється шляхом дерегуляції адміністративних процедур ведення підприємницької діяльності, посилення рівня дієвості майнових прав інвесторів, забезпечення збалансованого узгодження цілей та завдань податкової та бюджетної політики, довгострокової макроекономічної стабільності, позитивно впливає на стимулювання зайнятості і потребує загальної суспільної адаптації з метою зниження рівня безробіття та створення нових робочих місць в економіці.

Доцільність інтенсифікації співпраці приватного та державного секторів економіки обумовлена обмеженістю можливостей державних фінансів та відповідними показниками ступеня зносу основних фондів, насамперед, соціальної інфраструктури. Переваги державно-приватного партнерства як форми фінансування розвитку людського потенціалу полягають у здатності до залучення додаткових фінансових ресурсів, можливості вирішити проблеми бюджетних обмежень шляхом залучення коштів приватного сектора для розбудови соціальної інфраструктури, підвищенні ефективності використання фінансових ресурсів, прискоренні запровадження інновацій у економічній діяльності.

Висновки. Динаміка суспільного розвитку обумовлює необхідність посилення дієвості фінансового регулювання людського потенціалу, виділення достатнього обсягу коштів для фінансування галузей соціальної сфери та удосконалення її інфраструктури, а фінансова політика країни має формувати сприятливі умови для підвищення якісного рівня і доступності послуг медичного обслуговування, освіти, науки, соціального захисту та соціального забезпечення. З огляду на зазначене, система державного фінансового регулювання людського потенціалу потребує постійного удосконалення з урахуванням прогресивних методів, адаптації до внутрішніх та зовнішніх економічних чинників за умов інституційних перетворень економіки.

Держава має застосовувати системний підхід до фінансового забезпечення програм, спрямованих на стимулювання людського потенціалу, який включає визначення пріоритетних цілей, розробку заходів фінансової політики щодо підтримки та розбудови соціальної сфери на середньострокову перспективу, узгодження фінансових можливостей держави на реалізацію цих цілей в межах бюджетних періодів, забезпечення функціонування механізму фінансового регулювання, моніторингу, контролю, аудиту, розбудову інституційних засад фінансового забезпечення галузей суспільного виробництва, що надасть можливість розширити частку страхових, інвестиційних джерел у загальній структурі фінансування заходів щодо підвищення рівня розвитку людського потенціалу.

Важливим є подальше зміцнення ролі фінансової складової розвитку людського потенціалу в забезпеченні процесів економічного зростання, а пріоритетними напрямками державної фінансової політики розвитку людського потенціалу мають стати формування ієрархічної системи державних цільових соціальних програм, розбудова інституційної складової фінансування освіти, науки, охорони здоров'я, підвищення дієвості застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, посилення дієвості взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами, удосконалення системи пенсійного забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДжЕРЕЛ

1. Б'юкенен Дж., Масгрейв М., Річард А. Суспільні фінанси і суспільний вибір ; пер. з англ. Київ : Києво-Могилян. акад. 2004. 176 с.
2. Кейнс Дж. М. Избранные произведения ; пер. с. англ. М. : Экономика, 1993. 540 с.
3. Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика. 18-е изд. ; пер. с англ. М. : Вильямс, 2010. 1360 с.
4. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса ; пер. с англ. М. : Эксмо, 2011. 512 с.
5. Василик О. Д. Теорія фінансів. Київ : НІОС, 2000. 416 с.
6. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. Київ, 2009. 864 с.
7. Запатріна І. В. Бюджетний механізм економічного зростання : монографія. Київ, 2007. 528 с.
8. Лібанова Е. М., Макарова О. В. та ін. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки ; за ред. Е. М. Лібанової. Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. 320 с.
9. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України. Київ : ДННУ АФУ, 2009. 600 с.
10. Луніна І. Державні фінанси та інфраструктурні проблеми розвитку економіки. Економіка України. 2011. № 8. С. 46–56.
11. Лютий І. О., Мороз П. А. Суперечності процесів фінансціалізації та їх вплив на економічне зростання в Україні. Економіка України. 2014. № 4. С. 29–39.
12. Чугунов І. Я., Павелко А. В., Канєва Т. В. та ін. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : монографія ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.
13. Максюта А. А., Чугунов І. Я. Бюджетна складова суспільного розвитку. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2012. № 3. С. 45–54.
14. Мярковський А. І., Чугунов І. Я. Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2010. № 5. С. 5–15.
15. Полозенко Д. В. Фінансова політика в умовах трансформаційної економіки України (1992–2008). Київ : НДФІ, 2008. 392 с.
16. Поспєлова Т. В. Механізми державного управління людським розвитком в Україні : монографія / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Донецьк, 2011. 350 с.
17. Теорія фінансів / за ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ : Центр учбов. л-ри, 2010. 576 с.
18. Яковенко Р. В. Людський капітал та людський потенціал : наук. пр. Кіровоград. нац. техн. ун-ту. Економічні науки. 2013. Вип. 24. С. 186–193.
19. Чугунов І. Я. Пріоритети бюджетної політики на середньострокову та довгострокову перспективу. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету. Київ : НДФІ, 2004. С. 69–99.
20. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

21. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
22. Козарезенко Л. В. Фінансова політика розвитку людського потенціалу : монографія. Київ : Центр учбов. л-ри, 2016. 412 с.
23. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. URL : http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2017.

Chugunov I., Kozarezenko L. Government financial regulation of human potential development.

Background. Under instability of the global economy intensification of the role of state financial policy to create favorable conditions for human potential development and restoration of positive economic dynamics become important. The financial component of human potential development should provide a gradual increase in the level and quality of life, contribute to the improvement of the institutional structure of social sphere, labor productivity growth, raising the share of high technology and high-tech products in GDP. An appropriate level of validity of the priorities of state financial policies of human potential development will promote impact of structural changes in the economy and social sphere.

Analysis of recent research and publications. The works of foreign and local scientists are devoted to the question of financial security of human potential development. However, in today's economic transformation, it is important to study government financial regulation of human potential development in the social and economic development of a country.

The **aim** of the article is to outline the theoretical principles and improve methodological guidelines of the formation of public financial regulation of human potential development in terms of institutional reforms of the economy.

Materials and methods. The article used a set of approaches and methods, including systematic and structural, comparative and factor analysis, historical and logical, scientific abstraction, synthesis and functional analysis.

Results. The economic essence of government financial regulation of human potential as a component of social development, that requires the application of a set of norms, rules, methods, forms, mechanisms, instruments, and leverages of financial architectonics aiming to provide specific conditions for enhancement of a quality of institutional environment of an economic growth model and increase the human development level under conditions of strengthening influence of integration processes on macroeconomic dynamics is indicated. The approaches to institutional modernization of financial regulatory system of human potential development are suggested. A structural and functional model of government financial regulation of human potential development is proposed. Priority areas of financial regulation transformation of human potential, which will help create conditions for socio-economic development, were substantiated.

Conclusion. The priorities of the government financial policy of human potential development should be: forming a hierarchical system of state targeted social programs, development of institutional component of the financing of education, science, health, improving the efficiency of application of program budgeting in the budget process, increasing the efficiency of the relationship of the state budget to local budgets, improving the pension system. It is important to further strengthen the role of the financial component of human potential development processes to ensure economic growth.

Keywords: government financial regulation, human potential development, financial institutions, budget policy, fiscal policy, social policy, government target programs, program target method for budget planning, pension provision, state and private partnership, social and economic development.

REFERENCES

1. *B'jukenen Dzh.*, Masg'rejv M., Richard A. Suspil'ni finansy i suspil'nyj vybir ; per. z angl. Kyi'v : Kyjevo-Mogyljan. akad. 2004. 176 s.
2. *Kejns Dzh. M.* Izbrannye proizvedeniya ; per. s. angl. M. : Jekonomika, 1993. 540 s.
3. *Samujel'son P. Je.*, Nordhaus V. D. Jekonomika. 18-e izd. ; per. s angl. M. : Vil'jams, 2010. 1360 s.
4. *Stiglic Dzh. E.* Krutoe pike: Amerika i novyj jekonomicheskij porjadok posle global'nogo krizisa ; per. s angl. M. : Jeksmo, 2011. 512 s.
5. *Vasylyk O. D.* Teorija finansiv. Kyi'v : NIOS, 2000. 416 s.
6. *Gejec' V. M.* Suspil'stvo, derzhava, ekonomika: fenomenologija vzajemodii' ta rozvytku ; NAN Ukrai'ny ; In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrai'ny. Kyi'v, 2009. 864 s.
7. *Zapatrina I. V.* Bjudzhetnyj mehanizm ekonomichnogo zrostantnja : monografija. Kyi'v, 2007. 528 c.
8. *Libanova E. M.*, Makarova O. V. ta in. Ljuds'kyj rozvytok v Ukrai'ni: social'ni ta demografichni chynnyky modernizacii' nacional'noi' ekonomiky ; za red. E. M. Libanovoi'. Kyi'v : In-t demografii' ta social'nyh doslidzhen' im. M. V. Ptuhy NAN Ukrai'ny, 2012. 320 s.
9. *Lysjak L. V.* Bjudzhetna polityka u systemi derzhavnogo reguljuvannja social'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny. Kyi'v : DNNU AFU, 2009. 600 s.
10. *Lunina I.* Derzhavni finansy ta infrastrukturni problemy rozvytku ekonomiky. Ekonomika Ukrai'ny. 2011. № 8. S. 46–56.
11. *Ljutyj I. O.*, Moroz P. A. Superechnosti procesiv finansializacii' ta i'h vplyv na ekonomichne zrostantnja v Ukrai'ni. Ekonomika Ukrai'ny. 2014. № 4. S. 29–39.
12. *Chugunov I. Ja.*, Pavelko A. V., Kanjeva T. V. ta in. Derzhavne finansove reguljuvannja ekonomichnyh peretvoren' : monografija ; za zag. red. A. A. Mazaraki. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2015. 376 s.
13. *Maksjuta A. A.*, Chugunov I. Ja. Bjudzhetna skladova suspil'nogo rozvytku. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2012. № 3. S. 45–54.
14. *Mjarkovs'kyj A. I.*, Chugunov I. Ja. Bjudzhetna polityka jak skladova social'no-ekonomichnogo rozvytku krai'ny. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2010. № 5. S. 5–15.
15. *Polozenko D. V.* Finansova polityka v umovah transformacijnoi' ekonomiky Ukrai'ny (1992–2008). Kyi'v : NDFI, 2008. 392 s.
16. *Pospjelova T. V.* Mehanizmy derzhavnogo upravlinnja ljuds'kym rozvytkom v Ukrai'ni : monografija / Nac. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrai'ny. Donec'k, 2011. 350 c.
17. *Teorija finansiv* / za red. V. M. Fedosova, S. I. Jurija. Kyi'v : Centr uchbov. l-ry, 2010. 576 s.
18. *Jakovenko R. V.* Ljuds'kyj kapital ta ljuds'kyj potencial : nauk. pr. Kirovograd. nac. tehn. un-tu. Ekonomichni nauky. 2013. Vyp. 24. S. 186–193.
19. *Chugunov I. Ja.* Priorytety bjudzhetnoi' polityky na seredn'ostrokovu ta dovgostrokovu perspektyvu. Derzhavna finansova polityka ta prognozuvannja dohodiv bjudzhetu. Kyi'v : NDFI, 2004. S. 69–99.
20. *Oficijnyj* sajt statystychnoi' sluzhby Jevropejs'kogo Cojuzu. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
21. *Oficijnyj* sajt Derzhavnoi' kaznachejs'koi' sluzhby Ukrai'ny. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
22. *Kozarezenko L. V.* Finansova polityka rozvytku ljuds'kogo potencialu : monografija. Kyi'v : Centr uchbov. l-ry, 2016. 412 s.
23. *Oficijnyj* sajt Pensijnogo fondu Ukrai'ny. URL : http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750.

УДК 336.14:332(477.44)

ГНИДЮК Інна, к. е. н., доцент кафедри фінансів Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БЮДЖЕТУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розкрито передумови забезпечення стійкого розвитку адміністративно-територіальних одиниць області. Проведено аналіз основних показників бюджету Вінницької області, які стали основою для розрахунку фінансової стійкості цього бюджету. За допомогою системи показників визначено рівень фінансової стійкості бюджету Вінницької області.

Ключові слова: бюджет області, фінансова стійкість, доходи бюджету, видатки бюджету.

Гнидюк И. Финансовая устойчивость бюджета Винницкой области. Раскрыты предпосылки обеспечения устойчивого развития административно-территориальных единиц области. Проведен анализ основных показателей бюджета Винницкой области, которые стали основой для расчета финансовой устойчивости данного бюджета. С помощью системы показателей определен уровень финансовой устойчивости бюджета Винницкой области.

Ключевые слова: бюджет области, финансовая устойчивость, доходы бюджета, расходы бюджета.

Постановка проблеми. В умовах децентралізації та підвищення самостійності місцевих бюджетів посилюється відповідальність місцевих органів влади за результати їх фінансової діяльності та виникає необхідність у розробці та використанні науково обґрунтованої методики аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. Це пов'язано з реалізацією механізму регулювання міжбюджетних відносин, а саме вибором інструментів регулювання і прогнозування показників бюджету. Аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів є методом регулювання міжбюджетних відносин, що надає інформацію стосовно ефективності місцевого управління, рівня фінансової самостійності від державної влади, достатності коштів для здійснення покладених на них функцій та зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень фінансової стійкості місцевих бюджетів слід відзначити праці таких вчених, як: Л. Лисяк, Л. Костирко, М. Корнеєв, Ю. Воробійов, Л. Фещенко, А. Максютя, І. Чугунов [1–8], І. Лютий, В. Федосов та ін. Однак соціально-економічний розвиток держави вимагає пошуку нових підходів до кількісної оцінки фінансової стійкості

місцевих бюджетів як системи, що постійно розвивається. Результати оцінки фінансової стійкості бюджету території можуть бути використані і як основа для визначення рейтингу регіону, і як інформація для інвесторів, що зацікавлені у певному регіоні, і для реалізації ефективної боргової політики місцевої влади.

Метою дослідження є оцінка фінансової стійкості місцевого бюджету Вінницької області.

Матеріали та методи. В основу дослідження покладено сукупність наукових методів: узагальнення, порівняння, статистичний, аналізу та синтезу (для з'ясування загальних та особливих рис у складових фінансової стійкості місцевих бюджетів), коефіцієнтного аналізу (для комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів). Інформаційну базу дослідження сформували наукові доктори вітчизняних та зарубіжних учених і практиків, статистичні матеріали та інтернет-джерела.

Результати дослідження. З метою розробки та реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного часового інтервалу бюджетна політика повинна визначатися з урахуванням, з одного боку, циклічності економічного розвитку, з іншого – стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якої може призвести до ускладнення проведення ефективного бюджетного регулювання для позитивного впливу на економічне зростання [8].

Упорядкування регулюючих цілей бюджетної політики дає змогу досягти відповідного збалансування процесу перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві, рівня задоволення потреб населення. Необхідним є забезпечення перетворення фінансового механізму в ефективний засіб реалізації соціально-економічної політики країни та адміністративно-територіальних одиниць. Важливими завданнями в умовах трансформаційних перетворень постає проведення ефективної бюджетної політики, підвищення рівня прозорості бюджетного процесу [7].

Забезпечення стійкого розвитку місцевого самоврядування визначається здатністю місцевих бюджетів фінансувати відповідні потреби. Від бюджетної забезпеченості адміністративно-територіальної одиниці залежить ступінь виконання фінансових зобов'язань у частині освіти, охорони здоров'я, виконання доручень центральних органів влади, реалізація регіональних соціально-економічних програм, спрямованих на підтримку окремих категорій громадян та створення сприятливих умов життя для населення. Бюджетна забезпеченість виявляється через бюджетний потенціал, який визначається наявністю стимулів для його нарощування у платників податків і податкових органів, рівнем

розвитку бюджетної децентралізації, ступенем відповідності податкового законодавства потребам ринкової економіки, станом бюджетного та податкового планування, рівнем податкового адміністрування. Бюджетний потенціал регіону розраховується як сума податкових, неподаткових джерел та міжбюджетних трансфертів [1].

Аналіз динаміки основних показників бюджету Вінницької області (*табл. 1*) показав, що, за даними Департаменту фінансів облдержадміністрації, за 2015 р. до бюджету області (загальний і спеціальний фонди) надійшло доходів без міжбюджетних трансфертів на 22.9 % більше від запланованого на рік та затвердженого місцевими радами з врахуванням змін (заплановано 3085.4 млн грн). Порівняно з 2014 р. надходження зазначених доходів зросли на 21.8 %. У т. ч. до загального фонду бюджету області надійшло доходів без міжбюджетних трансфертів в сумі 3167.0 млн грн, що становить 113.5 % плану на рік, затвердженого місцевими радами з врахуванням змін (заплановано 2790.1 млн грн). Додатково до плану надійшло 376.9 млн грн. Порівняно з 2014 р. доходи (без міжбюджетних трансфертів) місцевих бюджетів в абсолютній сумі збільшились на 846.8 млн грн, або на 36.5 %, а у зіставних умовах – на 950.8 млн грн, або на 42.9 %. З урахуванням усіх міжбюджетних трансфертів (субвенцій, дотацій) з державного бюджету бюджет області по доходах загального фонду отримав 10 603.5 млн грн, або 103.2 % до уточненого плану на рік (проти аналогічного періоду минулого року показник збільшився на 3115.5 млн грн, або на 41.6 %) [9].

За 2015 р. видаткову частину зведеного бюджету області (загальний і спеціальний фонди) виконано на 100 % від запланованого на рік та затвердженого місцевими радами з врахуванням змін (заплановано 11 085.1 млн грн), що більше проти 2014 р. на 30 %. З них проведено видатків розвитку в сумі 1066.4 млн грн, що складає 100.2 % плану на рік з врахуванням змін (заплановано 1063.9 млн грн), що більше проти 2014 р. на 340.5 млн грн або на 46.9 %. За 2015 р. проведено 9516.2 млн грн видатків загального фонду, що становить 97.9 % плану на рік, затвердженого місцевими радами з врахуванням змін (заплановано 9721.6 млн грн), і проти 2014 р. збільшились на 2230.7 млн грн або на 30.6 %.

Відповідно до наведених у *табл. 1* показників проведено розрахунок фінансової стійкості бюджету Вінницького регіону.

Основною проблемою оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету є не тільки вибір і визначення фінансових показників, але і можливість їх використання на практиці. В економічній літературі використовується багато показників, що дублюють один одного та ускладнюють проведення аналізу фінансової стійкості.

**Основні показники для розрахунку фінансової стійкості бюджету
Вінницької області за 2011–2015 рр., млн грн**

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Абсолютне відхилення, 2014/2015
Бюджетні доходи (без трансфертів)	2824.9	2616.9	2825.0	3111.3	3790.5	679.2
Бюджетні видатки	5990.8	7368.3	7563.5	8526.8	11082.1	2555.3
Міжбюджетні трансферти з державного бюджету	3874.2	4943.2	4853.1	5440.6	7478.2	2037.6
Податкові доходи	1857.3	2217.5	2425.5	2584.4	3069.7	485.3
Сума дотацій вирівнювання	2380.8	2964.9	2960.7	3216.7	417.5	-2799.2
Неподаткові доходи	274.2	348.1	321.9	470.8	607.4	136.6
Середня чисельність населення за рік, тис. осіб	1637.7	1630.6	1622.7	1614.4	1606.4	-8

Джерело: складено автором на основі даних Департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.

За кожним блоком аналізу обрано показники з найбільшим рівнем значущості. Запропонована деталізація показників обумовлюється необхідністю надання об'єктивної оцінки фінансової стійкості досліджуваного місцевого бюджету на основі врахування чинників здатності бюджету покривати його видатки за рахунок різних статей надходжень, ступеня фінансової незалежності від державного бюджету та результативності фінансової діяльності місцевих органів влади (табл. 2).

Бюджетна стійкість області пов'язана насамперед зі структурою фінансування регіонального розвитку та рівнем залежності від зовнішніх джерел. Тому оцінка фінансової стійкості місцевого бюджету потребує використання комплексу показників, які найбільш повно її характеризують, і передбачає розгляд динамічного інформаційного масиву статистичних даних стосовно кількісного та якісного оцінювання структури бюджетних ресурсів області.

Система формування міжбюджетних відносин, яка ґрунтується на чіткому розмежуванні бюджетних повноважень між державним та усіма видами місцевих бюджетів, довгостроковій основі дохідних джерел за місцевими бюджетами, прозорому формульному визначенні обсягу трансфертів на базі застосування відповідних показників, створює стабільність та передбачуваність при плануванні місцевих бюджетів, передумови до впровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів [9].

Таблиця 2

Система показників комплексного аналізу фінансової стійкості місцевого бюджету [2]

Блок аналізу	Значущість групи	Ключовий показник	Алгоритм розрахунку	Рекомендоване значення	Значущість показника
Аналіз збалансованості місцевого бюджету	0.37	Коефіцієнт бюджетного покриття	$K_{\text{БП}} = \frac{\text{БД}}{\text{БВ}}$	↑	0.31
		Коефіцієнт стійкості бюджету	$K_{\text{С}} = \frac{\text{МТ}}{\text{БВ}}$	<0.30	0.23
		Коефіцієнт загальної податкової стійкості	$K_{\text{ЗПС}} = \frac{\text{ПД}}{\text{БВ}}$	≥ 0.2–0.5	0.21
		Коефіцієнт покриття видатків міжбюджетними трансфертами	$K_{\text{ПТ}} = \frac{\text{МТ}}{\text{БД}}$	< 0.3	0.25
Аналіз фінансової самостійності	0.33	Коефіцієнт бюджетної залежності	$K_{\text{З}} = \frac{\text{МТ}}{\text{БД} + \text{МТ}}$	≤ 0.10	0.30
		Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів	$K_{\text{ДЗ}} = \frac{\text{МТ}_{\text{Д}}}{\text{МТ}}$	< 60	0.24
		Коефіцієнт податкової самостійності	$K_{\text{ПА}} = \frac{\text{ПД}}{\text{БД}}$	≥ 0.3	0.25
		Коефіцієнт стійкості дохідної бази	$K_{\text{СВ}} = \frac{\text{ПД}}{\text{БД} + \text{НД}}$	≥ 0.6	0.21
Аналіз ефективності бюджету	0.30	Коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету	$K_{\text{БД}} = \frac{(\text{ББ} - \text{БВ})}{\text{БВ}}$	≤ 0	0.29
		Коефіцієнт бюджетної результативності	$K_{\text{БР}} = \frac{\text{БД}}{\text{Ч}}$	↑	0.22
		Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення	$K_{\text{БЗ}} = \frac{\text{БВ}}{\text{Ч}}$	↑	0.22
		Показник стабільності дохідної частини бюджету	$K_{\text{СД}} = \frac{\text{ПД}}{\text{МТ}}$	≥ 1	0.27

Примітка: БД – бюджетні доходи; БВ – бюджетні видатки;
 МТ – міжбюджетні трансферти з державного бюджету;
 ПД – податкові доходи; МТ_Д – сума дотацій вирівнювання;
 НД – неподаткові доходи; Ч – середня чисельність населення за рік.

За даними звітності бюджету Вінницької області за 2011–2015 рр. проведено розрахунки представлених у *табл. 2* коефіцієнтів.

Відповідно до виконання принципу збалансованості, згідно з яким повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період, коефіцієнт бюджетного покриття показує відповідність власних доходів місцевих бюджетів і повноважень, покладених на місцеві органи влади (Кп), здатність бюджету області покривати видаткову частину за рахунок власних доходів [4]. Позитивною тенденцією цього показника

є зростання. Відповідно пропонується встановити оптимальну межу коефіцієнта бюджетного покриття, яка характеризує бюджет як фінансово стійкий – вище 0.6; середній ступінь фінансової стійкості – від 0.2 до 0.6; низький ступінь фінансової стійкості визначається при значенні коефіцієнта менше як 0.2. Розраховані показники коефіцієнта бюджетного покриття протягом 2011–2015 рр. знаходяться приблизно на однаковому рівні 0.471–0.342, що свідчить про середній рівень розвитку Вінницької області.

Зниження коефіцієнта бюджетного покриття обумовлено тим, що видаткова частина бюджету області з кожним роком динамічно зростає, а власні доходи знижуються.

Коефіцієнт стійкості характеризує залежність бюджету Вінницької області від трансфертів. Зниження цього коефіцієнта позитивно впливає на місцевий бюджет, оскільки знижується об'єм трансфертів з міського та державного бюджетів [5]. Запропоновано встановити, що низькому рівню фінансової стійкості відповідає значення цього показника на рівні вище 0.3, оскільки вважається, що в умовах підвищення самостійності регіонів видатки місцевих бюджетів повинні фінансуватися більшою мірою за рахунок власних коштів, а не за рахунок доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, чи за рахунок самих трансфертів, що знижує зацікавленість органів місцевого самоврядування у нарощуванні дохідної бази. Натомість, показник стійкості у Вінницькій області не мав значення в межах норми (≥ 0.3). Це вказує на те, що в структурі доходів є "залучений" капітал у вигляді трансфертів, а також на низький рівень фінансової стійкості в цьому регіоні.

Величина коефіцієнта загальної податкової стійкості залишалася в межах норми ($\geq 0.2-0.5$). Протягом 2011–2015 рр. практично постійно спостерігалася стабільність коефіцієнта в межах 0.27–0.32. Відношення податкових надходжень до загальної суми видатків без урахування трансфертів вказує на те, у скільки разів видатки перевищують податкові надходження. Підвищення цього показника свідчить про перевищення темпів зростання видатків першого та другого кошиків над темпами зростання податкових надходжень, що є негативним проявом підвищення залежності місцевих бюджетів від державного і виявляється у збільшенні частки трансфертів у доходах.

Міру впливу державної влади на формування доходів місцевих бюджетів відображає коефіцієнт покриття видатків міжбюджетними трансфертами, оскільки між значенням чисельника і сумою трансфертів, переданих до державного бюджету або одержаних з державного бюджету, існує прямо пропорційна залежність. Відповідно, якщо значення цього коефіцієнта буде меншим ніж 0.3, то це свідчитиме про реальне забезпечення децентралізації фінансових ресурсів

на рівні місцевих бюджетів. Коливання коефіцієнта вилучення коштів до державного бюджету в межах від 0.3 до 0.5 свідчатиме про нормальний рівень фінансової стійкості, адже в загальній структурі доходів місцевих бюджетів більша частка припадатиме на власні дохідні джерела, що узгоджує інтереси місцевих та державних органів влади. Значення коефіцієнта від 0.5 до 0.6 відобразатиме зниження зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні дохідної бази за умов діючого підходу до фінансового вирівнювання розвитку територій та зростанням обсягів міжбюджетних трансфертів, що відповідатиме нестійкому стану, а в разі значення цього показника вище 0.6 свідчатиме про значну фінансову залежність органів місцевого самоврядування від фінансових ресурсів загальнодержавного значення. Стосовно Вінницької області, то показник є досить високим і протягом 2011–2015 рр. поступово підвищувався з 1.37 до 1.97, що вказує на зростання ролі міжбюджетних трансфертів. Показник відображає негативну тенденцію в розвитку бюджетних процесів регіону і свідчить, що місцеві бюджети області потребують великої кількості фінансового ресурсу для вирівнювання своєї фінансової спроможності.

Коефіцієнт бюджетної залежності показує частку власних доходів місцевого бюджету в загальному обсязі доходів та характеризує ступінь самостійності адміністративної одиниці за рахунок власних коштів. Чим вищий коефіцієнт, тим більш залежною є адміністративно-територіальна одиниця [6]. Значення коефіцієнта фінансової залежності за результатами розрахунків характеризуються стабільністю, коливаються в межах 0.63–0.66 при нормативному значенні показника < 0.1 , що свідчить про досить високу залежність місцевих органів влади від фінансування з державного бюджету та неспроможність організувати розвиток територій відповідно до умов господарювання та фінансового потенціалу.

На рівень фінансової забезпеченості місцевого бюджету суттєво впливає такий показник, як частка дотацій у загальній сумі трансфертів. Протягом 2011–2014 рр. значення аналізованого показника перебуває на рівні, близькому до критичного, і становить 0.61–0.59 при нормі < 0.6 , при цьому у 2015 р. знизилося в п'ять разів порівняно з попередніми роками і становило 0.055.

Така ситуація є позитивною для місцевих органів влади явищем, оскільки свідчить про низьку концентрацію офіційних трансфертів у сукупних доходах місцевого бюджету Вінницької області за цей період.

Інтегральний показник фінансової стійкості дохідної бази Вінницької області в 2011 р. становив 0.59, що відповідає рекомендованому значенню ≥ 0.6 . З 2012–2013 рр. спостерігалася негативна

тенденція – підвищення коефіцієнта до 0.77, що на 0.18 пункти більше порівняно з попереднім роком. У 2014 р. показник суттєво знизився на 0.36 пунктів і становив 0.38, що є позитивним. Очікуване зростання забезпечується за рахунок податкових і неподаткових надходжень, частка яких у сукупному доході бюджету збільшилася. У 2015 р. показник мав значення 0.69, тобто зріс на 0.31 пункти.

Дестабілізація фактора фінансової стійкості дохідної бази територіальних бюджетів залежить від перевищення темпів зростання поточних витрат над темпами зростання власних дохідних можливостей територій. Так, у Вінницькій області співвідношення зміни обсягів поточних витрат перевищило зміну податкових і неподаткових доходів. Значне перевищення темпів зростання цих витрат над обсягом власних доходів призводить до погіршення фінансової стійкості дохідної бази територіальних бюджетів у результаті розбалансування дохідних можливостей і необхідності виконання першочергових витратних зобов'язань.

Стосовно коефіцієнта дефіцитності місцевого бюджету, то протягом аналізованого періоду рівень дефіцитності аналізованого бюджету мав тенденцію до незначного коливання в межах від -0.5 до -0.6 , що відповідає рекомендованому значенню ≤ 0 та свідчить про певну збалансованість між доходами і видатками місцевого бюджету Вінницької області.

Загальний рівень забезпеченості фінансовими ресурсами на душу населення показує коефіцієнт бюджетної результативності по загальних доходах. Динаміка коефіцієнта бюджетної результативності за 2011–2015 рр. відображає зростання суми доходів, що припадає на одного жителя Вінницької області. Зокрема, у 2012 р. значення аналізованого показника зменшилося на 0.12 пункти порівняно з 2011. Протягом 2013–2015 рр. показник збільшився на 0.61 пункти, що є позитивним явищем та свідчить про підвищення рівня забезпеченості жителів регіону доходами місцевого бюджету.

Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення відображає, скільки було надано товарів та послуг з бюджету територіальної громади кожному місцевому жителю. Зміна коефіцієнта бюджетної забезпеченості населення впродовж 2011–2015 рр. з 3.65 до 6.89 свідчить про зростання частки видатків, яка припадає на одного жителя Вінницької області, що є позитивною тенденцією.

Показник стабільності дохідної частини бюджету протягом аналізованих 2011–2015 рр. відповідав рекомендованому значенню ≥ 1 і коливався в межах 0.41–0.49, що свідчить про стійкість дохідної частини бюджету Вінницької області.

Кожен блок аналізу складається з системи показників, спрямованих на дослідження та аналіз найважливіших складових фінансової стійкості місцевого бюджету.

Аналіз збалансованості місцевого бюджету характеризує ступінь покриття видатків за рахунок різних джерел доходів: податкових, неподаткових надходжень, міжбюджетних трансфертів, загальної суми доходів. За аналізований період укрупнений стандартизований показник за блоком збалансованості місцевого бюджету Вінницької області зростав з 2.79 до 3.25.

Аналіз фінансової самостійності дає змогу оцінити рівень децентралізації бюджетної системи та досягнення однієї з цілей регулювання міжбюджетних відносин – підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів. Тому надзвичайно важливе значення має порівняння рівня фінансової самостійності місцевих бюджетів до і після вирівнювання, дослідження його зміни в динаміці. Укрупнений стандартизований показник за блоком фінансової самостійності Вінницької області протягом аналізованих років з показника 1.64 у 2011 р. знизився до 1.049 у 2015 р.

Стратегічним орієнтиром формування фінансової політики центральних органів влади виступає аналіз самостійності, а такі блоки аналізу, як аналіз фінансової збалансованості та ефективності бюджету є підставою для використання системи стимулів та штрафів до місцевих органів влади. Укрупнений стандартизований показник за блоком ефективності місцевих бюджетів протягом 2011–2015 рр. підвищувався з 5.33 до 9.01.

Характеризуючи порогові значення інтегрального показника фінансової стійкості місцевих бюджетів, ряд науковців нормальним фінансовим станом бюджету пропонують вважати такий, при якому інтегральний коефіцієнт фінансової стійкості бюджету знаходиться в межах 0.7–0.8. Найбільш бажаним є наближення такого коефіцієнта якомога ближче до 1. Проте, враховуючи особливості реалізації політики децентралізації фінансових ресурсів, економічні реалії та державний устрій України, досягти абсолютного рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів на сьогодні дуже важко. Для узагальнюючої оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету регіону та виявлення загальних тенденцій доцільно розрахувати інтегральний показник фінансової стійкості з урахуванням ваги кожного з показника цієї групи. Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості місцевого бюджету проводиться як сума укрупнених стандартизованих показників за блоками аналізу з урахуванням ваги кожного блоку [3]:

$$ІП_{фс} = УСП_{фз} \cdot g_{фз} + УСП_{фсам} \cdot g_{фсам} + УСП_{еб} \cdot g_{еб},$$

де $ІП_{фс}$ – інтегральний показник фінансової стійкості місцевого бюджету;

$УСП_{фз}$ – укрупнений стандартизований показник за блоком фінансової збалансованості;

$УСП_{фсам}$ – укрупнений стандартизований показник за блоком фінансової самостійності;

УСП_{еб} – укрупнений стандартизований показник за блоком ефективності місцевих бюджетів;
 $g_{фз}$, $g_{фсам}$, $g_{еб}$ – вага укрупненого стандартизованого показника за блоком фінансової збалансованості, фінансової самостійності та ефективності бюджету відповідно.

Розрахуємо інтегральний показник фінансової стійкості Вінницької області за 2011 р.:

$$П_{фс} = 2.798 \cdot 0.37 + 1.676 \cdot 0.33 + 5.333 \cdot 0.30 = 3.187.$$

Аналогічно розраховуємо інтегральні показники за 2012, 2013, 2014 та 2015 рр.

Отримані значення розрахованих показників занесено в *табл. 3*, що дає змогу провести рейтингову оцінку бюджетів регіону за п'ять років.

Результати аналізу, представлені у *табл. 3*, вказують на те, що протягом 2011–2015 рр. бюджет Вінницької області є стійким. Аналіз формування і використання зведеного бюджету Вінницької області свідчить, що за цей період найбільшу частку в його доходах мають трансферти. Разом із трансфертами основу формування фінансових ресурсів зведеного бюджету Вінницької області становлять податкові надходження.

Висновки. Підвищення інтегрального показника фінансової стійкості бюджету є наслідком збільшення власних надходжень до бюджету, але зростання залежності від фінансової допомоги з державного бюджету залишається дуже високим. Основна проблема стійкості Вінницької області – висока фінансова залежність органів місцевого самоврядування від фінансових ресурсів загальнодержавного значення.

Отже, необхідно розробляти стратегію стабільного розвитку (нарощування бюджетних можливостей), яка передбачає активізацію роботи органів місцевого самоврядування з розширення податкових та неподаткових джерел формування дохідної частини бюджету за рахунок виявлення резервів та використання альтернативних джерел формування фінансових ресурсів органів місцевої влади.

Фінансова стійкість свідчить про деякі проблеми з фінансуванням видатків за рахунок власних джерел, тому у регіоні виникає потреба у залученні додаткових ресурсів, які перераховуються на довготривалій основі, що в перспективі дозволить стабілізувати його стан та забезпечити динамічний розвиток. Також необхідно розробляти стратегію стабільного розвитку (нарощування бюджетних можливостей), яка передбачає активізацію роботи органів місцевого самоврядування з розширення податкових та неподаткових джерел формування дохідної частини бюджету за рахунок виявлення резервів та використання альтернативних джерел формування фінансових ресурсів органів місцевої влади.

Таблиця 3

**Результати комплексного аналізу фінансової стійкості бюджету
Вінницької області за 2011–2015 рр.**

Аналіз	Коефіцієнт	Значення стандартизованих показників з урахуванням їх значущості				
		2011	2012	2013	2014	2015
Фінансової збалансованості	Бюджетного покриття	0.471	0.355	0.373	0.364	0.342
	Стійкості бюджету	0.646	0.670	0.641	0.638	0.674
	Загальної податкової стійкості	0.310	0.300	0.320	0.300	0.270
	Покриття видатків міжбюджетними трансфертами	1.371	1.888	1.717	1.748	1.972
	УСП_{фз}	2.798	3.213	3.051	3.050	3.258
Фінансової самостійності	Бюджетної залежності	0.639	0.653	0.632	0.636	0.663
	Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів	0.614	0.599	0.61	0.591	0.055
	Податкової самостійності	0.657	0.847	0.858	0.830	0.809
	Стійкості доходної бази	0.599	0.747	0.77	0.386	0.697
	УСП_{фсам}	1.676	1.623	1.664	1.596	1.049
Ефективності бюджету	Дефіцитності місцевого бюджету	-0.528	-0.644	-0.626	-0.635	-0.657
	Бюджетної результативності	1.724	1.604	1.740	1.927	2.359
	Бюджетної забезпеченості населення	3.658	4.518	4.661	5.281	6.898
	Показник стабільності доходної частини бюджету	0.479	0.448	0.499	0.475	0.41
	УСП_{еб}	5.333	5.926	6.274	7.048	9.010
Інтегральний показник фінансової стійкості місцевого бюджету, П_{фс}		3.187	3.500	3.559	3.768	4.254

Джерело: розраховано автором.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лисяк Л. В., Дяченко М. К. Оцінка бюджетної стійкості: регіональний аспект. Вісн. Дніпропетров. держ. фінансової академії. Економічні науки. 2011. № 2. С. 62–68.
2. Костирко Л. А., Велентейчик Н. Ю. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. Фінансовий простір. 2016. № 1(21). С.83–90.
3. Корнєєв М. В. Удосконалення теоретико-методологічного забезпечення узагальнюючої оцінки рівня фінансової автономії. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 7 (97). С. 229–236.
4. Воробйов Ю. М., Когут І. А. Формування фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах підвищення самостійності регіонів : монографія. Мелітополь : ММД, 2012. 249 с.
5. Фещенко Л. В. Оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів. Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси. 2013. № 2. С.143–146.
6. Павелко А. В., Чугунов І. Я. Бюджетна політика економічного розвитку. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2015. № 2. С. 64–73.
7. Максютя А. А., Чугунов І. Я. Бюджетна складова суспільного розвитку. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2012. № 3. С. 45–54.
8. Чугунов І. Я. Планування дохідної частини місцевих бюджетів. Фінанси України. 2001. № 12. С. 38–47.
9. Офіційний сайт Департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації. URL : <http://vingfu.gov.ua>.
10. Бюджет України 2013 : стат. зб. ; виконавці: Л. М. Калініченко, Г. В. Гайдученко, Т. А. Пивоваренко, Н. П. Тригуб. Київ : М-во фінансів України, 2014. 244 с.
11. Бюджет України 2015 : стат. зб. URL : [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf)
12. Офіційний сайт Вінницької обласної державної адміністрації. URL : www.vin.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2017.

Hnydiuk I. Financial stability of the budget of Vinnitsa region.

Background. Responsibility of local authorities for the results of their financial activities increases due to administrative-territorial reform and ensuring independence of local budgets. This leads to improvement of the mechanism of analysis of financial stability of local budgets to assess the effectiveness of fiscal policy at the local level. The solution to this problem is possible by using a complex system of financial stability analysis, which provides information on the effectiveness of local government, the level of financial independence from government and sufficient funds for their duties and obligations.

The aim of the study is a comprehensive assessment of financial stability of local budgets of Vinnitsa region.

Materials and methods. The basis of the study were methods of generalisation, comparison, analysis and synthesis – to determine the general and specific features in the components of the financial stability of local budgets, ratio analysis - to carry out a comprehensive analysis of the financial sustainability of local budgets. Information base

was formed from scientific research of domestic and foreign scholars and experts, statistical data and Internet sources.

Results. Describing thresholds of integral index of financial stability of local budgets we should note that a number of scientists suggest that normal financial conditions of a budget are those in which the integral factor of financial stability of a budget is within 0.7-0.8. The most desirable coefficient is the one as close to 1 as possible. However, given the peculiarities of the policy of decentralization of financial resources, economic realities and political system of Ukraine, nowadays it is very difficult to achieve absolute financial stability of local budgets.

Conclusion. Increasing the integral index of financial stability of the budget is the result of increasing the revenue, but growth of dependence on financial aid from the state budget remains very high. The main problem of stability of Vinnitsa region is the high financial dependence of local governments on the financial resources of national importance.

Keywords: budget, financial stability, decentralization, region, income, expenditures, transfers.

REFERENCES

1. *Lysjak L. V., Djachenko M. K.* Ocinka bjudzhetnoi' stijkosti: regional'nyj aspekt. *Visn. Dnipropetrov. derzh. finansovoi' akademii'*. Ekonomichni nauky. 2011. № 2. S. 62–68.
2. *Kostyrko L. A., Velentejchuk N. Ju.* Metodichni zasady kompleksnogo analizu finansovoi' stijkosti miscevyh bjudzhetiv. *Finansovyj prostir*. 2016. № 1(21). S.83–90.
3. *Kornjejev M. V.* Udoskonalennja teoretyko-metodologichnogo zabezpechennja uzagal'njujuchoi' ocinky rivnja finansovoi' avtonomii'. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. 2009. № 7 (97). S. 229–236.
4. *Vorobjov Ju. M., Kogut I. A.* Formuvannja finansovoi' stijkosti miscevyh bjudzhetiv v umovah pidvyshhennja samostijnosti regioniv : monografija. Melitopol' : MMD, 2012. 249 s.
5. *Feshhenko L. V.* Ocinka finansovoi' stijkosti miscevyh bjudzhetiv. *Zovnishnja torgivlja: pravo, ekonomika, finansy*. 2013. № 2. S.143–146.
6. *Pavelko A. V., Chugunov I. Ja.* Bjudzhetna polityka ekonomichnogo rozvytku. *Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu*. 2015. № 2. S. 64–73.
7. *Maksjuta A. A., Chugunov I. Ja.* Bjudzhetna skladova suspil'nogo rozvytku. *Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu*. 2012. № 3. S. 45–54.
8. *Chugunov I. Ja.* Planuvannja dohidnoi' chastyny miscevyh bjudzhetiv. *Finansy Ukrainy*. 2001. № 12. S. 38–47.
9. *Oficijnyj sajt Departamentu finansiv Vinnyc'koi' oblasnoi' derzhavnoi' administracii'*. URL : <http://vingfu.gov.ua>.
10. *Bjudzhet Ukrainy 2013* : stat. zb. ; vykonavci: L. M. Kalinichenko, G. V. Gajduchenko, T. A. Pyvovarenko, N. P. Trygub. Kyi'v : M-vo finansiv Ukrainy, 2014. 244 s.
11. *Bjudzhet Ukrainy 2015* : stat. zb. URL : [http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20\(with%20cover\).pdf](http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Budget%20of%20Ukraine%202015%20(with%20cover).pdf).
12. *Oficijnyj sajt Vinnyc'koi' oblasnoi' derzhavnoi' administracii'*. URL : www.vin.gov.ua.

УДК 005:368.025.6

ЛАНГ Сергій, аспірант кафедри страхування ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана"

МОДЕЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВИКА

Розглянуто та проаналізовано існуючі підходи до процесу та системи управління фінансовими ризиками страхової організації, на основі чого запропонована власна адміністративна модель організації системи управління фінансовими ризиками страховика.

Ключові слова: фінансовий ризик страхової організації, система управління фінансовими ризиками страховика, страховий менеджмент, ризик-менеджмент.

Ланг С. Модель системы управления финансовыми рисками страховщика. Рассмотрены и проанализированы существующие подходы к процессу и системе управления финансовыми рисками страховой организации, на основе чего предложена собственная административная модель организации системы управления финансовыми рисками страховщика.

Ключевые слова: финансовый риск страховой организации, система управления финансовыми рисками страховщика, страховой менеджмент, риск-менеджмент.

Постановка проблеми. Економічна ефективність механізму страхування залежить від здатності страхової організації виконувати зобов'язання за договором страхування при настанні страхового випадку, тому велика роль відводиться оцінці та прогнозуванню фінансового стану страховика, тобто врахуванню різних варіантів впливу системи фінансових ризиків, що забезпечується ефективною системою управління ними. При цьому економічна сутність фінансового стану страховика багато в чому визначається фінансовим результатом страхової діяльності, а саме: раціональністю використання фінансових ресурсів та відповідністю дій страховика ризиковій сутності страхування. Зважаючи на це, система управління фінансовими ризиками страхової організації є ключовим елементом та підсистемою страхового менеджменту, що визначає актуальність дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. Вагомий вплив на дослідження системи управління фінансовими ризиками страхової організації здійснили розробка та затвердження на рівні законодавства вимог до організації і функціонування системи управління ризиками страховика [1], а також наукові розвідки таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених, як: Ю. Немцева, А. Баранов, Є. Козлова [2–4] та ін.,

© Ланг С., 2017

де змістовно розглянуто процес та систему управління фінансовими ризиками страховика на теоретичному рівні, проте проблема імплементації теоретичних доробок на практиці є досі актуальною.

Незважаючи на вагомні наукові здобутки у дослідженні системи управління фінансовими ризиками страховика, слід відзначити відсутність напрацювань щодо їх практичного втілення, що обумовлює необхідність проведення досліджень у цьому напрямку.

Метою статті є розробка моделі системи управління фінансовими ризиками страхової організації шляхом імплементації існуючих наукових здобутків та напрацювань у сфері управління фінансовими ризиками страховика. Для цього поставлено такі завдання: розглянути та проаналізувати існуючі підходи до процесу та системи управління фінансовими ризиками страхової організації, розробити власну модель організації системи управління фінансовими ризиками страховика.

Матеріали та методи. У процесі дослідження використано методи порівняння, аналізу, індукції та дедукції.

Результати дослідження. Відповідно до Розпорядження Нацкомфінпослуг № 295 від 04.02.2014 [1] з метою уникнення та мінімізації ризиків, пом'якшення їх наслідків, зменшення вразливості до них страховик зобов'язаний запровадити систему управління ризиками, що включає стратегію управління та реалізацію управління ризиками (рис. 1). Контроль за дотриманням страховиком вимог до системи управління ризиками здійснюється регулятором відповідно до законодавства.



Рис. 1. Система управління фінансовими ризиками страхової організації (організаційний підхід)

Джерело: розроблено автором на основі [1].

Цим Розпорядженням "управління ризиками" визначено як "процес, спрямований на виявлення, визначення, оцінку та врегулювання ризиків, а також контроль за дотриманням допустимих меж ризиків" [1]. При цьому страховик може розширити перелік ризиків, визначених вимогами, з метою вдосконалення практики управління ними. Процес управління ризиками передбачає розробку та запровадження модулів розрахунку (автономних компонентів системи управління ризиками, призначених для оцінки окремого ризику) для кожного з ризиків, що впливають на діяльність страхової організації. При управлінні ризиками та запровадженні модулів розрахунку жоден ризик не може бути неврахованим або врахованим двічі, може враховуватися позитивний вплив диверсифікації ризиків.

Стратегія управління ризиками затверджується наглядовою радою або, у разі, якщо вона не створена, виконавчим органом страховика.

Істотні зміни у діяльності страховика, зокрема щодо видів страхування, що здійснює страховик, введення нових страхових програм, значні організаційні, операційні та інші події, зобов'язують страховика переглянути та за необхідності внести зміни до стратегії управління ризиками [1].

Наведений організаційний підхід до системи управління ризиками відповідно до [1] цілком відповідає завданням страхового менеджменту, зокрема, ризик-менеджменту, з огляду на розмежування стратегії (підходів до провадження самого процесу) та реалізації управління ризиками (фактичної імплементації стратегії). Зважаючи на те, що діяльність будь-якої страхової організації включає як загальні, властиві кожній комерційній організації бізнес-процеси, так і специфічні для предметної галузі страхування, можливі відмінності за функціональною структурою побудови цих бізнес-процесів різними страховиками [2, с. 70]. Застосування цього підходу надає переваги гнучкості процесу управління ризиками, яка виявляється у можливості його швидкого пристосування до поточних змін у внутрішньому чи зовнішньому середовищі страховика за рахунок механізму ідентифікації ризиків та розподілу відповідальності між суб'єктами управління.

Процес управління ризиками страхової організації А. Баранов визначає таким чином: "Управління ризиками страховика – це цілеспрямована діяльність компанії щодо ідентифікації, оцінки, контролю та моніторингу ризиків, які можуть завдати небезпеки ресурсам страхової компанії або її здатності виконувати страхові зобов'язання та приносити прибуток" [3, с. 25].

Такий підхід надає більш розширене визначення процесу, з точки зору послідовності його етапів. Спираючись на це визначення та процесний підхід до організації, в рамках якого будь-яку сукупність елементів взаємопов'язує відповідна сукупність процесів, систему управління фінансовими ризиками страхової організації утворюють чотири етапи (рис. 2).

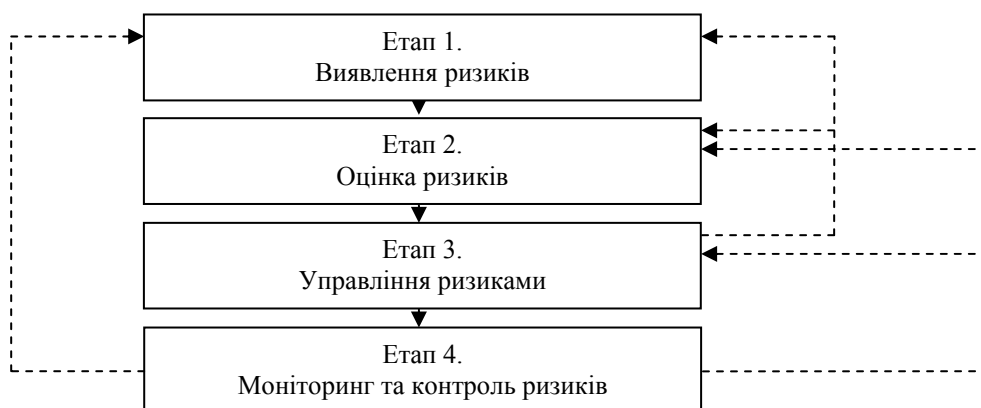


Рис. 2. Система управління фінансовими ризиками страхової організації (процесний підхід)

Джерело: розроблено автором на основі [2–4].

Перший етап передбачає ідентифікацію ризиків за сферами їх виникнення (внутрішні та зовнішні ризики). На другому – оцінка ризиків забезпечується за допомогою різних методів залежно від наявних умов визначеності, часткової чи повної невизначеності (наприклад, розрахунково-аналітична, ймовірнісна, експертна оцінка). На третьому етапі відбираються методи управління ризиками: ухилення від ризиків, локалізації ризиків, диверсифікації ризиків (полягають у розподілі загального ризику), компенсації ризиків (пов’язані зі створенням механізмів попередження небезпеки). На четвертому, останньому етапі ризик-менеджменту, оцінюється поточна зміна ризиків, у разі потреби коригуються плани, змінюється тактика поведінки страхової компанії на ринку [4, с. 99–102].

У рамках процесного підходу система управління фінансовими ризиками страхової організації представлена чіткою послідовністю етапів (1–4). Обернені ж зв’язки (позначені пунктиром на рис. 2) реалізуються таким чином:

- на етапі управління: вибір конкретного методу може вимагати повторної ідентифікації ризиків та перегляду методів чи результатів оцінки залежно від поточних умов;
- на етапі моніторингу та контролю: крім перегляду результатів попередніх етапів, можливим також стає виникнення нових ризиків, які вимагають ідентифікації.

Таким чином, описана з точки зору процесного підходу система є замкненою, тобто вихідна точка системи збігається з вхідною.

Згідно з організаційним підходом до системи управління ризиками [1] виконавчий орган страховика є відповідальним за практичну реалізацію (імплементацію) основних елементів системи управління

ризиками, визначених стратегією. За цією схемою імplementація управління ризиками страхової організації передбачає:

- розподіл функцій, обов'язків, повноважень та відповідальності за управління ризиками, що охоплює всі організаційні рівні та підрозділи страховика. Інформація щодо розподілу функцій, обов'язків, повноважень, відповідальності, підпорядкованості та підзвітності підрозділів має бути доведена до відома працівників страховика;
- розробку та затвердження внутрішніх документів, якими регулюється політика щодо управління ризиками під час здійснення андеррайтингу, формування страхових резервів, управління активами та пасивами, інвестиційної діяльності, перестраховування;
- забезпечення постійної адекватності й ефективності внутрішніх документів шляхом внесення до них відповідних змін у відповідь на зміни зовнішніх або внутрішніх чинників;
- розробку та затвердження внутрішніх положень та процедур щодо визначення кількісних характеристик ризику та здійснення періодичного перегляду (щонайменше один раз на рік) цих процедур та положень з метою їх актуалізації;
- створення окремого підрозділу з оцінки ризиків (або призначення працівника, відповідального за оцінку ризиків) та здійснення контролю за його роботою;
- постійне підвищення кваліфікації працівників шляхом вивчення найкращого досвіду щодо управління ризиками;
- забезпечення дотримання вимог щодо платоспроможності з урахуванням рівня прийнятих ризиків [1].

Підрозділ страховика, що виконує функцію оцінки ризиків, має підпорядковуватися безпосередньо голові виконавчого органу та мати відповідні повноваження щодо доступу до інформації, необхідної для оцінки ризиків. Він є відповідальним за:

- виявлення, визначення, оцінку ризиків;
- збір необхідної інформації для здійснення оцінки ризиків та забезпечення безперервного контролю за ризиками;
- розробку та актуалізацію модулів ризиків;
- контроль за порушенням допустимих меж ризиків;
- проведення стрес-тестування;
- надання рекомендацій виконавчому органу страховика з врегулювання ризиків;
- надання звітів виконавчому органу стосовно проведеної роботи, а також щодо розміру капіталу, необхідного для покриття неочікуваних збитків і збитків, пов'язаних з ризиками;
- надання пропозицій щодо заходів покращання ефективності системи управління ризиками [1].

У рамках поєднання розглянутих організаційного та процесного підходів запропоновано власну адміністративну модель системи управління фінансовими ризиками страхової організації (рис. 3). Опис цієї моделі передбачає визначення термінів.

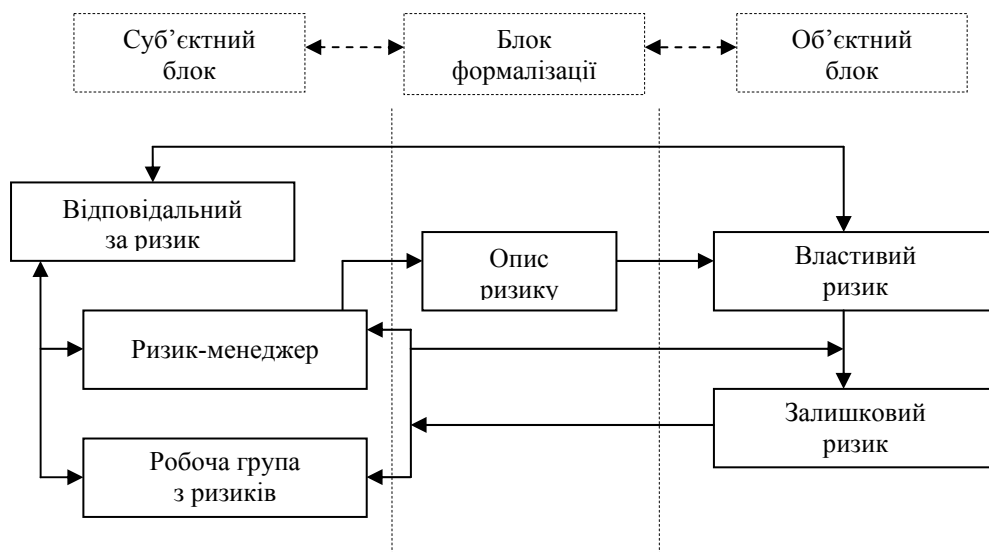


Рис. 3. Адміністративна модель системи управління фінансовими ризиками страхової організації

Джерело: розроблено автором.

Відповідальний за ризик – менеджер страховика, що відповідає за управління конкретним фінансовим ризиком або чинником ризику страхової організації.

Ризик-менеджер – співробітник страхової компанії, який має відповідні повноваження щодо доступу до інформації, необхідної для оцінки ризиків, та є відповідальним за виявлення, визначення, оцінку ризиків, збір необхідної інформації для здійснення оцінки ризиків та забезпечення безперервного контролю за ризиками, розробку та актуалізацію модулів ризиків, контроль за порушенням допустимих меж ризиків, проведення стрес-тестування, надання виконавчому органу страховика рекомендацій з врегулювання ризиків і звітів щодо проведеної роботи, а також розміру капіталу, необхідного для покриття неочікуваних збитків і збитків, пов'язаних з ризиками, пропозицій щодо заходів покращання ефективності системи управління фінансовими ризиками.

Властивий ризик – фінансовий ризик, до якого страхова організація схильна на певну звітну дату.

Залишковий ризик – частка властивого ризику, яка залишається після застосування до нього заходів з мінімізації.

Опис ризику – формалізований документ, в якому міститься основна інформація про фінансовий ризик: опис ризикової події, причини, що призвели до його настання, і зумовлені ним наслідки, розміри збитків, частота настання ризику і його вплив на діяльність підрозділів, опис заходів та ресурсів, необхідних для недопущення або ліквідації наслідків ризикової події, та осіб, відповідальних за реалізацію цих заходів.

Робоча група з ризиків – комітет у компанії, що визначає стратегію і стандарти компанії з управління фінансовими ризиками, бере участь у розгляді основних параметрів ризиків, а також здійснює постійний моніторинг ефективності процесу управління фінансовими ризиками.

Система управління фінансовими ризиками в рамках цієї моделі будується на принципах:

взаємозалежності та взаємопроникнення процесів кожного блоку (суб'єктного та об'єктного блоку, блоку формалізації) з усіма бізнес-процесами в компанії;

цілеспрямованості на зростання ефективності фінансової діяльності компанії, збільшення прибутковості та капіталу компанії;

забезпечення якісної та релевантної інформації та сучасних інформаційних технологій;

систематичності, структурованості, послідовності та своєчасності.

Опис ризику в блоці формалізації (рис. 4) включає опис ризикової події, причин, що призвели до настання, та її наслідків; оцінку розмірів збитків та частоти настання ризику, його впливу на діяльність інших підрозділів страховика; опис заходів та ресурсів, необхідних для ліквідації наслідків та майбутнього попередження ризикової події та осіб, відповідальних за реалізацію цих заходів.

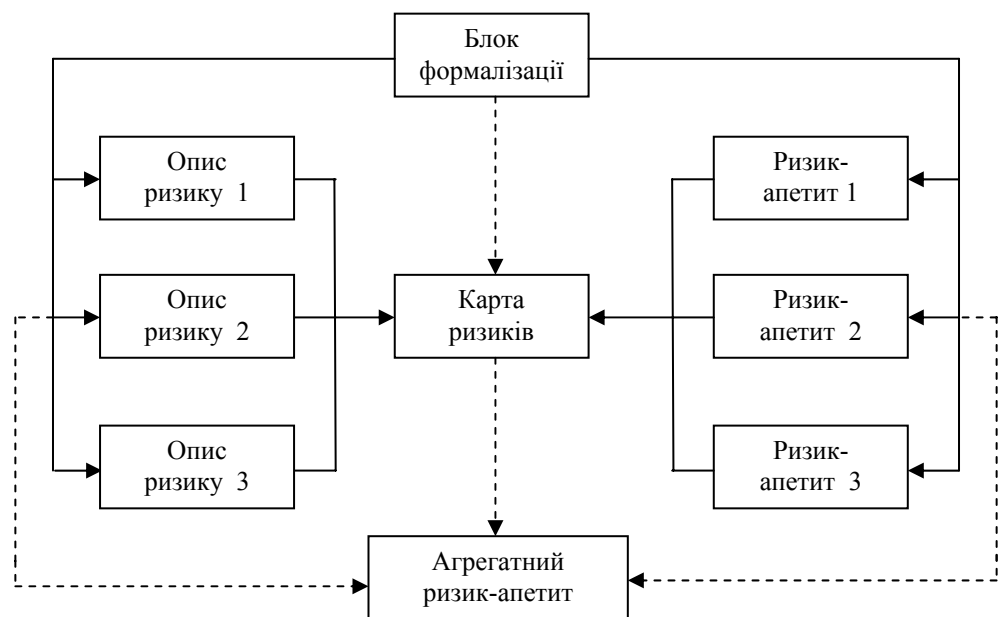


Рис. 4. Структура блоку формалізації у рамках адміністративної моделі системи управління фінансовими ризиками страхової організації

Джерело: розроблено автором.

Підготовка опису ризику є компетенцією відповідального за ризик, проте участь у підготовці необхідної інформації беруть також інші учасники суб'єктного блоку (робочі групи, експерти з ризиків та заходів з реагування на ризики, відповідальні керівники тощо). Опис ризику оновлюється відповідно до появи нових факторів впливу на оцінку ризиків.

Структура опису ризику містить: дату останнього оновлення; загальну інформацію про фінансовий ризик (назву ризику, відповідального за ризик, групу ризику, опис сутності ризику та факторів, що на нього впливають); інформацію щодо оцінки ризику (ймовірність настання, величина впливу, швидкість реалізації, значущість, стратегія реагування на ризик та вплив цього ризику на інші бізнес-процеси); заходи з управління ризиком (процедури, відповідальні особи, оцінка ефективності заходів); план надзвичайних заходів (дії, ресурси та очікуваний результат); оцінку планового та фактичного залишкового ризику.

На базі інформації, яка міститься в описі ризику, проводиться аналіз і оцінка ризику, результатом яких є побудована карта ризиків, в якій визначаються: сукупність подій, що мають одне джерело виникнення; сценарії розвитку та заходи щодо їх контролю; можливі наслідки та фактори щодо їх мінімізації та ймовірність того чи іншого сценарію розвитку.

Побудова карти фінансових ризиків компанії має на меті: формування загального розуміння відносної значущості певного ризику; ранжирування ризиків з метою планування заходів реагування на ризики; наочне представлення портфеля ризиків компанії.

Побудована карта ризиків наочно відображає концентрацію ризиків, групує їх залежно від ймовірності та масштабу впливу, що стає основою для ранжирування ризиків з метою планування дій з реагування та попередження ризиків. Вона містить інформацію щодо динаміки значущості ризику, ступеня ефективності контролю та моніторингу ризику, темпів реалізації ризик-події, можливості переходу ризику з однієї бізнес-зони в іншу.

Базовим параметром для визначення допустимих меж ризику (ризик-апетиту) є актуальні стратегічні цілі компанії. Ризик-апетит може переглядатись у разі виникнення потреби, але при цьому необхідно забезпечити можливість оцінки впливу фінансового ризику на порушення меж ризик-апетиту, у зв'язку з чим ризик-апетит повинен бути величиною, що може бути оціненою та вираженою набором прийнятних рівнів найбільш важливих фінансових показників.

Процесний підхід до системи управління фінансовими ризиками передбачає наявність чотирьох етапів (див. *рис. 2*). У рамках адміністративної моделі ця система розширюється ще трьома процесами (*рис. 5*).

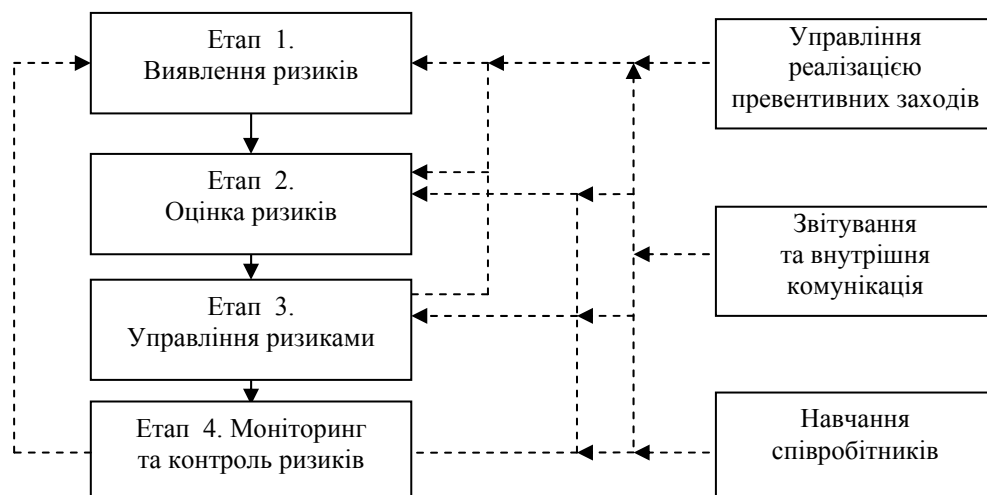


Рис. 5. Адміністративна модель системи управління фінансовими ризиками страхової організації (процесний аспект)

Джерело: розроблено автором.

Так, *перший* етап ідентифікація ризику передбачає відповідний оперативний обмін інформацією: відповідальні за ризики зобов'язані повідомити ризик-менеджерів про настання несприятливих подій у межах своїх бізнес-процесів, що загрожують реалізації бізнес-цілей компаній.

На *другому* етапі в рамках певного звітного періоду здійснюється оцінка ризиків, визначених стратегією управління ризиками, а також проводиться їх облік та перевірка, на основі чого актуалізується карта ризиків.

Третій етап передбачає реалізацію заходів, описаних у процесному підході, в рамках суб'єктного та об'єктного блоків системи управління.

На *четвертому* здійснюється моніторинг і контроль ризиків протягом усього життєвого циклу компанії, що забезпечує управління інформацією, яка уможливорює прийняття ефективних рішень щодо передбачення ризику.

Етап управління реалізацією превентивних заходів відносно всіх виявлених фінансових ризиків страхової організації передбачає визначення плану дій, спрямованих на зниження виявлених ризиків до прийняттого рівня.

Ризик-менеджмент у рамках цієї моделі реалізується за допомогою таких методів реагування:

контролю ризику – втілення заходів щодо зниження ймовірності або масштабу впливу ризику;

- передання* ризику – передання потенційних збитків, пов'язаних з фінансовим ризиком, третій стороні, що має можливість контролювати цей ризик (наприклад, у перестраховування);
- прийняття* ризику – передбачає відсутність додаткових заходів щодо зниження ризику і здійснення моніторингу ймовірності та масштабів впливу. Прийняття ризику можливо тільки в тому випадку, якщо він знаходиться в межах ризик-апетиту компанії;
- уникнення* ризику – повного припинення діяльності, що призводить до ризику. Прикладом таких дій є відмова від страхування певної групи ризиків у рамках андеррайтингової політики компанії.

Визначивши метод реагування на ризик, компанія визначає належні й своєчасні заходи щодо нього. Для визначення цих заходів розробляється план дій з управління ризиком, а також план надзвичайних заходів для ризиків з високим темпом реалізації чи значним масштабом впливу. Подібні плани заходів реагування містять інформацію відносно основних етапів, необхідних результатів, строків і відповідальних співробітників.

Відповідальний за ризик, що розробляє план заходів щодо реагування на ризик, здійснює регулярний контроль впровадження зазначених у ньому заходів і надає відповідні звіти. Відповідно до цього заходи щодо реагування повинні бути квантифікованими, здійсненними та строковими.

План заходів щодо управління ризиками повинен визначати: відповідального співробітника чи підрозділ; строк і періодичність виконання заходу; бюджет та додатковий бюджет виконання заходу; рівень залишкового ризику після виконання комплексу заходів.

Плани дій щодо управління фінансовими ризиками, а також усі зміни до них затверджуються робочою групою з ризиків компанії, що також є відповідальною за впровадження контрольних процедур.

При виборі методів реагування та контрольних процедур враховується рівень планового залишкового ризику та перевіряється, чи досягається його прийнятний рівень. Альтернативні контрольні процедури впливають як на ймовірність реалізації ризикових подій, так і на масштаби їх впливу. При плануванні контрольних процедур важливо, щоб залишковий ризик знаходився в межах встановленого ризик-апетиту. В іншому випадку необхідно передбачити додаткові управлінські процедури щодо реагування та контролю над ризиками.

На *етапі звітування* щодо управління фінансовими ризиками компанії передбачена наявність двох типів інформації: внутрішньої та

зовнішньої. Внутрішня інформація є результатом комунікації між структурними підрозділами страхової організації та її керівництвом, яка здійснюється відповідно до встановленої форми внутрішньої звітності. Вона спрямована передусім на закріплення відповідальності за проведення заходів з управління ризиками серед відповідальних за ризики, аналіз і оцінку заходів з управління ризиками, забезпечуючи таким чином: актуальність інформації щодо реалізації всіх процесів управління ризиками; консультативну діяльність щодо врахування думки всіх внутрішніх зацікавлених сторін у процесах управління ризиками; акумуляцію та консолідацію інформації щодо управління ризиками страхової організації з усіх внутрішніх джерел.

Внутрішня звітність компанії передбачає формування таких звітів: регулярна звітність відповідальних за ризики перед ризик-менеджером та робочою групою з ризиків щодо оцінки ризиків та реалізації заходів з управління ними. Вимоги щодо такої звітності встановлюються ризик-менеджерами або робочою групою; регулярна звітність ризик-менеджеру перед керівництвом страхової організації щодо функціонування та результатів системи управління ризиків у цілому.

Зовнішня звітність страховика щодо управління ризиками, в свою чергу, складається з: офіційної річної звітності страховика в частині надання звітних даних щодо управління ризиками (вимоги і строки такої звітності встановлюються регулятором); звітності щодо управління ризиками страховика за вимогою зовнішніх сторін, зацікавлених в аналізі управління ризиками (зовнішні аудитори, рейтингові агентства, фінансово-кредитні установи та ін.). Вимоги і строки такої звітності погоджуються страховиком із зовнішньою зацікавленою стороною.

Останньою складовою системи управління фінансовими ризиками страхової організації у рамках адміністративної моделі є *навчання співробітників*, оскільки саме від якості їх професійних компетенцій залежить результат провадження управління ризиками на кожному з етапів цього процесу.

Зазначені складові адміністративної моделі, які доповнюють класичну процесну модель (управління реалізацію превентивних заходів, звітування та внутрішня комунікація, навчання співробітників), безпосередньо впливають на кожен з інших етапів. Так, поліпшення якості професійних компетенцій співробітників страховика (безпосередньо у сфері ризик-менеджменту та загалом) збільшить ефективність функціонування кожної складової системи управління фінансовими ризиками; превентивні ж заходи спрямовані на мінімізацію негативних наслідків.

Висновки. Запропонована адміністративна модель системи управління фінансовими ризиками страховика поєднує організаційний та процесний підходи до організації цієї системи та описує адміністративний аспект процесу управління фінансовими ризиками страхової організації з огляду на систему внутрішньофірмових комунікацій, розподілу відповідальності, мотивів та методів прийняття управлінських рішень щодо них. Прикладна цінність запропонованої моделі полягає в тому, що вона описує аспект імплементації вимог регулятора, з одного боку, та теоретичні підходи до організації системи управління ризиками страховика – з іншого, в процесі функціонування страхової організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика : Розпорядження Нацкомфінпослуг від 04.02.2014 № 295. Офіційн. вісн. України. 2014. № 23. Ст. 720.
2. Немцева Ю. В. Проблемы формирования системы риск-менеджмента в страховой организации. 2014. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/problemu-formirovaniya-sistemy-risk-menedzhmenta-v-strahovoy-organizatsii.pdf>.
3. Баранов А. Л. Методологічні основи управління ризиками страхової компанії. 2014. URL : <http://kneu.edu.ua/userfiles/arch/14-4873.pdf>.
4. Козлова Е. В. Формирование системы риск-менеджмента в страховой организации. 2013. URL : http://aeterna-ufa.ru/sbornik/Mart2013_tom3.pdf#page=98.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2017.

Lanh S. Model of financial risk-management model of the insurance company.

Background. Efficiency of the insurance mechanism depends on the ability of the insurance company to fulfill obligations under the contract that is why assessing and forecasting the financial condition of an insurer (taking into account different variants of financial risk influence) is provided by effective system of financial risk-management. Therefore, the system of financial risk-management of the insurance company is a key element of insurance management and a subsystem of insurance management that makes the research relevant.

The **aim** of the article (research) is to elaborate model of financial risk-management system of the insurance company by implementing existing achievements and developments of financial risk-management of an insurer.

Materials and methods. In the course of research comparison, analysis, induction and deduction methods were used.

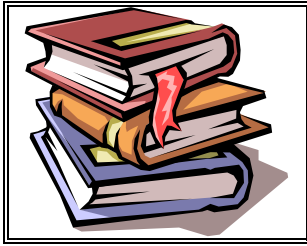
Results. Organizational (legislative requirements for the management, strategy and implementation of this process) and processing (sequence of steps) approaches to the system of financial risk-management of insurance organizations were considered in the article. The administrative model of a financial risk management system of the insurer was offered. It combines the described approaches regarding the organization of the system, and describes the administration of the internal aspect.

Conclusion. *The practical value of the proposed model is that it describes the aspect of implementation of legislative requirements and theoretical approaches to the organization of the risk-management system of the insurer within the framework of its main activities.*

Keywords: financial risk of the insurance company, financial risk-management system of the insurance company, insurance management, risk-management.

REFERENCES

1. *Pro zatverdzhennja Vymog do organizacii' i funkcionuvannja systemy upravlinnja ryzykamy u strahovyka* : Rozporjadzhennja Nackomfinposlug vid 04.02.2014 № 295. Oficijn. visn. Ukrai'ny. 2014. № 23. St. 720.
2. *Nemceva Ju. V.* Problemy formirovanija sistemy risk-menedzhmenta v strahovoj organizacii. 2014. URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-sistemy-risk-menedzhmenta-v-strahovoy-organizatsii.pdf>.3.3.
3. *Baranov A. L.* Metodologichni osnovy upravlinnja ryzykamy strahovoi' kompanii'. 2014. URL : <http://kneu.edu.ua/userfiles/arch/14-4873.pdf>.
4. *Kozlova E. V.* Formirovanie sistemy risk-menedzhmenta v strahovoj organizacii. 2013. URL : http://aeterna-ufa.ru/sbornik/Mart2013_tom3.pdf#page=98.



РИНКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 339.137.2:663.4

КАТРАН Марина, аспірант кафедри економічної теорії
та конкурентної політики Київського національного
торговельно-економічного університету

КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ ПИВА

Проаналізовано тенденції розвитку вітчизняного ринку пива, що сформувався під впливом структурних деформацій національної економіки. Розраховано та проаналізовано частку суб'єктів господарювання на вітчизняному ринку пива, значення ентропії ринкових часток, коефіцієнти ринкової концентрації, що дозволяє зробити висновок про те, що ринок пива є олігопольним, висококонцентрованим з нерівномірним розподілом часток суб'єктів господарювання.

Ключові слова: внутрішній ринок, ринок пива, глобальна конкуренція, обсяги ринку, індекс ННІ, коефіцієнт ринкових часток.

Катран М. Конкуренция на рынке пива. Проанализированы тенденции развития отечественного рынка пива, сформировавшегося под влиянием структурных деформаций национальной экономики. Рассчитаны и проанализированы доля субъектов хозяйствования на отечественном рынке пива, значение энтропии рыночных долей, коэффициенты рыночной концентрации, что позволяет сделать вывод о том, что рынок пива является олигопольным, высококонцентрированным с неравномерным распределением долей субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: внутренний рынок, рынок пива, глобальная конкуренция, объемы рынка, индекс ННІ, коэффициент рыночных долей.

Постановка проблеми. Процес формування та реалізації конкурентної політики України зумовлює необхідність дослідження сучасного стану конкурентного середовища на товарних ринках. Здійснення ефективної конкурентної політики є можливим лише після проведення своєчасного та професійного аналізу рівня конкуренції на певному товарному ринку. Дослідження вітчизняного ринку пива на предмет монополізації та концентрації дає змогу не лише оцінити ринок, а й запропонувати подальше регулювання як конкурентної ситуації, так і загального економічного становища на ринку. Вітчизняний ринок пива є одним з розвинених галузевих ринків з високим експортним потенціалом. У зв'язку з цим у статті проведено аналіз особливостей розвитку та стану конкурентного середовища на вітчизняному ринку пива як окремого сегмента агрегованого ринку алкоголю.

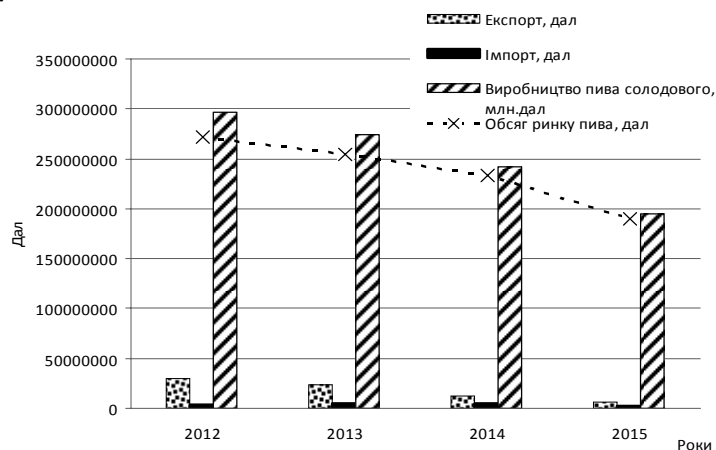
Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регулювання і розвитку внутрішнього ринку, в тому числі галузевих, досліджено у працях таких вітчизняних вчених-економістів, як: В. Лагутін, Ю. Уманців, В. Геєць, А. Герасименко, А. Ігнатюк, А. Мазаракі, О. Пустовойт, В. Точилін, Т. Осташко, В. Апопій, О. Міняйло, Ю. Городніченко, О. Талавера [1–11] та ін. Проте ряд питань ще залишаються дискусійними, недостатньо розкритими та обґрунтованими. Поглибленого дослідження потребує аналіз напрацьованого емпіричного досвіду та його адаптації до сучасних мінливих умов національної економіки.

Метою статті є дослідження стану конкуренції на вітчизняному ринку пива.

Матеріали та методи. Під час дослідження, проведеного на підставі ґрунтовного аналізу наукових праць зарубіжних і вітчизняних економістів, що вивчали вітчизняний ринок пива, використано матеріали Державної служби статистики України, щорічні звіти підприємств у галузі пивоваріння, застосовано сукупність новітніх методів наукового пізнання, системного підходу та узагальнення.

Результати дослідження. Пивна галузь займає значну нішу в харчовій промисловості України. Вона є прибутковою не лише для безпосередніх виробників та інвесторів, а й для держави, оскільки пивоварні компанії – великі платники податків. Найбільшими суб'єктами господарювання є: АВ InBev, ПАТ "Карлсберг Україна", ПАТ "Оболонь", Альянс Efes, SABMiller, Альянс ППБ і Oasis CIS.

Сучасний ринок пива сформувався під впливом структурних деформацій національної економіки, які призвели до скорочення рівня споживання, обсягів виробництва та зовнішньоторговельного обороту (рисунк).



Обсяги ринку пива, динаміка виробництва і динаміка зовнішньої торгівлі впродовж 2012–2015 рр.

(за відсутності прямої інформації щодо обсягів реалізації пива (деяких суб'єктів) обсяг ринку визначено таким чином: до обсягу виробництва товару суб'єктів господарювання, що діють на ринку, додано обсяг ввезення і віднято обсяг вивезення цього товару за межі ринку)

Джерело: складено та розраховано автором на основі [12].

У 2014–2015 рр. виробництво пива зменшилося на 29 %. Зазначені тенденції мали місце і в I півріччі 2016 р., протягом якого виробництво пива скоротилося на 8.5 %. Крім того, завантаження потужностей пивоварних заводів в Україні досягло свого історичного мінімуму і зараз у середньому становить 48.5 % від проектної потужності. Подальше падіння виробництва може призвести до закриття частини існуючих, але недовантажених пивоварних заводів.

З 2013 р. скоротилася і зовнішня торгівля пивом. Водночас, внаслідок девальвації гривні зниження купівельної спроможності населення України та відповідного зменшення споживання пива суттєво скоротились обсяги ввезення пива на митну територію України. Протягом 2014–2015 рр. експорт зменшився більше ніж у 3.5 раза, а імпорт – у 2 рази, у I півріччі 2016 р. (порівняно з аналогічним періодом 2015 р.), експорт – на 22.2 %, імпорт – на 28.6 %. Насамперед це пов'язано з призупиненням поставок пива до Росії (куди у 2013 р. надходило 2/3 експорту пива). Майже весь обсяг поставок припадав на ПАТ "Оболонь". Крім того, скоротився експорт до Молдови та Білорусі. Частину негативної динаміки вдалося компенсувати завдяки збільшенню поставок до країн Прибалтики та Польщі – до 2.4 млн дал. Імпорт пива в Україну скоротився майже вдвічі – з 4.6 до 2.2 млн дал. Основними імпортерами пива є: Росія, Бельгія, Німеччина, Чехія. Це пов'язано зі зменшенням купівельної спроможності населення, макроекономічними показниками, втратою ринків збуту внаслідок військового конфлікту, високим податковим навантаженням.

За величиною частки ринку, що належить певному суб'єкту господарювання, можна проаналізувати ступінь концентрації ринку. У світовій практиці для оцінки рівня концентрації та монополізації ринків широко використовуються: коефіцієнт концентрації (Concentration ratio, *CR*), індекс Херфіндаля-Хіршмана (Herfindahl-Hirschman Index, *HHI*), дисперсія ринкових часток, коефіцієнт ентропії [3; 13; 14].

Для подальшого проведення аналізу вітчизняного ринку пива розраховано частку кожного суб'єкта господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

**Частка найбільших суб'єктів господарювання
на ринку пива України у 2012–2016 рр., %**

Суб'єкт господарювання	2012	2013	2014	2015	2016
ПАТ "Карлсберг Україна"	29.1	27.9	28.2	32	30
ПубАТ "Сан ІнБев Україна"	34.2	33.2	35	30	31
ПАТ "Оболонь"	24	21.7	23	24	20
ПрАт "Ефес Україна"	5.3	7.3	7	1	1
Альянс ППБ і Oasis CIS	3.2	5.3	4.2	10	10.4
Інші	4.2	4.6	2.6	3	7.6

Джерело: узагальнено автором на основі [15].

Як видно з *табл. 1*, прослідковується тенденція до зменшення часток суб'єктів господарювання на ринку пива протягом 2012–2016 рр. Ринкові позиції окремих компаній передусім визначалися їх залежністю від Донецької та Луганської областей, а також АР Крим. Так, на початок 2014 р. частка АР Крим становила 5 % українського ринку пива, а в сезон – 10 %. В Донецькій та Луганській областях велика частка ринку належала компанії Альянс Efes.

У той час частка цих областей становила 10–15 % українського ринку пива. Донецький завод Альянс Efes зупинив свою роботу ще в 2014 р. Частка ринку компанії почала зменшуватися з серпня 2014 р., коли вона контролювала майже 30 % українського ринку, але уже в березні 2015 р. вона становила 3 %. Залежними із діючих компаній була ПАТ "СанІНБев Україна", "Карлсберг Україна", так як на ці регіони припадала десята частина продажів. Найменше від Донецької і Луганської областей залежала ПАТ "Оболонь". Найбільших збитків компанія "Оболонь" отримала від зупинення поставок до Росії.

Для аналізу стану конкурентного середовища розраховано коефіцієнт ринкової концентрації (*CR_n*), який використовується для оцінювання структури ринку в багатьох країнах світу. Проте він не дає інформації про розмір фірм, що залишилися поза межею "n", а також не показує, як розподілилися частки між найбільшими виробниками. Однак цей показник повною мірою розмежує олігополію від чистої та монополістичної конкуренції галузі [14, с. 105, 107, 111] (*табл. 2*).

Таблиця 2

**Розрахунок показників ринкової концентрації
та монополізації для ринку пива**

Показник		2012	2013	2014	2015	2016
Сукупна частка на ринку, %	CR1	34.2	33.2	34.8	32.0	31
	CR3	87.3	82.8	86.2	86	81
	CR5	95.8	95.4	97.4	97	92,4
<i>HHI</i>		2648.4201	2454.0864	2622.6656	2609.9604	2603.88
Дисперсія ринкових часток		0.009	0.008	0.009	0.051	0.008
Коефіцієнт ентропії		1.4943	1.7583	1.8081	1.4221	1.286

Джерело: розраховано автором за [15; 16].

За результатами розрахунку (див. *табл. 2*) можна зробити висновок, що вітчизняний ринок пива протягом досліджуваних років мав ознаки олігопольного. Так, ринкова частка найбільшого учасника ринку не перевищувала 35 %, що є свідченням відсутності структурних передумов для одноосібного домінування на вітчизняному ринку пива. Проте сукупна частка трьох та п'яти суб'єктів господарювання

перевищує критичний рівень нормативного значення цього показника ($CR3 > 50\%$; $CR5 > 70\%$). За результатами дослідження підтверджено можливість встановлення колективної монополії ПАТ "СанІНБев Україна", "Карлсберг Україна", "Оболонь" на ринку.

Для оцінки структури ринку пива скористаємося *HHI*, який враховує як кількість підприємств, так і нестабільність їх становища на ринку. *HHI* набуває значення від 0 (в ідеальному випадку досконалої конкуренції, коли на ринку нескінченно багато продавців, кожний з яких контролює мізерну частку ринку) до 1 (коли на ринку діє тільки одна фірма, котра забезпечує 100 % випуску) [3, с. 123]. Згідно з американською Директивою з питань горизонтальних злиттів (DOJ-FTC 2010 Horizontal Merger Guidelines), якщо *HHI* є меншим за 0.15 (або 1000), тоді ринок вважається низькоконцентрованим, а будь-яка концентрація на ньому є допустимою і навіть не потребує нотифікації. Якщо перебуває в межах від 0.15 до 0.25 (або 1000 до 2000), тоді ринок вважається помірно концентрованим. А якщо цей індекс перевищує межу в 0.25 (або більше 2000) – ринок вважається висококонцентрованим.

Як видно з *табл. 2*, значення *HHI* протягом 2012–2016 рр. перевищує межу 2500, отже, можна зробити висновок, що ринок пива є висококонцентрованим та низькоконкурентним. Отримані результати не тільки свідчать про відсутність ефективної конкуренції між учасниками вітчизняного ринку пива, але й підтверджують факт його монополізації.

Для визначення рівня інтенсивності конкуренції на ринку пива використовуємо показник дисперсії ринкових часток, таким чином визначивши ступінь відхилення ринкової частки кожного суб'єкта господарювання від середньої ринкової частки.

Результати проведеного дослідження (див. *табл. 2*) показують, що на вітчизняному ринку пива спостерігається значна нерівномірність розподілу часток. Це підтверджується тим, що чим більший показник дисперсії ринкових часток, тим більш неоднорідними є частки суб'єктів господарювання на ринку. Отже, розрахунки дисперсії ринкових часток ринку пива свідчать про суттєву нерівномірність розподілу ринкових часток та ринкової влади між лідерами та аутсайдерами ринку.

Для дослідження ступеня конкурентності ринкової структури потрібно розрахувати ще один коефіцієнт нерівномірності розподілу ринкових часток – ентропії ринкових часток. Коефіцієнт ентропії є показником, зворотним концентрації: чим вище його значення, тим нижча концентрація продавців на ринку, відповідно, нижча їх можливість впливати на ринкову ціну [1]. Так, значення індексу ентропії (E) для вітчизняного ринку пива належить проміжку $0.5 < E < 2$ упродовж 2012–2016 рр. Це є свідченням того, що на ринку пива в Україні одноосібне домінування неможливе (див. *табл. 2*).

Проаналізувавши за наведеними показниками стан конкуренції на ринку пива України, можна дійти висновку, що ринок пива протягом досліджуваних років має ознаки олігопольного, висококонцентрованого, одноосібна монополізація якого є малоймовірною, і тому існує висока ймовірність колективного домінування таких суб'єктів господарювання, як ПАТ: "Сан Інбев Україна", "Карлсберг Україна" та "Оболонь".

Висновки. Дослідження галузевих ринків – надзвичайно актуальне в умовах глобальної конкуренції. Вітчизняна пивна галузь є прибутковою з високим експортним потенціалом. Сучасний ринок пива сформувався під впливом структурних деформацій національної економіки, які призвели до скорочення рівня споживання, обсягів виробництва, та зовнішньоторговельного обороту. Результати дослідження ринку пива свідчать, що ринок має ознаки олігопольного, висококонцентрованого з нерівномірним розподілом часток суб'єктів господарювання. Зважаючи на зазначене, вітчизняний ринок пива потребує комплексного дослідження з метою покращання його структури та забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Лагутін В. Д., Уманців Ю. М., Герасименко А. Г. та ін.* Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація : монографія / за ред. В. Д. Лагутіна. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 432 с.
2. *Гець В. М.* Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України. Економіка України. 2016. № 12. С. 3–22.
3. *Герасименко А. Г.* Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 600 с.
4. *Ігнатюк А. І.* Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2010. 465 с.
5. *Мазаракі А. А., Лагутін В. Д.* Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням. Економіка України. 2016. № 4. С. 4–18.
6. *Пустовойт О. В.* Політика розвитку внутрішнього ринку та Угода про асоціацію Україна – ЄС: спільність і суперечність завдань. Економіка та прогнозування. 2015. № 1. С. 59.
7. *Пустовойт О. В.* Українська економіка: хаотичні та циклічні коливання навколо довгострокового тренду зростання. Економіка і прогнозування. 2016. № 2. С. 86–109.
8. *Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін.* Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / за ред. В. О. Точиліна ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. Київ, 2012. 552 с.

9. Анопій В. В. [та ін.]. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / за ред. В. В. Анопія та І. М. Копича. Київ : Академвидав, 2012. 424 с.
10. Уманців Ю., Міняйло О., Чудак В. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 7(181). С.151.
11. Gorodnichenko Y., Talavera O. Price setting in online markets: Basic facts, international comparisons, and cross-border integration. American Economic Review (2017). 217–248 p. URL : http://eml.berkeley.edu/~ygorodni/internet_loop_Gorodnichenko_Talavera.pdf.
12. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Дяченко Т. А. Теоретико-методичні засади оцінки конкурентного середовища та конкурентної позиції підприємства на ринку. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 203–208. URL : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_4_203_208.pdf.
14. Пугачова М. В., Щербак А. В. Концентрація виробництва в Україні за даними статистики та опитувань підприємців. Антимонопольно-конкурентна політика: теорія та практика : зб. наук. пр. Вип. 4. Київ : Фенікс, 2010. С. 103–114.
15. Міжнародний аналітичний журнал "Пивное дело". URL : <http://www.pivnoe-delo.info/2017/02/03/gynok-piva-ukrainy-bolshaya-trojka-stala-menshe>.
16. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку АМКУ. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6605.html.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2017.

Katran M. Competition in the beer market.

Background. The formation and implementation of competition policy of Ukraine necessitates study of the current state of the competition in commodity markets. Research of domestic beer market in terms of concentration and monopolization makes it possible to evaluate the market and offer further regulation of general economic conditions in the market.

The aim of the article is to study competition of domestic beer market.

Materials and methods. During the research conducted on the basis of a thorough analysis of the scientific works of foreign and domestic economists to study the domestic beer market, we used the information of the State Statistics Service of Ukraine, the annual reports of enterprises in the field of brewing and applied a set of advanced methods of scientific knowledge, systematic approach and synthesis.

Results. During the research was established that the current beer market is shaped by structural deformations of the national economy as a result of which there was a significant reduction in consumption, production volume and reduced foreign trade of beer. The authors calculated and analyzed entities share in the domestic beer market, market concentration ratios, Herfindahl-Hirschman Index, the dispersion of market shares, the value of market shares entropy. Result of beer market research showed that the market is oligopolistic, highly saturated with uneven distribution of entities shares.

Conclusion. A research of commodity markets in the global competition is very important. The domestic beer market is one of the developed industrial markets with high export potential. The article features an analysis of the development and the competition in the domestic beer market. The study revealed the problems that are associated, with a

decrease in purchasing power; macroeconomic indicators; loss of markets as a result of military conflict. Thus, the domestic beer market requires a comprehensive study to improve the structure of the market and the provision of state aid to business.

Keywords: internal market, beer market, global competition, market size, *HHI*, coefficient of market share.

REFERENCES

1. *Lagutin V. D., Umanciv Ju. M., Gerasymenko A. G. ta in. Vnutrishnij rynek i torgivlja Ukrainy: strukturno-instytucional'na transformacija : monografija / za red. V. D. Lagutina. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2015. 432 s.*
2. *Gejec' V. M. Osoblyvosti vzajemozv'jazku ekonomichnyh i politychnyh peredumov rekonstruktyvnogo rozvytku ekonomiky Ukrainy. Ekonomika Ukrainy. 2016. № 12. S. 3–22.*
3. *Gerasymenko A. G. Rynkova vlada: dzherela, masshtaby, naslidky : monografija. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2014. 600 s.*
4. *Ignatjuk A. I. Galuzevi rynky: teorija, praktyka, naprjamy reguljuvannja : monografija. Kyi'v : NNC IAE, 2010. 465 s.*
5. *Mazaraki A. A., Lagutin V. D. Vnutrishnij rynek Ukrainy v umovah dysbalansiv mizh vyrobnyctvom i spozhyvannjam. Ekonomika Ukrainy. 2016. № 4. S. 4–18.*
6. *Pustovojt O. V. Polityka rozvytku vnutrishn'ogo rynku ta Ugoda pro asociaciju Ukrainy – JeS: spil'nist' i superechnist' zavdan'. Ekonomika ta prognozuvannja. 2015. № 1. S. 59.*
7. *Pustovojt O. V. Ukrain's'ka ekonomika: haotychni ta cyklichni kolyvannja navkolo dovgostrokovogo trendu zrostantnja. Ekonomika i prognozuvannja. 2016. № 2. S. 86–109.*
8. *Tochylina V. O., Ostashko T. O., Pustovojt O. V. ta in. Rynky real'nogo sektora ekonomiky Ukrainy v instytucional'nomu seredovyshhi SOT: kon'junktura ta integracija / za red. V. O. Tochylina ; NAN Ukrainy ; In-t ekon. ta prognozuv. Kyi'v, 2012. 552 s.*
9. *Apopij V. V. [ta in.]. Systema reguljuvannja vnutrishn'oi' torgivli Ukrainy : monografija / za red. V. V. Apopija ta I. M. Kopycha. Kyi'v : Akademydav, 2012. 424 s.*
10. *Umanciv Ju., Minjajlo O., Chudak V. Tendencii' rozvytku vnutrishn'oi' torgivli Ukrainy. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2016. № 7(181). S.151.*
11. *Gorodnichenko Y., Talavera O. Price setting in online markets: Basic facts, international comparisons, and cross-border integration. American Economic Review (2017). 217–248 r. URL : http://eml.berkeley.edu/~ygorodni/internet_loop_Gorodnichenko_Talavera.pdf.*
12. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
13. *Djachenko T. A. Teoretyko-metodychni zasady ocinky konkurentnogo seredovyshha ta konkurentnoi' pozycii' pidpryjemstva na rynku. Marketyng i menedzhment innovacij. 2012. № 4. S. 203–208. URL : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_4_203_208.pdf.*
14. *Pugachova M. V., Shherbak A. V. Koncentracija vyrobnyctva v Ukraini za danymi statystyky ta opytuvan' pidpryjemciv. Antymonopol'no-konkurentna polityka: teorija ta praktyka : zb. nauk. pr. Vyp. 4. Kyi'v : Feniks, 2010. S. 103–114.*
15. *Mizhnarodnyj analitychnyj zhurnal "Pyvnoe delo". URL : <http://www.pivnoe-delo.info/2017/02/03/rynok-piva-ukrainy-bolshaya-trojka-stala-menshe>.*
16. *Metodyka vyznachennja monopol'nogo (dominujuchoho) stanovyssha sub'ektiv gospodarjuvannja na rynku AMKU. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6605.html.*