

ISSN 2307-2318

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ЕКОНОМІКА і ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ

ECONOMICS AND ORGANIZATION OF MANAGEMENT

ЖУРНАЛ

Засновано у 2007 р.

Випуск №1 (29) • 2018

Вінниця • 2018

УДК 338.24(045)

З а с н о в н и к : Донецький національний університет імені Василя Стуса, Економічний факультет

В и д а в е ц ь : Донецький національний університет імені Василя Стуса, Економічний факультет

Д р у к у є т ь с я з а р і ш е н н я м В ч е н о ї Р а д и : Донецького національного університету імені Василя Стуса (протокол № 10 від 25 квітня 2018 року)

В журналі розміщено статті, в яких розглядаються актуальні питання економіки та управління на національному, регіональному та корпоративному рівнях. Порушено проблематику розвитку інноваційної праці та інновацій як вектору становлення нової економіки, висвітлено окремі аспекти бухгалтерського обліку, фінансів, маркетингу, управління та соціальної політики.

Наведені в журналі статті будуть корисними для наукових співробітників, викладачів вищих навчальних закладів, спеціалістів-практиків, аспірантів, докторантів та студентів.

Р е д а к ц і й н а к о л е г і я :

Шаульська Л.В. – д.е.н. професор, декан економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса – головний редактор;

Волкова В.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса - відповідальний секретар;

Амоша О.І. – д.е.н., професор, академік НАН України, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Білопольський М.Г. – д.е.н., професор, віце-президент академії економічних наук України, завідувач кафедри обліку і аудиту Приазовського державного технічного університету;

Брич В.Я. – д.е.н., професор, з науково-педагогічної роботи Тернопільського національного технічного університету;

Дороніна О.А. – д.е.н., професор кафедри управління персоналом та економіки праці Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Левченко О.М. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Центральноукраїнського національного технічного університету;

Лісогор Л.С. – д.е.н., професор, завідувач відділу соціальних проблем ринку праці Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України;

Орехова Т.В. – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Сидорова А.В. – д.е.н., професор, академік академії економічних наук України, завідувач кафедри економічної статистики Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Ушенко Н.В. – д.е.н., професор, професор кафедри економіки Національного авіаційного університету;

Хаджинов І.В. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Bilan Y. – PhD, викладач в університеті м. Щецин, Польща;

Narayanan S. – PhD, Нью-Йорк університет, Школа Бізнесу Штерн.

Soltes M. – PhD, декан факультету економіки Технічного університету, м. Кошице, Словаччина.

Moscardini A. – PhD, професор університету Northumbria, м. Нью Касл, Велика Британія.

Збірник наукових праць засновано у 2007 р., свідоцтво КВ № 22679-12579ПР.

Збірник наукових праць внесено до переліку наукових фахових видань України з економічних наук постановою президії ВАК України № 1-05/6 від 14.07.2007 р. (Бюлетень ВАК України № 7, 2007 р.) і перереєстровано постановою президії ВАК України № 1-05/5 від 18.11.2009 р. (Бюлетень ВАК України № 12, 2009 р.), наказом Міністерства освіти і науки України № 241 від 09.03.2016 р.

Періодичність видання: 4 рази на рік.

Адреса редакції: 21009, м. Вінниця, вул. Академіка Янгеля, 4.

тел. 095-308-34-80

e-mail: ecoman-period.div@donnu.edu.ua

Електронна копія журналу в Національній бібліотеці ім. В.І. Вернадського:

http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eiou/index.html

ЗМІСТ

<i>Колот А.М., Герасименко О.О.</i> ІННОВАЦІЙНА ПРАЦЯ ТА ЇЇ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ СТАНОВЛЕННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	6
<i>Колот А.М., Герасименко О.А.</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ТРУД И ЕГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Kolot A. M., Herasyumenko O.O.</i> INNOVATIVE LABOUR AND ITS INTELLECTUALIZATION AS STRATEGIC VECTORS OF THE FORMATION OF THE NEW ECONOMY	
<i>Кравченко В.М., Сивицька І.Г., Теленкова Д.Г.</i> ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕДУР В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ PROZORRO.....	24
<i>Кравченко В.Н., Сивицкая И.Г., Теленкова Д.Г.</i> ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУР В СИСТЕМЕ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК PROZORRO <i>Kravchenko V.M., Syvytska I.G., Telenkova D.G.</i> FORMALIZATION OF PROCEDURES IN THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM PROZORRO	
<i>Березина О. Ю.</i> THE FINANCIAL COMPONENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	34
<i>Березина О. Ю.</i> ФІНАНСОВА КОМПОНЕНТА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ <i>Березина О. Ю.</i> ФИНАНСОВАЯ КОМПОНЕНТА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	
<i>Боєнко О.Ю.</i> СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ БРЕНДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНИХ, ПРАВОВИХ ТА СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ АСПЕКТІВ.....	43
<i>Боєнко Е.Ю.</i> СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ПРАВОВЫХ И СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ АСПЕКТОВ <i>Boienko O.</i> BRAND ENVIRONMENT FORMATION THROUGH THE PRISM OF ECONOMIC, LEGAL AND SOCIO-CULTURAL ASPECTS	
<i>Волкова Н.І., Кункель А.О.</i> ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	52
<i>Волкова Н.И., Kunkel A.A.</i> ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ <i>Volkova N.I., Kunkel A.A.</i> TRENDS AND PECULIARITIES OF CREDIT ACTIVITIES OF NATIONAL BANKS AT THE PRESENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT	

Гевлич Л.Л., Васильєва Я.М.

ОБЛКОВА ПОЛІТИКА БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....64

Гевлич Л.Л., Васильєва Я.М.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Gevlych L.L., Vasylieva Y.M.

ACCOUNTING POLICY OF BUDGET INSTITUTIONS:
THE MODERN STATUS AND PROSPECTS

Донін Є.О.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СПЕЦИФІКИ КЛАСИФІКАЦІЇ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА75

Донин Е.О.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К СПЕЦИФИКЕ
КЛАССИФИКАЦИИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Donin Y.

PECULIARITIES OF MODERN APPROACHES ON THE SPECIFICITY OF
CLASSIFICATION OF CURRENT ASSETS

Мамедов К.А.

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ФРАГМЕНТАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА86

Мамедов К.А.

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ФРАГМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Mammadov K.A.

DEVELOPMENT OF LOGISTIC OUTSOURCING UNDER THE CONDITIONS
OF INTERNATIONAL FRAGMENTATION OF PRODUCTION

Maniatovska A., Volkova V.

FEATURES OF RISK MANAGEMENT OF BANK DEPOSITS IN CONDITIONS OF ECONOMY TRANSFORMATION.....97

Манятовська Г.О., Волкова В.В.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Манятовская А.О., Волкова В.В.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКА
В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Руденко О.О., Волкова В.В.

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО НОВИХ СТАНДАРТІВ БАЗЕЛЯ ІІІ.....104

Руденко О.О., Волков В.В.

УПРАВЛЕНИЮ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА
К НОВЫМ СТАНДАРТАМ БАЗЕЛЬ ІІІ

Rudenko O.O., Volkova V.V.

MANAGEMENT OF LIQUIDITY OF A BANK IN CONDITION OF THE
TRANSITION TO THE NEW STANDARDS OF BASEL ІІІ

Безгин К.С.

**СПЕЦИФИКА ПРОЕКТИРОВАНИЯ, ВЫБОРА, ЭКСПЛУАТАЦИИ ИННОВАЦИЙ:
ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ 112**

Безгин К.С.

СПЕЦИФИКА ПРОЕКТУВАННЯ, ВИБОРУ, ЕКСПЛУАТАЦІЇ ІННОВАЦІЙ:
ПОВЕДІНКОВИЙ АСПЕКТ

Bezgin K.S.

SPECIFICATION OF DESIGN, SELECTION, EXCIPLATION OF INNOVATIONS:
BEHAVIORAL ASPECT

Bahliuk Y., Stupina O.

**DEFINING MARKET LEADER FOR COMPETITIVENESS BASED ON COMPARISON
OF COMPANIES POTENTIAL 123**

Баглюк Ю.Б., Ступіна О.В.

ВИЗНАЧЕННЯ ЛІДЕРА РИНКУ ЗА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ОСНОВІ
ПОРІВНЯННЯ ПОТЕНЦІАЛІВ ПІДПРИЄМСТВ

Баглюк Ю.Б., Ступіна О.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИДЕРА РЫНКА ПО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ
СРАВНЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Панченко І.В., Якімова Н.С.

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДНОСТІ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОТРЕБАМ
ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ
СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ 132**

Панченко І.В., Якімова Н.С.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПОТРЕБНОСТЯМ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Ranchenko I.V., Yakymova N.S.

PROVISION OF CONFORMITY OF EDUCATIONAL POTENTIAL TO THE NEEDS OF
THE ECONOMY IN CONDITIONS OF IMPROVING EFFECTIVENESS OF STATE
SOCIAL POLICY

УДК 331.101.52:330.341.1:005.21

Колот А.М., д-р екон. наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Герасименко О.О., канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ІННОВАЦІЙНА ПРАЦЯ ТА ЇЇ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ СТАНОВЛЕННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Викладено авторське бачення теоретичного конструкту інноваційної праці. Феномен праці в контексті її інтелектуалізації розглядається дуально – як процес і як ресурс. Визначено особливості інноваційної праці як праці постіндустріального типу. Окреслено коло нових можливостей та нових загроз для трудової діяльності людини в новій економіці.

Ключові слова: нова економіка, інтелектуалізація, інноваційна праця, компоненти інноваційної праці, особливості інноваційної праці.

Колот А.М., Герасименко О.А. ИННОВАЦИОННЫЙ ТРУД И ЕГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ СТАНОВЛЕНИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Изложено авторское видение теоретического конструкта инновационного труда. Феномен труда в контексте его интеллектуализации рассматривается дуально – как процесс и как ресурс. Определены особенности инновационного труда как труда постиндустриального типа. Очерчен круг новых возможностей и новых угроз для трудовой деятельности человека в новой экономике.

Ключевые слова: новая экономика, интеллектуализация, инновационный труд, компоненты инновационного труда, особенности инновационного труда.

Kolot A. M., Herasymenko O.O. INNOVATIVE LABOUR AND ITS INTELLECTUALIZATION AS STRATEGIC VECTORS OF THE FORMATION OF THE NEW ECONOMY

The purpose of the article is the study of the new facets of the phenomenon of innovative labour in the context of intellectualization, which have not been adequately covered in the socio-economic literature and are underestimated in practice. Modern changes in the driving forces of the development of the economy and society have been scientifically substantiated and a new hierarchy of the above-mentioned changes has been reflected. The essence of intellectualization as the defining trend of a new economy has been revealed. The prerogative of knowledge, information and innovations in the formation of a new economy has been proven. In contrast to the dominant ideas regarding innovative labour as a process of creation of innovations, the authors prove that the scope of application of innovative labour applies to not only processes of creation, but also introduction and use of innovations. The genesis of the concept of "innovation" has been investigated and its understanding with respect to the sphere of labour has been expanded. The author's vision of the theoretical construct of innovative labour has been described. The phenomenon of labour in the context of intellectualization is analyzed both as a process and as a resource. The tendency of intellectualization in the context of the components

of the labour process has been substantiated. Modern vectors of the transformation of the content and nature of labour in line with innovation have been determined. The results of innovative labour implementation has been divided into two categories – results that do not have market valuation and are not subject to commercialization and results that have market valuation and are subject to purchase and sale. Socially-economic forms of innovative labour have been scientifically grounded. The peculiarities of innovative labour as a labour of postindustrial type have been determined. The range of opportunities and threats created by the new economy for human employment in the context of labour innovation has been determined.

The views and the theoretical and methodological foundations contained in the article should contribute to the formation of a new economic thinking, awareness of the true role of innovative labour and their implementation in practice of innovation development.

Key words: new economy, intellectualization, innovative labor, components of innovative labor, features of innovative labor.

Вступ. Кожен етап розвитку економічної системи пов'язаний із переоцінкою ролі панівних продуктивних сил і виробничих відносин. Постійні зміни в масштабах, якості, структурі рушійних сил розвитку економіки, які мають водночас і еволюційний, і революційний характер, справляють величезний вплив на усі складові соціально-економічного розвитку, на суспільство в цілому і його інститути зокрема. Світовий досвід переконливо свідчить, що набуття конкурентних переваг, життєво необхідних у глобальному конкурентному середовищі, можливе лише за умови розбудови нової економіки, яка має істотні відмінності порівняно з економікою індустріальної доби за багатьма компонентами і параметрами, а головне – за рушійними силами розвитку.

Парадигма конкурентного розвитку в умовах становлення нової економіки передбачає зміну вектора від економічного зростання до збалансованої соціально-економічної динаміки. Національна економіка будь-якої країни орієнтована на закріплення своєї позиції в координатах економічного піднесення нової якості, що забезпечується відповідними тенденціями, в першу чергу, у сфері праці та соціально-трудова відносин. Праця як унікальний економічний ресурс трансформується від традиційного формату робочої сили до людського капіталу, знаходячи втілення в людях (як його носіях), здатних до продукування та застосування інновацій.

Теоретичне підґрунтя сучасних наукових уявлень про особливості творчої праці на різних стадіях інноваційного процесу закладено в публікаціях українських вчених – Л. Безчасного, В. Білоусова, І. Бондар, О. Грішнєвої, В. Данюка, Г. Дмитренка, Г. Доброва, Л. Коваль, Г. Кулікова, В. Лагутіна, Е. Лібанової, В. Нижника, І. Петрової, М. Семикіної, Д. Черваньова, В. Черненко, А. Чухна, А. Щербатюк; представників наукового середовища близького та далекого зарубіжжя – Л. Бляхмана, С. Брю, Б. Генкіна, П. Друкера, П. Завліна, Р. Інглегарта, В. Іноземцева, Д. Карпухіна, Ю. Кокіна, Б. Санто, Г. Слезінгера, А. Тофлера, Б. Твісса, М. Хучека.

В науковому доробку вітчизняних науковців проблематика інноваційної праці розглядається через концептуальні засади формування інноваційної активності персоналу, чинники, методи та механізми її забезпечення з акцентом на питаннях вдосконалення механізмів активізації інноваційної праці в Україні [18]; аналіз інноваційної праці в розрізі життєвого циклу інновацій та позиціонування інноваційної праці як інструмента забезпечення безперервної діяльності суб'єкта господарювання [24]; формування нового сегменту ринку праці, його специфіку та тенденції становлення в Україні [17]; теоретичні засади дослідження інноваційних змін зайнятості [16]; обґрунтування правової концепції інноваційної праці [15].

Питання інтелектуалізації праці в роботах українських авторів розкрито під кутом зору інтелектуалізації систем менеджменту підприємств [19]; джерела формування національної конкурентоспроможності [23]; формування та розвитку інтелектуального й людського капіталів [3; 2].

Постановка завдання. В переважній більшості публікацій феномен інноваційної праці розглядається як трудова діяльність в межах інноваційного процесу. Автори статті зробили спробу довести взаємозалежність та взаємозв'язок інноваційності та інтелектуалізації праці як об'єктивних закономірностей соціально-трудового розвитку та стратегічних векторів становлення нової економіки.

Результати дослідження. Домінантними факторами конкурентного розвитку глобальної та національних економік у ХХІ ст. стають якісно нові інформаційно-комунікаційні, мережеві технології в поєднанні з інтелектуальним капіталом і його провідною складовою — людським капіталом, які формують фундаментальну платформу становлення та розвитку нової економіки. Феномен нової економіки має широкий понятійно-термінологічний формат: «постіндустріальне суспільство»¹, «постіндустріальний капіталізм»², «посткапіталістичне суспільство»³, «суперіндустріальне суспільство»⁴, «суспільство третьої хвилі»⁵, «суспільство інформатики і зв'язку»⁶, «техносупільство»⁷, «суспільство науки»⁸, «інформаційна економіка»⁹, «сервісна, терціарна економіка або економіка третинного сектору»¹⁰, «епоха інтелектуального капіталу», «комп'ютерна епоха»¹¹, «суспільство професіоналів»¹², «постекономічне суспільство»¹³.

¹ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — М. : Академия, 1999.

² Хейлбронер Р. Экономические проблемы постиндустриального общества. М., 1973.

³ Дарендорф Р. Недавние изменения в классовой структуре современной Европы, М., 1964.

⁴ Тоффлер, Э. Шок будущего. — М. : АСТ, 2008.

⁵ Toffler A. The Third Wave. NY : Morrow, 1980.

⁶ Ilkka Niiniluoto. Philosophy in Finland – the Cultural Setting. – Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities. Analytic Philosophy in Finland. 2003, Vol. 80, P. 37.

⁷ Гейтс, Билл. Дорога в будущее / Б. Гейтс ; пер. Ю. Е. Купцевич. – М. : Изд. отд. "Рус. ред." ТОО "Channel Trading Ltd.", 1996. – 312 с.

⁸ Kreibich R. Die Wissenschaftsgeselsch von Galilei zur High-Tech-Revolution. – Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1986. – S. 803.

⁹ Stigler G. The Economics of Information. — Journal of Political Economy, June, 1961, v. 69, p. 213.

¹⁰ Christensen B. Qualifikationsanforderungen und Arbeitsformen in der Neuen Okonomie // Kieler Arbeitspapier. – 2001. – №1081. – 60 s.

¹¹ Shaiken H. Work Transformed. Automation and Labour in the Computer Age. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1995.

¹² Perkin H. Third Revolution: Professional Elites in the Modern World. L.A., N. Y.: Routledge, 1996.

¹³ Kahn H. Wiener A. The Year 2000. A Framework for Speculation on the Next 33 Years. L., 1967.

Наявні теоретичні концепти та дефініції стосовно сучасної економіки і соціуму зазначеним вище не обмежуються. На думку авторів статті, що узгоджується з висновками багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників цієї проблематики, найбільш цінними як в теоретичному, так і в прикладному плані є методологічні засади дослідження економіки, що приходять на зміну індустріальній, які містяться у концепціях постіндустріального суспільства Д. Белла, інформаційного суспільства Й. Масуди та Ф. Махлупа, нового індустріального суспільства Дж. Гелбрейта, електронного суспільства М. Маклюєна, програмованого суспільства А. Турена, електронно-цифрового суспільства Д. Тапскотта, інформаційного мережевого суспільства М. Кастельса. Водночас підкреслимо, що серед багатоманіття термінів, які наведені вище, широке офіційне визнання отримали два — «нова економіка» (неоекономіка) (вперше офіційно прозвучав у Доповіді Президента США в 2001 р.) і «економіка знань» або «економіка, що заснована на знаннях».

У всіх наявних доктринах, що містять теоретико-методологічний аналіз нової економіки та її сутнісні характеристики, справедливо наголошується на суттєвому, глобальному в усіх значеннях і виявах підвищенні ролі знань та інформації у становленні та розвитку цієї економіки. При цьому акцентується увага на тому, що нині не тільки стає більше інформації, головне — змінюється характер останньої, а в основу поведінки людини покладається новітнє теоретичне знання.

В економіці, яка є уособленням нової економічної системи, новим стає все або майже все. Так, нові технології (інформаційно-комунікаційні, нанотехнології тощо) являють собою не просто розвиток продуктивних сил (матеріально-уречевлених, людських тощо), а принципово нову виробничо-економічну систему. Нова економіка — це й нові, диференційовані види продукції та послуг, які все більше створюються не відокремленням від природного матеріалу непотрібних елементів, а комбінованим з'єднанням елементарних частинок. Нова економіка — це й нова мережа зв'язків та відносин. Ідеться про новий формат економічних відносин, нові швидкості і нові форми обміну інформацією, нові швидкості переміщення матеріальних, фінансових і соціальних ресурсів, нові форми та нові швидкості укладання угод, доставки продукції та здійснення фінансових операцій. Нова економіка — це й нові масштаби проникнення нових технологій та інших інновацій у виробництво «традиційних», «індустріальних» благ.

Узагальнюючи основні риси (ознаки) нової економіки, що містяться в наявних концепціях у цій царині (нової економіки та постіндустріального суспільства), виокремимо такі:

- перетворення знань, інтелекту на провідний ресурс економічного розвитку та головне багатство суспільства;
- розширення можливостей економічного зростання на основі генерування, обробки та передавання інформації;
- переважання в структурі економіки сфери послуг (сервісизація економіки), розширення сектору «виробництва людини», пов'язаного з формуванням і розвитком людського капіталу;
- віртуалізація економіки, що пов'язана з функціонуванням глобальної інформаційної мережі, глобального електронного ринку товарів;
- утвердження інноваційного багатства нової економіки, в якій пріоритетного значення набуває творча, креативна діяльність людини;
- індивідуалізація особистості і суспільства;

— перехід від вертикально інтегрованих структур до мережевих організацій, поширення принципів рівноправності та співробітництва, домінування останніх над принципами конкуренції та ієрархії;

— участь у глобальних мережевих комунікаціях як умова «конкурентного виживання», розвиток конкуренції мереж.

Правомірно стверджувати, що вихідною передумовою становлення нової економіки є перетворення інтелекту на провідний ресурс економічного розвитку та зростання. Процеси інтелектуалізації поширюються на всіх рівнях – від глобального соціуму до людини – і пронизують всі без виключення процеси життєдіяльності.

Якщо сучасну економіку розвинених країн світу, як і нову економіку країн, що розвиваються, розглядати крізь призму найбільш відмітних рис порівняно з економікою індустріальної доби, то неодмінно дійдемо висновку, що такими рисами є великомасштабні зміни у структурі та якості виробничих факторів, небачене зростання знань, інформації, інтелекту, інновацій. Твердження «хто володіє інформацією, той володіє світом» нині вже можна сприймати як аксіому. Перелічені ресурси сучасної економіки одночасно являють собою й визначальні фактори підвищення ефективності виробництва матеріальних і нематеріальних благ та якості життя населення.

Матеріальний, організаційно-технічний бік цього феномену є такий, що знання, інтелектуальна, інноваційна компонента дедалі більше перетворюється на провідну на всіх етапах «життєвого циклу» нових видів продукції та послуг. Ці компоненти домінують на стадії проектування, виробництва, управління матеріальними і нематеріальними активами. До того ж саме знання стають передумовою розв'язання таких нагальних завдань виробництва, як:

- адаптація людського фактора до динамічно змінюваних умов виробництва;
- прийняття рішень за нестандартних умов;
- організація командної роботи та роботи на результат;
- набуття вміння, здатності вчитися протягом усього життя.

Економічний ресурс, який являє собою сукупність і комбінацію інформації, знань, інтелекту, інновацій, настільки важливий, що його правомірно називати стратегічним. Йому належить майбутнє до появи, не виключено, надстратегічного ресурсу, складниками якого стануть гіперінформація, гіперзнання, гіперінтелект, головним носієм яких залишається людина. Отже, у XXI ст. не природні багатства, не територія, а високі технології, знання, інтелект будуть основою економіки, джерелом добробуту і якості життя.

Нова економіка дійсно є новою за багатьма ознаками, а головне, за рушійними силами її розвитку. Якісно нові інформаційно-комунікаційні, мережеві технології в поєднанні з інтелектуальним капіталом і його провідною складовою — людським капіталом — без перебільшення стають основою нової економіки. Наголошуємо на тому, що нова економіка висуває якісно інші вимоги до людського чинника і водночас її формування та розвиток стають можливими завдяки утвердженню на практиці нової якості людського та соціального капіталу. Не є перебільшенням і твердження, що рушійною силою нової економіки є далеко не будь-яка людина. Так, в індустріальну добу в соціальній структурі провідні ролі належали робітничому класу та інтелігенції. Тепер же інтелігенція у класичному розумінні — це реальність, яка відходить в історію. Основою нової економіки, рушійною силою соціальних трансформацій, соціальної динаміки є клас, від якого йде енергія, суспільне підживлення, — це креативний клас. До нього мають належати люди, здатні діяти нетрадиційно, інноваційно, творчо (вік, посада і навіть освіта тут не мають вирішального значення). Такі люди вирізняються

оригінальністю, нестандартністю мислення, інноваційно орієнтованими вчинками і діями широкого спектра. Такі люди були завжди, вони були затребувані й у попередні часи, а нове в їхньому статусі, значуще для економіки і суспільства, пов'язане з низкою принципово нових реалій та обставин.

Правомірним є твердження, що в новій економіці та постіндустріальному суспільстві розвиваються не самі по собі компанії, а цьому сприяє передусім креативний потенціал компанії, її персонал, трудова діяльність якого усе більше пов'язана з інноваційною працею.

Проведене авторами статті дослідження переконує у зростанні ролі людини та її креативності як факторів конкурентних переваг і забезпечення збалансованого розвитку суспільства. Реалії сьогодення є такими, що найсучасніші технології, матеріали, сировина перестають бути критично важливими для набуття конкурентних переваг. Останні дедалі більше переміщуються від матеріальних, техніко-технологічних ресурсів до людських. Прорив у темпах, якості зростання, підвищенні конкурентоспроможності все більше визначається компетентнісно-креативною компонентою трудової діяльності. Отже, нова економіка передбачає масштабне пріоритетне задіяння не просто чинника, яким є людський капітал, а чинника, основою якого є креативність.

Відомий американський соціолог, автор бестселера з проблематики креативності Річард Флорида стверджує, що суспільство змінюється значною мірою, тому що ми цього хочемо. Більше того, ці зміни не є випадковими і хаотичними, як не є вони і таємничим продуктом колективного несвідомого. Вони мають абсолютно розумний і раціональний характер. Логіка цих перетворень, зазначає автор, досі залишається прихованою від нас, оскільки самі перетворення все ще тривають. Однак останнім часом різноманітні і зовнішньо різнорідні тенденції починають вибудовуватись у загальну картину. Нині вже можна виявити базовий принцип, силу, що управляє цими зрушеннями. Цією рушійною силою стала людська креативність, яка відіграє ключову роль в економіці і суспільстві. У своїх професійних заняттях і інших сферах життя ми сьогодні цінуємо креативність як ніколи високо і культивуємо її з особливим завзяттям. Творча діяльність — відмітна риса діяльності людини як виду — у наш час набуває небаченого розмаху [21, с. 19].

Слушним є твердження, що ланцюг нового глобального феномену, який визначатиме соціально-економічний прогрес в сучасних умовах та майбутньому, є таким: знання та інші ресурси інтелектуального, інноваційного характеру – людина – нова економіка – конкурентні переваги – стійкий розвиток. У формалізованому вигляді залежності між глобалізацією, потребою набуття конкурентних переваг та розбудови нової економіки є такими: умови глобалізації вимагають, щоб кожна економічно активна людина, кожен суб'єкт господарювання, держава, суспільство в цілому мали конкурентні переваги, останні (конкурентні переваги) можна набутти за наявності економіки, що здатна їх продукувати. Для розбудови такої економіки необхідно задіяти потенціал тих ресурсів, активів, рушійних сил, які здатні забезпечити стійкий розвиток в умовах глобальної конкуренції.

Економічна теорія, яка впродовж багатьох десятиліть досліджувала закономірності розвитку економіки індустріального типу, доводить, що основними її рушійними силами є *праця і капітал*. Результати досліджень авторів статті дозволяють стверджувати, що в новій економіці, яку правомірно трактувати як економіку розвитку, що заснована на знаннях, або «економіку знань», дедалі відчутнішими і чи не основними факторами розвитку стають *інноваційна праця та інтелектуальний капітал* [10; 4].

Ключовими характеристиками і відмітними рисами економіки знань є:

- визнання інтелектуального капіталу й інноваційної праці головними факторами економічного зростання;
- наявність більш як 50-відсоткової зайнятості інноваційною працею;
- пріоритетний розвиток основних інститутів інтелектуальної діяльності, а саме наукових і освітніх закладів, центрів стратегічних розробок, дослідницьких лабораторій, інших інтелекто- і знаннємістких галузей, у яких відбувається створення, розподіл і споживання знань.

Феномен «інноваційна праця» в теоретичній своїй конструкції поєднує дві компоненти, базовою, системоутворюючою серед яких є дефініція «праця». Користуючись популярною термінологією недалекого минулого «праця» постає як базис, а «інноваційна» – як надбудова, але за рамками колишнього традиційного розуміння їхнього підпорядкування через формат політекономії. Попередні наукові пошуки та публікації авторів статті [5; 8; 11; 12; 13; 14] та результати останніх досліджень переконують у тому, що теоретико-методологічна конструкція праці стає завершеною, якщо феномен праці розглядається у двох площинах, а саме, як процес і як ресурс. Водночас вкрай важливо виокремити нові імперативи праці як процесу і ресурсу, що стають іманентною складовою нової економіки та постіндустріального суспільства.

Маємо визнати, що немало термінів сучасної теорії праці продовжують мати «родові» плями марксизму та політичної економії дотеперішньої економічної системи. Як приклад звернімо увагу на таке. Політична економія соціалізму, яка «виросла» на постулатах марксизму, містила своєрідне трактування процесу праці як сукупності простих моментів, складові яких — предмети праці, засоби праці і сама праця. За такої теоретичної конструкції людина у процесі праці постає не безпосередньо, а опосередковано («сама праця»).

У найзагальнішому тлумаченні праця — це доцільна діяльність людей, що спрямована на створення матеріальних і культурних цінностей. Впливаючи на природу, навколишнє середовище, змінюючи і прилаштовуючи їх до своїх потреб, людина не тільки забезпечує своє існування, а й створює умови для розвитку і прогресу суспільства.

Способи виробництва, що існували на земній кулі протягом усіх попередніх століть впритул до середини ХХ ст., за всієї відмінності мають спільну характеристику, а саме — це було «царство необхідності», а праця як доцільна діяльність зі створення матеріальних благ і задоволення матеріальних потреб визначала основний зміст життя. Сучасна економічна епоха — це новий тип суспільного господарювання, який створює матеріальні передумови для переходу суспільства на якісно нову постіндустріальну стадію. На цій стадії зміст, характер, наслідки праці, її місце серед інших ресурсів економічного розвитку набувають суттєвих трансформацій.

На етапі становлення нової економіки значних змін зазнає і сама людина. Тепер вона у середньому краще освічена і більш ерудована, мобільніша порівняно з попередніми поколіннями, але одночасно вимогливіша до умов праці, культури управління і соціально-трудова відносин, рівня трудових доходів.

Привертаємо увагу потенційних читачів і до наступного висновку, якого дійшли автори статті. Відома формула індустріальної доби — характер виробництва визначається передусім продуктом, що виготовляється, та засобами праці, що використовуються, — в епоху постіндустріалізму, або другого покоління індустріалізму, набуває іншого формату, а саме: характер виробництва вирішальним чином визначається якісними характеристиками працівників. Вони стають носіями найбільш потужного та продуктивного капіталу і в них переміщуються вирішальні для забезпечення стійкого розвитку конкурентні переваги.

«Звільнення виробництва від людини», про яке йдеться у багатьох виданнях, передусім філософського, соціологічного, загальнотеоретичного характеру, не слід сприймати дослівно, утилітарно. Це «звільнення» не має нічого спільного з повною автономією техніко-технологічного базису виробництва, відособленням працівника від нього. Натомість слід усвідомлювати, що за умов постіндустріалізму або другої хвилі індустріалізму ефективність діяльності підприємств (компаній) формується значною мірою на довиробничій (у дотеперішньому розумінні) стадії, на стадії ідей, вияву майбутніх потреб, проектування суспільно значущих продуктів.

У контексті мети нашого дослідження не можемо залишити поза увагою проблематику так званого кінця праці. Економічна, філософська, соціологічна література нині переповнена твердженнями про «кризу праці», «кінець праці у її класичному розумінні». При цьому діапазон оцінок щодо стану та майбутнього світу праці коливається від райдужних до апокаліптичних. Навіть у межах одного концепту — «кінця праці в її класичному розумінні» — існують два полярні підходи. На першому — переконання в тому, що праця як фізичний, важкий, нецікавий, нерадісний, часто монотонний процес відходить у минуле. На заміну подібній праці приходять різноманітна, творча, інноваційно насичена зайнятість, долається наймана праця, формується модель людини діяльності креативної, вільної, незалежної, морально й духовно багатой.

Іншу інтерпретацію означеного концепту знаходимо у провідного соціолога сучасності З. Баумана і передусім у його монографії «Індивідуалізоване суспільство». Йдеться про утвердження постфордизму з його нестійкістю, нестабільністю, непередбачуваністю; про масовий перехід на роботу за нестандартними графіками робочого часу, який має вимушений характер; про короткострокові проекти і контракти. На зміну довгостроковим договорам і відповідній ментальності приходять короткострокова. Колишня відданість працівника робочому місцю в організації зникає. Корпоративна культура, яка ще вчора розглядалась як інструмент стійкого розвитку компанії, втрачає свої роль і значення [1, с. 28–29].

Для нас неприйнятні крайні оцінки, що стосуються світу праці та відносин, які в ньому формуються. Переконані, що зміни у сфері трудової діяльності не слід оцінювати у координатах: добре-погано, прийнятно-неприйнятно, сприятливо-несприятливо. Не потребує особливих доведень, що трудові практики та моделі праці є більш строкатими за їх станом, а отже, підходи до оцінювання мають бути неупереджені, науково виважені, багатовимірні. До речі, зауважимо, що свою місію, з-поміж іншого, вбачаємо й у тому, аби сформулювати об'єктивне бачення того, куди дрейфує світ праці на зламі двох тисячоліть, які позитивні та негативні явища спостерігаються у цій царині та якими є їх наслідки.

Маємо зазначити, що майбутнє світу праці та зайнятості у короткостроковій та віддаленій перспективі широко описано у роботах видатних філософів і соціологів сучасності — З. Баумана, Д. Белла, Е. Тоффлера, М. Кастельса, Ф. Фукуяма, Дж. Стіглиця та ін.¹⁴

¹⁴ Див. : Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман. — М. : Логос. 2002; Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. — М. : Academia. 1999; Райх Р. Труд нации. Готовясь к капитализму XXI в. / Р. Райх // Новая постиндустриальная волна на Западе : антология. — М. : Academia. 1999; Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. — М. : АСТ. 2004; Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. — М. : Мысль. 2003; Фукуяма Ф. Конец истории или последний человек / Ф. Фукуяма. — М. : АСТ. 2010.

За нашим баченням, що тісно корелює з прогнозами багатьох українських та іноземних вчених і практиків, у новій економіці для людини з'являтимуться одночасно і нові можливості, і нові виклики та випробування. Підвищення знанемісткості сучасного виробництва, з одного боку, і високий рівень інтелектуальної компоненти в людському потенціалі — з іншого, дає можливість економічно активній людині:

- стати дієвим учасником процесу сприйняття, використання і створення знань;
- забезпечити інноваційність трудової діяльності, сформувати власні конкурентні переваги і передумови для гідного життя;
- найповніше використати можливості, що породжуються глобалізацією;
- мінімізувати ризики і відвести загрози, що поширюються зі зростанням конкуренції в різних її формах;
- підвищити можливості адаптації до умов невизначеності та швидких змін.

Вважаємо, що в координатах нової економіки процес праці є динамічною системою творіння, продукування, доцільних перетворень; це процес передусім розумовий, процес мислення; це симбіоз інтелектуального і фізичного. На «виході» процесу праці — певна *цінність* індивідуального і суспільного характеру. У цьому процесі цілеспрямованою, організуючою силою була і залишається людина, яка використовує предмети праці, видозмінює, перетворює їх за допомогою створених нею засобів та технологій, що посилюють продуктивну силу людини працюючої.

З економічного погляду праця як процес поєднує в собі п'ять складових та постає як симбіоз:

- людини працюючої як суб'єкта доцільної діяльності;
- предметів праці (того, на що спрямовані зусилля працівника);
- знарядь праці (засобів, за допомогою яких працівник діє на предмети праці);
- технологій (сукупності способів впливу на предмет праці для зміни його форми чи надання бажаних інших властивостей);
- організації (економічно й соціально обґрунтованого поєднання в оптимальних пропорціях суб'єктів доцільної діяльності, знарядь і предметів праці та створення умов для їх ефективного використання і досягнення мети виробництва).

В умовах становлення нової економіки зі знаннєвою та інформаційною домінантами кожна складова процесу праці стає інтелектуально насиченою. У предметах та знаряддях праці, в технологіях діяльності знаходять втілення продуктивні та технологічні інновації як результат уречевленої інноваційної праці. Організаційні нововведення змінюють вектор з вертикальної ієрархії на горизонтальні взаємозв'язки. Динамічний розвиток інформаційних систем та комп'ютерних технологій сприяють посиленню гнучкості та мобільності традиційних робочих місць. А головне – людина як суб'єкт доцільної діяльності є носієм знань та інтелекту, генератором нових ідей та автором інновацій. По суті, всі процеси інтелектуалізації прямим чином чи опосередковано пов'язані з формуванням, прирощенням та використанням інтелектуальної компоненти людського капіталу.

Розглянувши попередньо деякі теоретико-прикладні аспекти процесу праці, маємо зробити акцент на ній як ресурсі, як факторі економічного розвитку, на змінах, що відбуваються в рушійних силах розвитку економіки на зламі двох тисячоліть. Зауважимо, що в економічній літературі ресурси іменують також факторами виробництва. Слід звернути увагу на слова А. Маршалла, змістове навантаження яких є таким: поняття «праця» було б більш збалансованим, якби вираз «праця» означав «працівники».

Людина як біосоціальний феномен є суб'єктом діяльним, який володіє здібностями до праці та реалізує їх на практиці. Людина постає в багатьох іпостасях, але традиційна її «соціальність», «величність», «продукувальна сила» пов'язана з її суспільно корисною діяльністю, з реалізацією фізичних та інтелектуальних її здібностей, таланту, здатністю бути учасником усього, що відбувається у світах, які нас оточують. Реальність є такою, що зміст, функції трудової діяльності, форми самореалізації економічно активної людини інтенсивно змінюються, і цей процес набуває небачених перетворень. Трудова діяльність, включаючи її змістові характеристики, була і залишається провідним чинником суспільного розвитку як на сучасному етапі, так і в осяжному майбутньому. В сучасних реаліях, коли відбувається становлення нової економіки, людина потрапляє у двовимірний простір світу праці, в якому тісно переплітаються нові можливості та нові загрози (рис. 1).

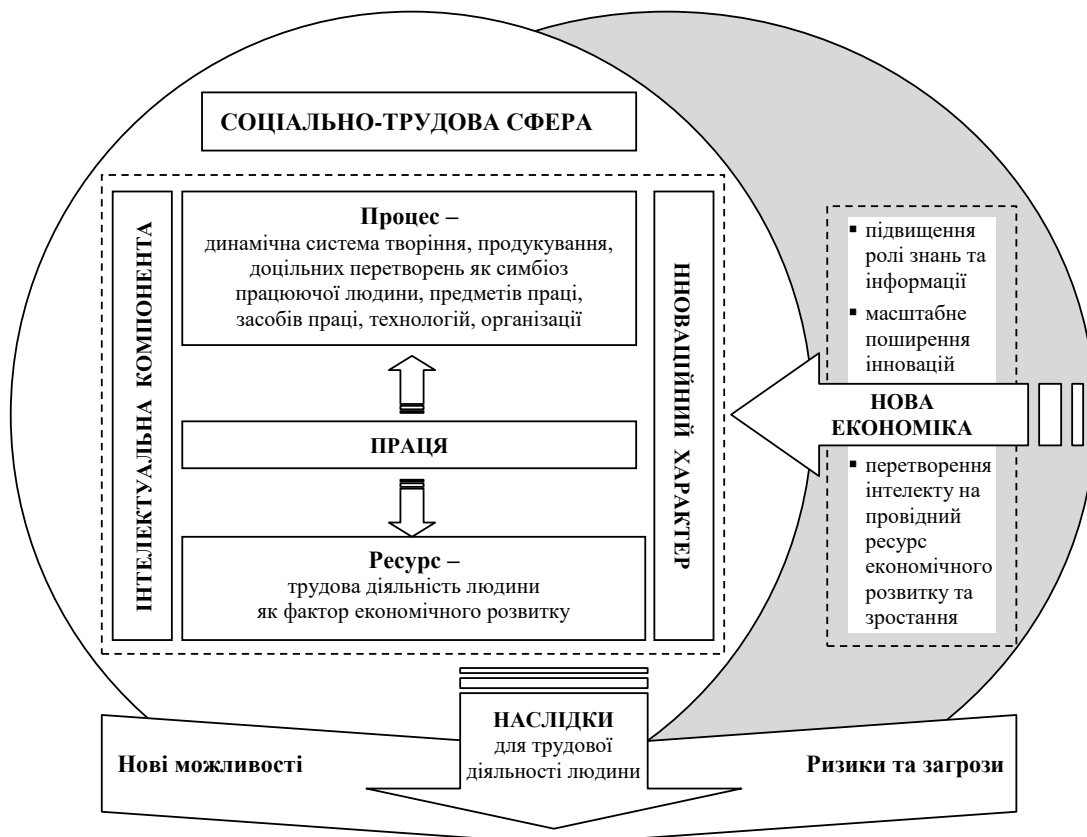


Рис. 1. Праця в координатах нової економіки

За висновками засновника та президента Всесвітнього економічного форуму в Давосі Клауса Шваба інформаційно-комунікаційні технології і цифрова економіка в цілому обумовлюють заміщення праці, у той час як інвестування стає все менш капіталоемним. Водночас на ринках праці перевага віддається найбільш креативним працівникам, які є носіями унікальних компетентностей, а тому цифрові платформи і ринки, що побудовані на основі глобальних сполучень, готові виплачувати високу винагороду лише невеликій кількості «зірок». «У ситуації, коли будуть реалізовані усі ці тенденції, переможцями стануть ті, — зазначає Клаус Шваб, — хто здатний у повній мірі приймати участь в інноваційно-орієнтованих екосистемах шляхом надання нових ідей, бізнес-моделей, продукції та послуг, а не ті, хто може запропонувати лише низькокваліфіковану робочу силу або звичний капітал» [22, с. 112].

Стверджуючи, що майбутнє за економікою знань і тими ресурсами та факторами, які є джерелом її формування і розвитку, спробуємо обґрунтувати авторське бачення теоретичного конструкту категорії «інноваційна праця».

Сучасне суспільство не лише за назвою, а головне – за своїми характеристиками, цінностями, рушійними силами дедалі більше стає інформаційним, знансєвим, інноваційним. Це означає, що трудова діяльність стає дедалі насиченішою саме цими компонентами. Вважаємо, що поняттям, яке уособлює глибокі зміни в елементах процесу праці, у змісті праці, її насиченість новими компонентами і концентрацію цих компонентів, є саме поняття «інноваційна праця».

Інтереси формування бачення авторів щодо змісту поняття «інноваційна праця», його основних характеристик потребують первісного розгляду поняття «інновація» в його економічному значенні. Вважається, що термін «інновація» як економічну категорію ввів у науковий обіг Й. Шумпетер (початок ХХ ст.). При цьому під інновацією він розумів зміни з метою впровадження і використання нових виробничих, транспортних засобів, ринків і форм організації у промисловості. Фахівець у галузі менеджменту П. Друкер вніс певну специфіку в поняття «інновація», розглядаючи її як інструмент підприємництва, як дію, що надає ресурсам нові можливості придбання капіталу, відмічаючи, що це скоріше економічне та соціальне поняття, ніж технічне [7].

Законодавче українське поле визначає рамкові умови інновацій, зводячи їх до створення та впровадження конкурентоздатних технологій, продукції та послуг, а також прийняття та реалізації організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [9].

Слід погодитись з тією науковою позицією, за якою виділяються певні аспекти інновації як продукту чи процесу технічного, технологічного, економічного, організаційно-управлінського, інформаційно-правового, маркетингового, культурного характеру, що забезпечує досягнення комерційного або соціального ефекту та розглядають працю в сучасних умовах через призму інноваційних процесів. Отже, *інновація* — це нові знання у вигляді досконаліших чи принципово нових ідей, проектів, результатів наукових досліджень тощо; це зміни творчого характеру, де що нове у сфері діяльності людини; це новизна певних властивостей того, що виробляється чи продукується; це результат творчого процесу у вигляді нових споживчих вартостей; це різноманітні вдосконалення, які забезпечують економію витрат, створюють умови для такої економії або задоволення нових потреб споживачів; це реалізація нових ідей у діяльності людини, яка сприяє задоволенню потреб і приносить економічну вигоду тим, хто ці ідеї продукує, поширює і запроваджує. З урахуванням наведеного вище, теоретичну конструкцію природи та першопричин праці, як діяльності здебільш інноваційного характеру, маємо вибудовувати наступним чином. Комплекс об'єктивних чинників – посилення глобальної конкуренції, багатовекторність змін на глобальних ринках, суттєве скорочення «життєвого циклу» продукції та послуг, динамізм гнучкості, мобільності, нестабільності, у самому широкому розумінні їх сутності, потребують, щоб у трудовій діяльності домінувала творча, інноваційна, інтелектуальна компонента. В свою чергу, все зростаючий рівень освіченості людського ресурсу, його компетентності створюють реальні можливості для творчої, інноваційної діяльності. Отже, суспільна потреба і суспільна пропозиція у цій царині все більше співпадають. Переконані у тому, що інноваційність може і повинна бути присутньою у більшості видів трудової діяльності; вона є або може бути у самих різних процесах праці. Тому не можемо погодитися з поширеною думкою, що об'єктом інноваційної праці є виключно створення

інновацій, а саме розроблення нової техніки, технологій, видів продукції, і що інноваційна праця — це трудова діяльність, спрямована на створення нових видів продукції, послуг, організаційних форм та інших споживчих вартостей. П. Друкер в одній з останніх публікацій у журналі «Harvard Business Review» підкреслює, що «...центр тяжіння у трудових відносинах швидко зміщується від ручної праці до праці інноваційної, до працівників знань, тобто до тих, хто створює нове знання й активно його використовує» [6, с. 10]. Для сучасного періоду розвитку глобальної та національної економіки – економіки знань – важливо підкреслити той факт, що інновація – це товар, який неможливо створити та яким неможливо скористатись без наявності відповідної професійної компетентності. Отже, сферою докладання інноваційної праці є процес не лише створення новинок, а й їх впровадження та використання, який має певну специфіку в порівнянні з іншими сферами докладання праці. Ураховуючи зазначене вище, маємо підстави стверджувати, що *інноваційна праця — це трудова діяльність, для якої характерна висока частка знаннєвої, інтелектуальної, творчої компоненти і яка здатна задовольнити суспільні потреби з більшим корисним ефектом.*

У розвиток оприлюдненого та конкретизуючи характеристики інноваційної праці акцентуємо увагу на такому. Знаннєва, постіндустріальна економіка без перебільшення зумовлює формування нового історичного типу праці, для якого характерні домінантна позиція в сучасній системі суспільного поділу праці, переважна частка інтелектуальних функцій та їх здійснення на науковій основі, наявність освіти, що дозволяє виконувати творчу роботу. Дослідники постіндустріального суспільства констатують, що в новому соціумі значна частина людей отримують можливість вибирати заняття на основі своїх індивідуальних переваг, реалізуючи намір самовираження та самовдосконалення. При цьому організація та соціальна структура постіндустріального суспільства, поряд із забезпеченням економічного прогресу, створюють умови для реального особистісного зростання, до того ж реалізація цих можливостей буде пов'язана з тим, що індивідуальні чесноти, індивідуальна самосвідомість, індивідуальна самореалізація стануть першочерговими цілями кожної конкретної людини.

Зміна характеру праці в першу чергу стосується посилення її творчої компоненти, інтелектуалізації та індивідуалізації трудової діяльності, тим самим створюючи передумови для запровадження інноваційних методів управління працею. Виконання все більшої кількості робіт потребує системних знань та професійного досвіду працівників. Дана обставина є свідченням необхідності запровадження механізмів управління знаннями, в яких поєднуються способи та інструменти діагностики наявних у працівників знань та методи їх дальшого поглиблення і розширення. Природа інтелектуальної праці висуває вимоги щодо застосування креативних менеджерських підходів у соціально-трудої сфері. Під впливом техніко-технологічних змін поступово зникає одноманітна та рутинна робота, виконання професійних завдань вимагає від працівників виявляти ініціативу, творчі підходи, гнучкість. У зв'язку з переходом від часткових функцій і операцій до розв'язання комплексних завдань виникає потреба формування проектних груп (команд), налагодження зворотних зв'язків зі споживачами кінцевого продукту праці.

Підкреслимо: проведене дослідження переконливо довело, що важливою характеристикою інноваційної праці як процесу і ресурсу є вагома частка творчої компоненти. Саме з таїнством творчості пов'язане пізнання багатогранної природи людини та розуміння її вищого призначення. Творчість — це діяльність, що створює нову якість, те, чого не було або що рідко спостерігається. Ця діяльність передбачає

наявність унікальних здібностей, таланту. Результати творчої діяльності мають суспільно значущий характер, є цінністю не тільки для автора, а й для інших людей. Саме тоді настає визнання творчої особистості. Існує ціла низка видів творчої діяльності: наукова, образотворча, винахідницька, спортивна.

Особливим видом творчої трудової діяльності є підприємництво, результатом якого є усвідомлене створення нового «комерційного твору», що зародився у свідомості підприємця і через організацію виробництва втілений у той чи той продукт. Більшість видів підприємницької діяльності (за винятком примітивних форм перепродажу, виконання робіт, що мають напівкримінальний, а то й кримінальний характер) передбачають вияв творчої активності та наявність особливих якостей, здібностей, мотивацій, і серед них готовність ризикувати, братися за те, чого ніхто раніше не робив; наполегливість; віра в себе; лідерство; амбітність; сміливість (не боятися невизначеності, помилятися і розпочинати з нуля); бажання йти своїм шляхом, творити нове; ділова інтуїція та кмітливість. Підприємець за своїм покликанням і з метою досягнення поставленої мети повинен постійно демонструвати творчість, власне творити нове — створювати нові продукти, проекти, комерційні пропозиції, бізнес-ідеї, послуги. Отже, підприємці, як і представники інших творчих видів трудової діяльності, мають невпинно працювати над новими образами (комерційними «творами»), демонструючи талант і творчість стратега (знаходити та завойовувати бізнес-нішу), менеджера (створювати виробництво чи запроваджувати надання послуг та забезпечувати їх функціонування), маркетолога (забезпечувати взаємодію зі стейкхолдерами, реалізовувати комерційні твори).

Наведені теоретичні викладки та практика переконливо свідчать, що сферою докладання інноваційної праці є процес не тільки створення новинок, а й їх упровадження та використання, який має певну специфіку порівняно з іншими сферами докладання праці. Інноваційність праці у сфері використання новинок передусім обумовлена потребою еволюції від репродуктивної до творчої діяльності, оскільки праця дедалі більшою мірою ускладнюється за змістовим насиченням, вимагає постійного розвитку професійної компетентності працівників. Фундаментальні зміни, які відбуваються у світовій економіці на зламі тисячоліть, на тлі посилення конкуренції об'єктивно спричиняють зрушення у трудовій діяльності. У сучасній економічній системі, у будь-якій сфері діяльності, людина стає носієм інновацій як на стадії генерування нових ідей, так і в процесі застосування нових нетрадиційних методів, процесів, прийомів виконання роботи.

Характерні риси інноваційної праці на стадії використання інновацій відображаються в такому:

- застосуванні складних засобів праці у трудовій діяльності;
- мультиопераційності трудових процесів, їх багатоаспектності, різноплановості, на відміну від монодіяльності за технократичною системою;
- обізнаності працівників у специфіці технологічних процесів у цілому, а не тільки їх окремих етапів та операцій;
- підвищенні частки контрольних операцій, які потребують особливого зосередження уваги, підвищеного психологічного навантаження;
- необхідності самостійно приймати рішення, що забезпечують створення якісного кінцевого продукту праці.

По суті, інноваційний зміст і характер праці слід уважати закономірним наслідком тих трансформацій, що відбуваються в постіндустріальний період розвитку суспільства. Суттєве підвищення знаннємісткості економіки в глобальних масштабах, концентрація

праці у сфері послуг, особливо “високих” технологій, об’єктивно зумовлює появу нових професій, поширення нетрадиційних видів зайнятості, удосконалення форм організації праці. Загалом ці зміни виявляються в інтелектуалізації праці на основі повсюдного використання знань — як набутих раніше, так і принципово нових.

Результати здійснення інноваційної праці можна розподілити на два види. До *першого* належать результати, які не мають безпосередньої ринкової оцінки. Це інформація про нові закономірності, властивості досліджуваних об’єктів тощо, які людиною не створюються, а лише підтверджуються як об’єктивно наявні, а також духовні цінності. До *другого* виду належать результати, які є об’єктом ринкової оцінки та купівлі-продажу. Це сформовані елементи інтелектуального капіталу (інтелектуальної власності, людського капіталу, ринкових та інфраструктурних активів), продукція та послуги інноваційного характеру.

Соціально-економічна форма інноваційної праці відтворює систему економічних відносин, що виникають із приводу здійснення різних видів праці у сфері науково-технічної діяльності та використання її результатів у процесі виробництва продукції та надання послуг. Економічні відносини, що формуються у сфері інноваційної праці, мають низку особливостей. Зокрема:

1. Предметом праці в науково-технічній діяльності є вихідна інформація та складні технічні системи, що потребують налагодження, обслуговування та управління. Засобами праці є різноманітні способи перетворення інформації, понятійний апарат, обладнання тощо. В умовах становлення економіки знань саме такі технічні засоби, як комп’ютерні програми, методики одержання, обробки, зберігання, використання інформації, дедалі більшою мірою забезпечують економію інтелектуальної праці та економічний прогрес.

2. Дослідження та розробки, освоєння та використання нових технічних та технологічних засобів слід розглядати як фактор підвищення продуктивності праці, а в широкому розумінні — як фактор економії часу.

3. Головним об’єктом економічних досліджень щодо інноваційної праці є механізм покриття витрат на проведення НДДКР, відтворення потенціалу висококваліфікованих працівників-інноваторів.

4. Результати інноваційної праці перетворюються у значущу форму національного багатства, використання якого регулюється комплексом соціально-економічних відносин.

5. Інноваційна праця науково-технічних працівників безпосередньо та опосередковано бере участь у створенні кінцевих результатів суспільного виробництва.

6. У процесі здійснення науково-технічної праці формуються соціально-економічні відносини, що мають суттєві відмінності щодо привласнення результатів праці, її організації та мотивації. У сучасних умовах на мотивацію та регулювання науково-технічної праці суттєвий вплив справляють такі фактори як можливість самореалізації та самоствердження працівника, соціально-психологічні аспекти, обмеженість ресурсів.

7. У відносинах між суб’єктами інноваційної праці поєднуються ринкова та централізована форми зв’язку.

Усе викладене дає підстави для виокремлення особливостей інноваційної праці (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційної та інноваційної праці

№ з/п	Характерні ознаки праці	Історичний тип праці	
		традиційна праця (індустріальний тип)	інноваційна праця (постіндустріальний тип)
1	Мета діяльності	Виробництво матеріальних благ	Створення новинок та запровадження інновацій, діяльність як самореалізація, виробництво матеріальних та духовних благ
2	Спонукальний мотив діяльності	Зовнішня доцільність, пов'язана з виробництвом матеріальних благ	Внутрішня потреба в самореалізації, зовнішня доцільність
3	Засоби виробництва	Машинні технологічні системи виробництва	Інформаційні системи та технології, персональні комп'ютери, автоматизовані технологічні системи
4	Домінантний вид праці	Шаблонна, репродуктивна	Творча, продуктивна
5	Використання наукових методів	Пасивне (обслуговування засобів виробництва)	Активне (творчий підхід та подальше вдосконалення методів роботи)
6	Особливості контролю	Доцільність жорсткого контролю та нормування	Підвищення ролі самоконтролю. Недоцільність жорсткої регламентації
7	Продукт праці	Матеріальне благо	Інформація, техніко-технологічні продукти та послуги
8	Оцінка результатів діяльності	Використання системи економічних показників	Експертні оцінки, економічні показники, дані соціологічних досліджень
9	Характер економічних відносин	Відносини найманої праці, підпорядковані капіталу	Процеси перетворення працівників у власників, відносини найманої праці
10	Винагорода за працю	Оплата праці на рівні вартості робочої сили	Самореалізація в процесі творчої праці, оплата праці, рента від використання унікальних інтелектуальних ресурсів
11	Ступінь відповідальності	Невисокий. Цінуються виконавчість та дисциплінованість	Самостійність, самоорганізованість. Активна участь у прийнятті та реалізації управлінських та виробничих рішень
12	Ставлення до праці	Праця як засіб одержання життєвих благ	Праця як форма самореалізації, як засіб одержання життєвих благ
13	Особливості регулювання	Домінування матеріальних стимулів та жорстких форм організації	Соціальні, соціально-психологічні, соціокультурні фактори, матеріальні стимули
14	Форма здійснення	Виробничий процес	Науково-освітньо-виробничий процес

Складено з використанням [20].

Висновки. Тренд розвитку інноваційної праці слід розглядати у контексті стратегічного вектора утвердження нової економіки, у якій новим стає все або майже все – ресурси, технології, предмети, методи, продукти праці, мотиваційні настанови, цінності, характеристики людини праці, організаційні засади тощо. В основі цих новацій перебуває небачена раніше концентрація знань, інтелекту, інформації, творчості в усіх або більшості видів трудової діяльності. Водночас маємо усвідомлювати, що нова економіка не є одновимірною. В ній переплітаються елементи праці, притаманні різним типам економіки – доіндустріальній, індустріальній, постіндустріальній. При цьому посилюється роль інноваційної праці як домінанти. Принципово усвідомити: у

сегментах, де буде домінувати інноваційна праця, остання буде містити в собі як нові можливості, так і нові ризики та загрози.

Глобальні зрушення в період становлення нової економіки зумовлюють істотне перегрупування факторів і джерел, які забезпечують випереджальну соціально-економічну динаміку. Проведений нами аналіз переконує: домінантною рушійною силою економіки на зламі двох тисячоліть стає інноваційна праця як закономірний наслідок соціально-економічних трансформацій. Проте, розгортання сфери дії нової економіки з інтелектуальною та інформаційною домінантами розвитку дедалі інтенсивніше супроводжується дією численних суперечливих тенденцій у царині функціонування соціально-трудової сфери. Остання все більше асоціюється з унікальним симбіозом явищ, процесів, досягнень, втрат і тенденцій розвитку, які не мають однозначної оцінки.

У новій економіці відбувається насичення усіх сфер діяльності творчістю, креативністю, інноваціями. Новації виникають, перш за все, в технологіях, формах і методах організації виробництва і праці, в управлінні, створенні нових благ (продукції та послуг). Проте, інноваційність, інтелектуалізація, інформатизація, як і інші якісні зміни у трудовій діяльності – це вже реалії сьогодення, які трансформують світ праці, відкривають нові можливості для людини, наповнюють її трудове життя цінностями, що асоціюються з гуманізацією, творчістю, самореалізацією, дематеріалізацією суспільного розвитку, підвищенням ролі позаекономічного. Утім означені процеси та явища є лише трендами, але далеко не домінантами трудового життя. Життєдіяльність немалої частки економічно активного населення як в епохи доіндустріалізму та індустріалізму, так і в умовах нової економіки, яка інтенсивно формується, ще довго буде пов'язано з такими атрибутами праці як монотонність, інтенсивність, напруженість. Більше того, не виключена поява нових викликів у царині змісту та характеру праці.

Серед викликів та випробувань чи не основне — загострення проблем зайнятості. Уже не як футурологічне передбачення, а як можливий реальний сценарій теоретики і практики обговорюють відоме співвідношення 20 : 80, згідно з яким нова економіка потребуватиме використання не більше від 20 % економічно активного населення. Скоріше, така оцінка є не виправдано песимістичною. Однак результати практично усіх досліджень як теоретичного, так і прикладного, емпіричного характеру свідчать, що нова економіка з її інформаційно-комунікаційними, мережевими, нанотехнологіями все більше й більше спричинятиме суттєві зміни у структурі і масштабах зайнятості. Ці зміни передусім проявляються в тому, що трудова діяльність стає одночасно уособленням інноваційної та традиційної праці, інтелектуальної та фізичної праці. Дійсно, навіть на тих виробництвах, де зберігається фізична праця, остання все більше і більше насичується інноваційною, інтелектуальною складовою (компонентою). Підвищення попиту на висококваліфікований, креативний персонал як носій потужного людського капіталу, дедалі більше уживається з наявністю попиту на працівників низької кваліфікації, які до того ж недостатньо мобільні та не здатні набути нових компетенцій, що їх вимагають сучасне виробництво та сфера послуг.

Отже, нова економіка – це не лише тріумф високотехнологічних видів діяльності та інноваційної праці, це й численні провали. Формування та розвиток сегменту інноваційної праці є процесом нелінійним, протирічливим, як протирічлива і вся економічна система, що йде на зміну економіці індустріального типу.

За умов наростання нових викликів та випробувань, що чекають на трудову діяльність людини в найближчій перспективі, більш складні вимоги постають перед економічною наукою, основним завданням якої було і залишається дослідження

об'єктивних закономірностей еволюції суспільства загалом і його економічної системи зокрема, з'ясування тенденцій і домінант соціально-економічного розвитку. Треба бути готовими до відповіді на безліч нових запитань, які постають перед соціумом за умов глобальних трансформацій усього, що оточує людину. Нагальне завдання, що постало вже нині перед кожною свідомою людиною, а особливо перед науковцем, — розпізнати, усвідомити глибину викликів сучасності, та, оцінивши свій потенціал і можливості, дати відповідь на них з тим, щоб навколишній світ був безпечнішим, сприятливішим для стійкого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман. — М. : Логос. 2002. — С. 28–29.
2. Бондар І. К. Інтелектуалізація людського капіталу : монографія / І. К. Бондар, О. П. Сологуб, Л. І. Антошкіна, В. Я. Бідак, Л. М. Ільч, І. І. Кичко. — К. : Корпор, 2008. — 264 с.
3. Василик А. В. Інтелектуалізація трудової діяльності в контексті формування та розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис.. канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / А. В. Василик. — К., 2009. — 24 с.
4. Герасименко О. О. Інноваційна праця: особливості змісту та соціально-економічної форми / О. О. Герасименко // Економіка та підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. С. І. Дем'яненко. — Київ : КНЕУ, 2008. — Вип. 20. — С. 210–219.
5. Герасименко О. О. Управління працею в умовах становлення нової економіки: підходи та механізми / Герасименко О. О. // Соціально-трудова відносина: теорія та практика : зб. наук. праць / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; голова редкол. А. М. Колот. — 2012. — № 2(4). — С. 154–160.
6. Друкер П. Рождение новой организации / Управление знаниями. Сборник статей (Серия "Классика Harvard Business Review"), М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — С. 9–26.
7. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М.: Book Chamber International, 1992. — 200 с.
8. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. — К.: КНЕУ, 2009. — 711 с.
9. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 № 40-IV, ст. 1. — Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/40-15>.
10. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Економічна теорія. — 2007. — № 2. — С. 3–13.
11. Колот А. М. Розвиток наук про працю та соціально-трудова відносина на засадах міждисциплінарності / А. М. Колот // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. — 2014. — № 2. — С. 7–25.
12. Колот А. Розвиток науки про працю і соціально-трудова відносина та її роль у переформатизації та формуванні сучасного економічного мислення / А. Колот // Україна: аспекти праці. — 2012. — № 6. — С. 3–10.
13. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2010. — 251 с.

14. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 230 с.
15. Кохан В. П. Види суб'єктів інноваційної праці та правові механізми забезпечення їх діяльності за законодавством України / В. П. Кохан // Право та інновації. — 2014. — № 1–2. — С. 95–101.
16. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку (кол. моногр.) / за ред. Е. М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. — К., 2016. — 328 с.
17. Петрова І. Ринок інноваційної праці: тенденції формування в Україні / І. Петрова // Україна: аспекти праці. — 2013. — № 5. — С. 3–7.
18. Семикіна М. В. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації : монографія / М. В. Семикіна, С. Р. Пасека, Л. А. Коваль, Л. Д. Збаржевецька; ред.: М. В. Семикіна; Черкас. нац. ун-т ім. Б. Хмельницького. — Черкаси : МАКЛАУТ, 2012. — 319 с.
19. Ситник Й. С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств : концепція, системний моніторинг та моделювання : монографія / Й. С. Ситник — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. — 380 с.
20. Фабричнов С. А. Экономическая теория информационного труда. — М.: День серебра, 2000. — 288 с.
21. Флорида Р. Креативный класс : люди, которые меняют будущее / Р. Флорида ; пер. с англ. — М. : Классика-XXI, 2011. — 430 с.
22. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. — М. : Изд-во «Э», 2017. — 208 с.
23. Шкурупій О. В. Конкурентоспроможне функціонування національної економіки на основі чинників інтелектуально-інноваційного розвитку : монографія / О. В. Шкурупій, Н. Г. Базавлук; ВНЗ Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі", Укоопспілка. — Полтава : ПУЕТ, 2016. — 247 с.
24. Щербатюк А. І. Інноваційна праця в розрізі життєвого циклу інновацій / А. І. Щербатюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. пр. — 2013. — 25 (II). — С. 127–133.

УДК 339.338(477)

Кравченко В.М., д.е.н., доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики
ДонНУ імені Василя Стуса

Сивицька І.Г., к.е.н., доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики
ДонНУ імені Василя Стуса

Теленкова Д.Г., магістр економічної кібернетики ДонНУ імені Василя Стуса

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕДУР В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ PROZORRO

Стаття присвячена питанням вдосконалення процедур публічних закупівель на підставі застосування системного аналізу та процесного підходу. Для визначення відповідних науково-практичних напрямків важливу роль відіграє аналіз причинно-наслідкових зв'язків, що призводять до зниження кількості пропозицій на торги, а також розуміння сутності корупції та особливостей корупційних ризиків в сфері публічних закупівель. З метою запобігання проблемним ситуаціям під час реалізації процедур публічних закупівель в системі ProZorro, усунення причин, що призводять до порушень в них, і підвищення їх ефективності значну увагу слід приділяти регламентації процесів, які передбачені зазначеними процедурами відповідно до чинного законодавства. В якості інструмента формалізації цих процесів обрано метод графічного моделювання. Використовуючи цей метод, проведено декомпозицію та формалізацію процесу участі у відкритих торгах (в нотації «Процедура»); охарактеризовано особливості етапу розгляду тендерних пропозицій учасників згідно ЗУ «Про публічні закупівлі»; розроблено графічну модель процесу кваліфікації учасників відкритих торгів в нотації ВРМН. Більш того, запропоновано використання інтегральної оцінки пропозицій учасників першого етапу процедури конкурентного діалогу. Отримані результати дослідження можуть бути використані в процесі розробки регламентів участі у публічних закупівлях у системі ProZorro підприємств-замовників різних сфер діяльності.

Ключові слова: публічні закупівлі, система ProZorro, процедура, відкриті торги, формалізація, графічне моделювання, інтегральна оцінка.

Рис. 3, Літ. 11

Кравченко В.Н., Сивицкая И.Г., Теленкова Д.Г.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУР В СИСТЕМЕ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК PROZORRO

Статья посвящена вопросам совершенствования процедур публичных закупок посредством применения системного анализа и процессного подхода. Для определения соответствующих научно-практических направлений важную роль играет анализ причинно-следственных связей, приводящих к снижению количества предложений на торги, а также понимание сущности коррупции и особенностей коррупционных рисков в сфере публичных закупок. С целью предотвращения проблемных ситуаций при реализации процедур публичных закупок в системе ProZorro, устранения причин, приводящих к нарушениям в них, и повышения их эффективности значительное внимание следует уделять регламентации процессов, предусмотренных указанными процедурами в соответствии с действующим законодательством. В качестве инструмента формализации этих процессов выбран метод графического моделирования. Используя данный метод, проведена декомпозиция и формализация процесса участия в открытых торгах (в нотации «Процедура»); охарактеризованы особенности этапа рассмотрения тендерных предложений участников согласно ЗУ «О публичных закупках»; разработана графическая модель процесса квалификации участников

открытых торгов в нотации BPMN. Более того, предложено использование интегральной оценки предложений участников первого этапа процедуры конкурентного диалога. Полученные результаты исследования могут быть использованы в процессе разработки регламентов участия в публичных закупках в системе ProZorro предприятий-заказчиков различных сфер деятельности.

Ключевые слова: публичные закупки, система ProZorro, процедура, открытые торги, формализация, графическое моделирование, интегральная оценка.

Kravchenko V.M., Syvytska I.G., Telenkova D.G.

FORMALIZATION OF PROCEDURES IN THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM PROZORRO

The article is devoted to issues concerned with the improvement of the public procurement procedures through the application of system analysis, and process approach. An important role is played by the analysis of cause-effect relationships, which lead to a reduction in the number of bids, as well as an understanding of the nature of corruption and its risks in public procurement. In order to prevent problem situations in the implementation of the public procurement procedures in the ProZorro system, and to eliminate causes that lead to disruptions within the procedures, and to increase their efficiency, considerable attention should be paid to formalization, and regulating the processes provided for by these procedures in accordance with the current legislation. As a tool for formalizing these processes, visual (graphic) modeling has been chosen. Using this tool, we have decomposed and formalized the process of participation in open tenders (by the notation "Cross Functional Flowchart"). Moreover, the paper contains specified according to the Law on Public Procurement pattern of the stage when tender proposals from participants are under consideration. There is also a visual model that describes the process of qualifying participants of open trades in BPMN notation. In addition, it's important to use an integrated assessment of participant's proposal at the first stage of the competitive dialogue procedure. The obtained research results can be used for determining rules of participation in public procurements in the ProZorro system.

Keywords: public procurement, ProZorro system, procedure, open tendering, formalization, visual modeling, integrated assessment.

Постановка проблеми. Державні закупівлі є однією з найбільш корупційно небезпечних сфер, що пов'язані з реалізацією владних повноважень, розподілом чи перерозподілом матеріальних ресурсів. Зловживання під час витрачання бюджетних коштів та відсутність механізмів контролю громадськості за процесом здійснення державних закупівель призводили до втрат 10-15% видаткової частини держбюджету щорічно [1]. Важливим негативним наслідком корупційних обробок у сфері держзакупівель є також деформація механізмів конкуренції в економіці та погіршення інвестиційного клімату в Україні.

Ефективне виконання головної функції публічних закупівель (задоволення суспільних потреб) неможливе без створення конкурентного середовища та забезпечення прозорості процесу використання державних коштів. Як свідчить і національна, і міжнародна практика, досягнення цих цілей можливе лише у разі встановлення єдиних для всіх державних замовників прозорих процедур та розробки відповідного механізму реалізації публічних закупівель з законодавчим, інституційним та інформаційним забезпеченням.

У 2014 році в Україні був започаткован дуже складний процес реформування системи державних закупівель, результатом якого стало створення системи електронних

торгів ProZorro. Основною метою реформи є суттєве зниження корупції під час закупівель за публічні кошти, досягнення максимальної ефективності та економії за рахунок реалізації головного принципу системи ProZorro – «всі бачать все». На сьогодні електронна система публічних закупівель ProZorro здобула міжнародне визнання, а загальна сума економії завдяки використанню цієї системи на квітень 2018 року сягнула 47 млрд. грн. [2].

Однак, незважаючи на позитивні результати при використанні ProZorro існують певні проблеми, що можуть негативно впливати на ефективність публічних закупівель. Тому завдання з вдосконалення системи залишаються актуальними та потребують подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правове регулювання роботи системи публічних закупівель здійснюється за допомогою сукупності нормативно-правових документів, а саме: Закону України «Про публічні закупівлі» № 922-VIII від 25.12.2015 р.; наказу ДП «Зовнішторгвидав України» №35 від 13.04.2016 «Про затвердження Порядку здійснення допорогових закупівель»; наказів Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (МЕРТУ); постанов Кабінету Міністрів України.

Дослідженню теоретично-правових та методологічних проблем системи державних закупівель присвячено праці В.В. Смиричинського, Н.Б. Ткаченко, О.П. Шатковського. Корупційні ризики системи публічних закупівель проаналізовано в роботах О. С. Мельникова, О.В. Іванова, М. В. Голованенко.

Разом із цим, потребує подальшого суттєвого опрацювання ціла низка теоретичних і прикладних аспектів, перш за все питання використання системного аналізу та процесного підходу для вдосконалення процедур публічних закупівель.

Мета роботи. Метою цієї статті є формалізація процедур відкритих торгів, конкурентного діалогу та етапу кваліфікації учасників у системі публічних закупівель ProZorro за допомогою нотацій графічного моделювання.

Виклад основного матеріалу. ProZorro – інформаційно-телекомунікаційна система, що забезпечує проведення процедур закупівель, створення, розміщення, оприлюднення та обмін інформацією і документами в електронному вигляді, до складу якої входять веб-портал Уповноваженого органу, авторизовані електронні майданчики, між якими забезпечено автоматичний обмін інформацією та документами [3].

До основних цілей реформи системи державних закупівель слід віднести:

- викорінення і системне запобігання корупції;
- прозорість державних закупівель;
- неприпустимість дискримінації та об'єктивна оцінка тендерних заявок;
- простоту і легкість застосування процедур;
- перехід на електронний документообіг;
- повну звітність і аналіз всіх державних закупівель.

Вищеназвані цілі обумовлюють переваги даної системи у порівнянні зі старою, паперовою системою державних закупівель [4].

Однак попри усі переваги система має ряд проблем та ризиків, що сприяє зниженню її ефективності. Так, середня кількість пропозицій на одні торги у квітні 2018 року в порівнянні з квітнем 2016 знизилась – з 2,96 до 2,34 [2]. Це може свідчити про існування проблеми довіри учасників до системи електронних закупівель ProZorro, що, в свою чергу, може бути визвано низкою чинників, для аналізу яких застосуємо діаграму Ісікави (cause-effect diagram, fishbone diagram) – графічний інструмент, що дозволяє наочно і систематизовано аналізувати взаємозв'язки наслідків і причин, які породжують

ці наслідки або впливають на них [5]. Дана техніка допомагає структурувати процес і ідентифікувати проблему, виявити причини її виникнення, а також ключові фактори.

Результати аналізу категорій та можливих причин виникнення проблеми зниження кількості пропозицій на одні торги за допомогою діаграми Ісікави приведено на рис. 1.

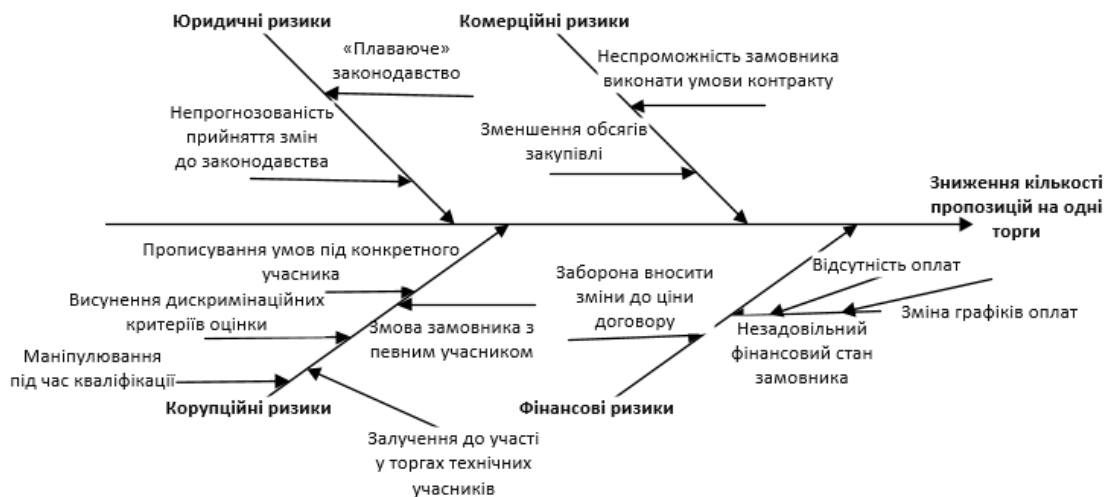


Рис.1. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків проблеми зниження кількості пропозицій на торги

Одним з найбільш значущих чинників серед проаналізованих є корупційна складова. Корупційні ризики можуть виникати на різних етапах здійснення державних закупівель, починаючи з формування потреби й предмету закупівлі, до укладання договору та розрахунків з постачальником за виконаний договір [6].

Зниження корупційних ризиків визначалося головною метою реформування системи публічних закупівель, оскільки саме корупція перешкоджає економічному розвитку та загрожує належному і ефективному функціонуванню країн, має негативні фінансові наслідки для суспільства, бізнесу та некомерційних організацій.

Під корупцією слід розуміти використання особою наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди. Корупційний ризик в сфері публічних закупівель можна розглядати як ймовірність того, що відбудеться подія корупційного вчинку, яка негативно вплине на досягнення визначених цілей та завдань публічних закупівель. Корупційні діяння в системі публічних закупівель призводять до значних збитків держави і суспільства, які умовно можна розділити на фінансові та репутаційні втрати. Фінансові втрати пов'язані з укладенням угод на не вигідних для держави і суспільства фінансових умовах, заниженням або завищенням обсягів постачання, укладенням договорів з порушенням технічних вимог. Репутаційні втрати пов'язані з погіршенням інвестиційного клімату в країні, втратою довіри з боку громадян до державних структур і держави в цілому, послабленням економічної і фінансової систем країни, порушенням принципів вільної конкуренції.

Як показує міжнародний успішний досвід протидії корупції, наприклад, у Сінгапурі, одним з дієвих методів боротьби з цим явищем є чітка регламентація процесів, а саме дій чиновників, та їх ротація з метою уникнення формування стійких корупційних зв'язків [7].

Регламент процесу – це документ, що визначає порядок взаємодії підрозділів і працівників організації в межах упорядкованої послідовності операцій, спрямованої на отримання цільових результатів, невід’ємною частиною додатків якого є графічна схема [8]. Існують два основні взаємозалежні напрями регламентації [9]:

1. Створення ефективної системи правил, які будуть детально алгоритмізувати потенційні корупційно небезпечні етапи процедури публічних закупівель.
2. Створення чітких механізмів контролю за точним дотриманням цих правил.

Використання інструментів регламентації у сфері публічних закупівель забезпечить здійснення всіх процесів у повній відповідності з формалізованими внутрішніми правилами і процедурами, які знижують ризик виникнення корупції. Необхідно підкреслити, що в межах дослідження поняття «процедура» використовується відповідно до «Закону про публічні закупівлі» у значенні «форма здійснення закупівель» (стаття 12, [10]), а об’єктом формалізації було обрано процедуру відкритих торгів та один з найважливіших етапів всіх конкурентних процедур – кваліфікацію учасників.

Відкриті торги є базовою процедурою публічних закупівель з застосуванням електронного аукціону. Участь у відкритих торгах мають право брати всі зацікавлені особи, які відповідають загальним вимогам, встановленим Законом, а також кваліфікаційним критеріям (якщо вони встановлені замовником). Суть електронного аукціону полягає в повторювальному процесі пониженняцін або приведених цін (з урахуванням показників інших критеріїв оцінки за математичною формулою, визначеною в методиці оцінки). Такий процес здійснюється в три етапи в інтерактивному режимі реального часу.

Для формалізації процесу відкритих торгів може застосовуватись нотація графічного моделювання «Процедура» (Cross Functional Flowchart в Microsoft Visio). Ця нотація використовується для подання алгоритму (сценарію) виконання процесу і дозволяє відобразити причинно-наслідкові зв'язки та часову послідовність виконання дій з використанням доріжок (Swim Lanes), які позначають організаційні одиниці – виконавців дій процесу [10].

На рис. 2 наведено графічну модель взаємодії замовника та учасників у відкритих торгах системи ProZorro за допомогою нотації «Процедура». Кожен з етапів, наведених у моделі, може бути деталізований до необхідного рівня конкретизації.

Одним з найбільш корупційно небезпечних етапів є кваліфікації учасників. На цьому етапі тендерний комітет послідовно перевіряє отримані пропозиції на предмет відповідності визначеному переліку критеріїв (кваліфікаційним вимогам), починаючи з пропозиції з найменшою за результатами аукціону ціною. Зазначений етап передбачено у конкурентних процедурах системи ProZorro: відкритих торгах («українських» і «європейських») та процедурі конкурентного діалогу.

Критерії розгляду тендерних пропозицій можна умовно розділити на три групи:

1. Відсутність підстав до відхилення пропозицій згідно ст.17 ЗУ «Про публічні закупівлі» (оригінал/нотаріально завірену копію довідки з податкової інспекції про відсутність у Переможця заборгованості із сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), оригінал/нотаріально завірену копію документу з МВС про несудимість підписанта тендерної пропозиції переможця, витяг з ЄДР про відсутність корупційних правопорушень, витяг з ЄРП юридичних, фізичних осіб та осіб-підприємців, витяг з ЄДР про відсутність впровадження справ щодо банкрутства).

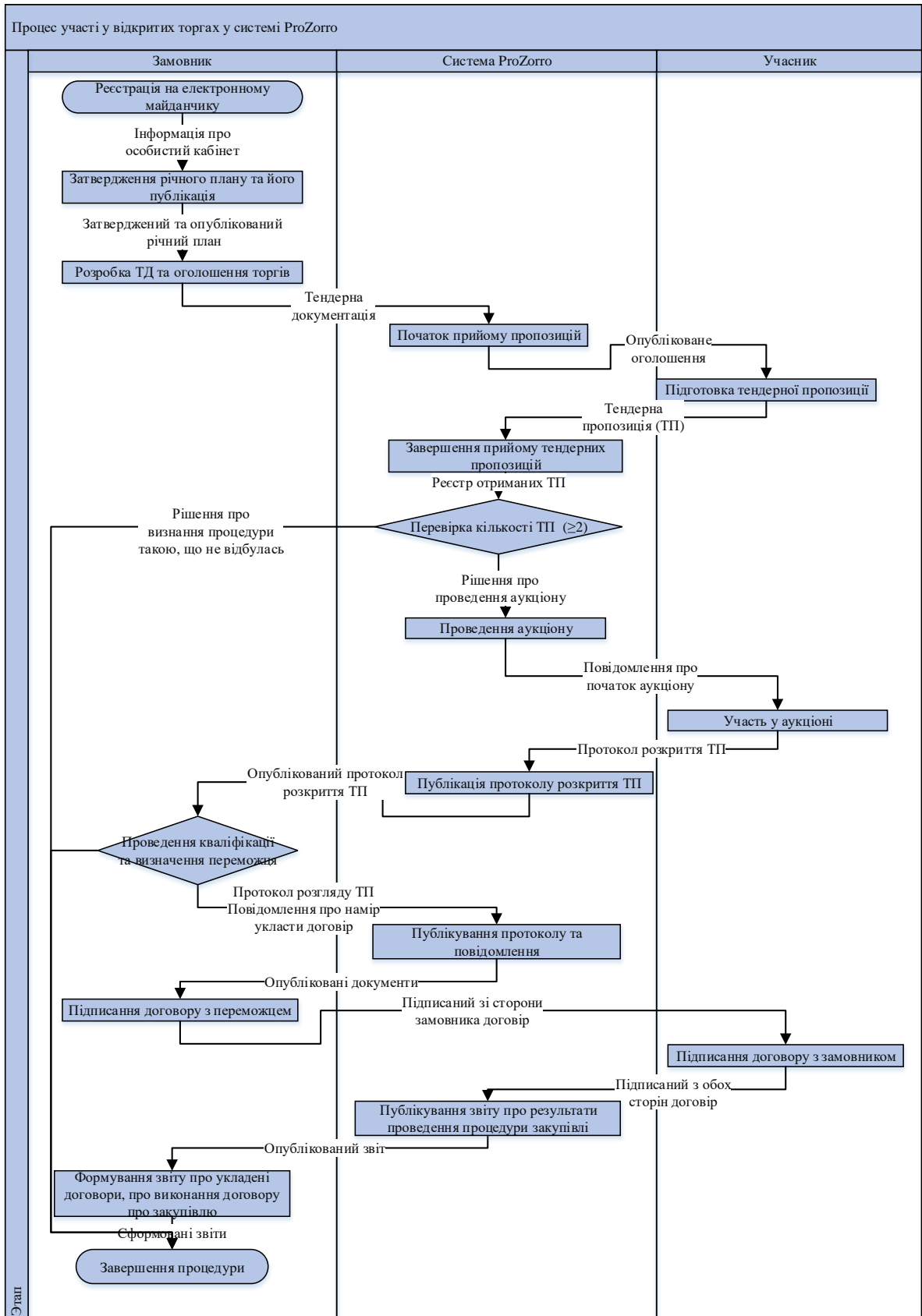


Рис. 2. Процес участі у відкритих торгах у системі ProZorro у нотації «Процедура»

2. Дотримання кваліфікаційних критеріїв згідно ст.16 ЗУ «Про публічні закупівлі» (наявність обладнання та матеріально-технічної бази; наявність працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід; наявність документально підтвердженого досвіду виконання аналогічного договору).

3. Дотримання технічних, якісних та кількісних характеристик предмета закупівлі, у тому числі відповідної технічної специфікації.

На рис. 3 приведена графічна модель процесу кваліфікації учасників за допомогою нотації BPMN. Варто додати, що нотацію BPMN було розроблено для стандартизованого візуального опису бізнес-процесів, зрозумілого як менеджерам і бізнес-аналітикам, так і розробникам програмного забезпечення. Вона дозволяє перетворити модель в виконувану мову, описати взаємодію учасників і моделювати як внутрішні, так і зовнішні процеси. Головною перевагою BPMN є здатність моделювати виконувані процеси, які доведені до високого рівня формалізації, а також підтримання механізмів обробки виняткових ситуацій [11].

Для певної категорії предметів закупівлі, визначення вимог до яких потребує переговорів з учасниками, наприклад, при закупівлі юридичних, консультативних послуг, розробки програмного забезпечення тощо, може бути використана процедура «Конкурентний діалог», яка за змістом подібна до процедур двоступеневих торгів і попередньої кваліфікації попереднього Закону про державні закупівлі. Головною проблемою першого етапу конкурентного діалогу (оцінки пропозиції та прийняття рішення щодо відхилення або запрошення до переговорів), яка підвищує ймовірність корупційних зловживань, є відсутність методики кількісної оцінки тендерних пропозицій, що надійшли.

В якості одного з варіантів вирішення цієї проблеми пропонується розраховувати інтегральний показник для кожного учасника на підставі набору критеріїв, які:

- визначаються тендерним комітетом на етапі розробки тендерної документації;
- не суперечать чинному законодавству,
- проранжовані згідно специфіки та вимог замовника.

Інтегральний показник учасника у такому випадку може розраховуватись, наприклад, наступним чином:

$$I = \sum_{i=1}^n K_i \cdot w_i, \quad (1)$$

де n – кількість критеріїв оцінки учасника; w_i – вага i -го критерію, який визначається експертним шляхом на етапі розробки тендерної документації ($\sum_{i=1}^n w_i = 1$);

K_i – оцінка величини i -го показника певного учасника.

Після того, як інтегральний показник I розраховано для кожного з учасників, він вноситься у протокол розгляду пропозицій та використовується для обґрунтування рішення замовника щодо запрошення учасника до переговорів та другого етапу конкурентного діалогу.

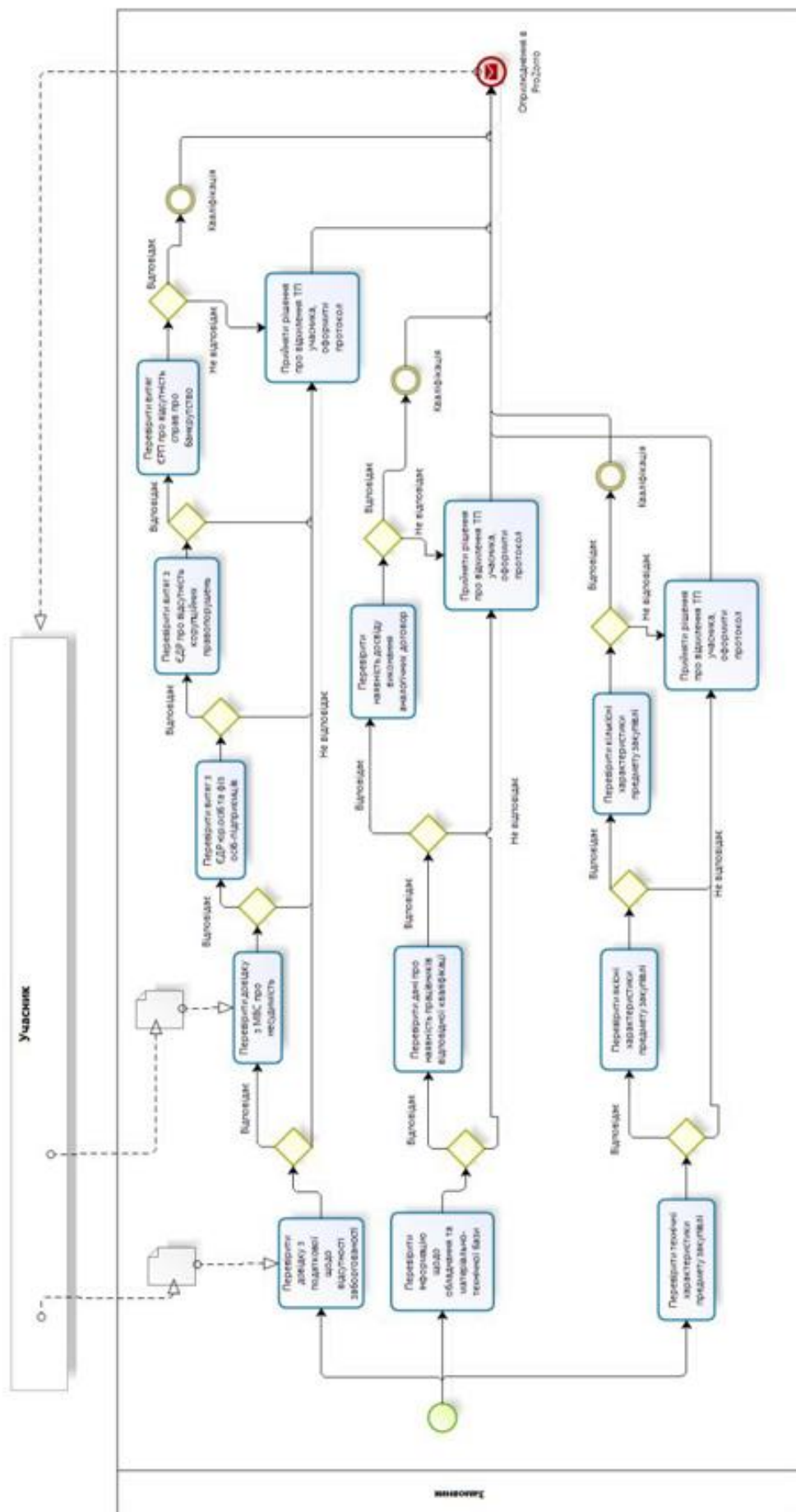


Рис. 3. Процес кваліфікації учасників у ногаті BPMN (ПІІ «BizAgri»)

Слід зазначити, що визначення критеріїв для оцінки різноманітних пропозицій від різних учасників, формування стандартизованого переліку цих критеріїв і призначення їм вагових коефіцієнтів є доволі складним та перспективним науково-практичним завданням. До того ж, теоретично, окрім конкурентного діалогу, використання кількісної оцінки тендерних пропозицій на основі інтегрального показника є доцільним у процедурі відкритих торгів з публікацією англійською мовою, яка передбачає проведення кваліфікації учасників до аукціону. Практично ж реалізація такого підходу до оцінювання пропозицій можлива тільки після внесення відповідних змін до Закону [3].

Висновки. Алгоритмізація дій замовників та учасників процедур системи публічних закупівель підвищує прозорість, передбачуваність та керованість відповідних процесів. Формалізація процедур за допомогою інструментів графічного моделювання робить можливим єдине сприйняття і однозначне розуміння цих процесів з точок зору різних його учасників. Крім того, враховуючи, що система ProZorro є досить новою, чіткий регламент допоможе уникнути ненавмисних помилок, які виникають у замовників чи учасників внаслідок відсутності досвіду участі у публічних закупівлях, що також є розповсюдженою причиною відміни чи оскарження торгів. Результати застосування методів графічного моделювання процедур участі у публічних закупівлях та запропонований підхід до інтегральної оцінки пропозицій може бути рекомендовано до використання в процесі розробки регламентів участі у публічних закупівлях у системі ProZorro підприємств замовників різних сфер діяльності, галузевої спрямованості тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лист Голови СБУ Президентові України № 149 від 11.04.2013 «Про криміналізацію сфери державних закупівель». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/sbu-zaproponovala-vivesti-z-tini-zakupivli-derzhpidpriyemstv-124757_.html.
2. Модуль аналітики ProZorro_Explorer [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bi.prozorro.org/>.
3. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2016. - №9. – ст. 89. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
4. Розпочалася перша хвиля повного переходу на електронну систему публічних закупівель ProZorro [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Print?lang=uk-UA&id=63c79ac2-9b28-4e6a-98af-1f27c120c220>.
5. Алексеев А. Диаграмма Ишикавы как метод структурного анализа [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.itexpert.ru/rus/ITEMS/77-14_Ishikava_1_1.pdf.
6. Голованенко М. В. Корупційні ризики та надійність системи державної закупівельної логістики в Україні / М. В. Голованенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2016. – Вип. 1. – С. 77-84.
7. Шмаль Л. Сінгапурська модель протидії корупції: досвід для України / Л. Шмаль // Науковий часопис Національної академії прокуратури України. – №2. – 2015. – С. 110-118.
8. Демидов Е.В. Пишем регламент: рекомендации по разработке [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/management/people/instructions/rules.shtml>.
9. Тараненко О.П. Сучасні заходи запобігання корупції у сфері державних закупівель / О. П. Тараненко // Державне управління: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 12-19.

10. Нотации «Процесс» и «Процедура». Business Studio. Документация [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.businessstudio.ru/wiki/docs/v4/doku.php/ru/csdesign/bpmodeling/process_procedure
11. Самуйлов К.Е. Основы формальных методов описания бизнес-процессов: Учеб. Пособие / К.Е. Самуйлов, Н.В. Серебренникова, А.В. Чукарин, Н.В. Яркина. – М.: РУДН, 2008. – 130 с.

УДК 658.012.32

Berezina O. Yu., Candidate of Economic Sciences, Professor, Cherkassy State Technological University

THE FINANCIAL COMPONENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The necessity of providing the corporate social responsibility as the tool for cooperation and partnership between the state and businesses as well as the way of improving social and labor relations during economic transformations were grounded based on scientific research. Social responsibility of corporations is a socioeconomic institution that operates as a partnership of corporation and stakeholders, reduces the transactional expenses, finds the solution to the conflict of interest and obtains stable competitive positions by the corporation by means of social responsible investment, social reporting, social partnership, dividend policy and corporate communication. The study, generalization and adaptation of progressive world experience are quite important for establishing this institution in Ukraine. It is reasonable to consider the first instrument of corporate social responsibility that is socially responsible investment and to offer mechanisms how to adapt the best world practices in Ukraine. The genesis of socially responsible investing in global corporate governance practices has been studied at the article. The financial component and benefits of socially responsible investing has been identified. The socially responsible investments and their methods have been classified. Problems that prevent the formation and development of social responsibility and socially responsible investment of corporations in Ukraine have been identified. Directions to encourage social responsibility have been proposed at the article.

Key words: corporate social responsibility, corporate governance, socially responsible investment, social investment of the business.

Fig.: 2, tabl.: 2, bibl.: 18.

Березіна О. Ю.

ФІНАНСОВА КОМПОНЕНТА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

На основі проведених досліджень обґрунтовано доцільність впровадження соціальної відповідальності корпорацій як інструменту співпраці та партнерства держави і бізнес-середовища, засобу удосконалення системи соціально-трудових відносин в період системної трансформації економіки. Доведено, що соціальна відповідальність корпорацій – це соціально-економічний інститут, що функціонує як відкрита система взаємодії корпорації та її стейкхолдерів і сприяє скороченню транзакційних витрат, розв'язанню конфлікту інтересів та набуттю корпорацією стійких конкурентних переваг шляхом використання соціально відповідального інвестування, соціальної звітності, соціального партнерства, дивідендної політики та корпоративних комунікацій. Обґрунтовано, що доволі важливим для розбудови цього інституту в Україні є вивчення, узагальнення та адаптація передового світового досвіду. В статті досліджено генезис соціально відповідального інвестування в світовій практиці корпоративного управління, визначено переваги соціально-відповідального інвестування і запропоновано класифікацію соціально-відповідальних інвестицій, наведено методи соціально відповідального інвестування, визначено проблеми, що перешкоджають формуванню та розвитку соціальної відповідальності та соціально відповідального інвестування корпорацій в Україні, запропоновано напрями державного стимулювання соціальної відповідальності.

Ключові слова: соціальна відповідальність корпорацій, соціально відповідальне інвестування, соціальні інвестиції бізнесу.

Березина О. Ю.

ФИНАНСОВАЯ КОМПОНЕНТА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

На основе проведенных исследований обоснована целесообразность реализации социальной ответственности корпораций как инструмента сотрудничества и партнерства государства и бизнес-структур, а также совершенствования системы социально-трудовых отношений в условиях системной трансформации экономики. Доказано, что социальная ответственность корпораций – это социально-экономический институт, функционирующий как открытая система взаимодействия корпорации и ее стейкхолдеров, который способствует сокращению транзакционных издержек, разрешению конфликтов интересов и приобретению корпорацией устойчивых конкурентных преимуществ путем использования социально ответственного инвестирования, социальной отчетности, социального партнерства, дивидендной политики и корпоративных коммуникаций. Обосновано, что достаточно важным для развития этого института в Украине является изучение, обобщение и адаптация передового мирового опыта. В статье показан генезис социально ответственного инвестирования в мировой практике корпоративного управления, определены преимущества социально-ответственного инвестирования и предложена классификация социально-ответственных инвестиций, описаны методы социально ответственного инвестирования, а также определены проблемы, препятствующие формированию и развитию социальной ответственности в Украине, предложены направления государственного стимулирования социальной ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность корпораций, социально ответственное инвестирование, социальные инвестиции бизнеса.

Introduction. Corporate social responsibility (CSR) has become the big business's contribution to the sustainable growth; which means its responsibility for the impact of their decisions and activity on society and environment, as well as providing stakeholders with full and reliable information. CSR has become an essential component of business over the past decade. More and more companies are feeling the pressure to implement some type of social responsibility initiative. CSR means different things to different companies, but generally each CSR program will fall under one of the seven categories. There are [18]: general donations; in-kind giving grants; scholarships & sponsorships; disaster relief; employee volunteer programs; matching gifts; dollars for doers. Many companies choose to leverage multiple CSR programs in order to encourage more philanthropy and increase engagement in the workplace.

Problem definition. The concept of corporate social responsibility as the tool for cooperation and partnership between the state and businesses as well as the way of improving social and labor relations during economic transformations has become the subject of the active discussion in scientific and business circles. The leading international agencies such as the United Nations, International Standardization Organization, World Bank, UNESCO and others carry out varied research projects in this sphere. Problems of corporate governance and social responsibility of corporations have been researched by the following foreign scholars: Y. Blagov, A. Berli, G. Bowen, M. Van Marreviyk, N. Jacob, K. Devis, T. Donaldson, P. Draker, A. Carroll, G. Minz, J. Moon, D. Matten, L. Preston, G. Fitch, W. Frederick, M. Friedman, R. Freeman, V. N. Yakimets and Ukrainian scientists: A. I. Amosha,

V. A. Yevtushevskii, D. G. Lukianenko, A. S. Povazhnii, V. S. Ponomorenko, I. L. Sazonets, M. G. Chumatchenko, O. M. Yastremska and others.

Today a growing number of corporations have come to understanding that focusing only on financial aspects of the activities is not enough for the successful business. The increase of social funds, and pro-active attitude of the company in the sphere of social responsibility of corporations form their positive image, and raise the confidence of the shareholders, investors and other stakeholders.

Social responsibility of corporations is a socioeconomic institution that operates as a partnership of corporation and stakeholders, reduces the transactional expenses, finds the solution to the conflict of interest and obtains stable competitive positions by the corporation by means of social responsible investment, social reporting, social partnership, dividend policy and corporate communication [2; 3]. The study, generalization and adaptation of progressive world experience are quite important for establishing this institution in Ukraine. It is reasonable to consider the first instrument of corporate social responsibility that is socially responsible investment and to offer mechanisms how to adapt the best world practices in Ukraine.

The aim of the article is to determine the financial component of corporate social responsibility and socially responsible investments in particular that is one of the most important tools for improving CSR.

Research results. Today more and more investors understand the significance of nonfinancial factors in forming capitalization. They have an opportunity to contribute to the sustainable growth through socially responsible investment (SRI) in order not only receive profit from the money invested, but also create positive social changes, to reduce negative impact on the environment.

SRI is a process when the company chooses social responsibility and uses the appropriated social investments to benefit the main stakeholders and local community.

Summarizing the definitions of banks social investments given by V. N. Yakimtsev, L. I. Sazonets, Y. E. Blagov we come to the conclusion that social investments of the business are material, technological, administrative resources, financial funds of the corporation, that by the management decision are channeled to implement social programs, that are of interest to the main internal and external interested parties with a view to receive certain social and economic strategic effect [1, 10, 14].

SRI on the stock markets began to develop in 1960th and during next 20 years it was in congruence with the term „ethical investing" in a greater or lesser degree. Later it became only one of social responsible investment trends. The reaction of the civil society to the ethical problems became an impulse for SRI development in the USA. The establishment of PAX World Fund in 1971 that refused to invest money in those companies that received profit from the Vietnam War became a historical event. At that time Sullivan Principles were developed in the USA that confronted companies trying to invest into Republic of South Africa supporting existing apartheid regime there.

The European nations' concern about the problems related to human rights and labor practices had determined social criteria for making investment decisions. As a result, in the 1980th the transfer of „ethical investing" into „social responsible investment" started. In the 1990th the concept of sustainable growth and climate change hypothesis received international recognition. In view of that, the concept of SRI also included an environmental aspect.

The Russian scholar Y. E. Blagov states that after high-profile corporal scandals at the beginning of the 21st century such as the crash of Enron and WorldCom, the governors of the stock markets began to emphasize corporate governance. In 2002 in the USA the Sarbanes-Oxley law was adopted. It stated the demands to the emitters about internal audit, administration

and information disclosure. The investors began to treat emitters' corporate government with more attention. It was accomplished by turning it into one of SRI's directions [1].

The corporate's investments into socially responsible programs in the USA raised five times during 1995-2010. It accounted for 3 billion US dollars in 2010 (Figure1) [12].

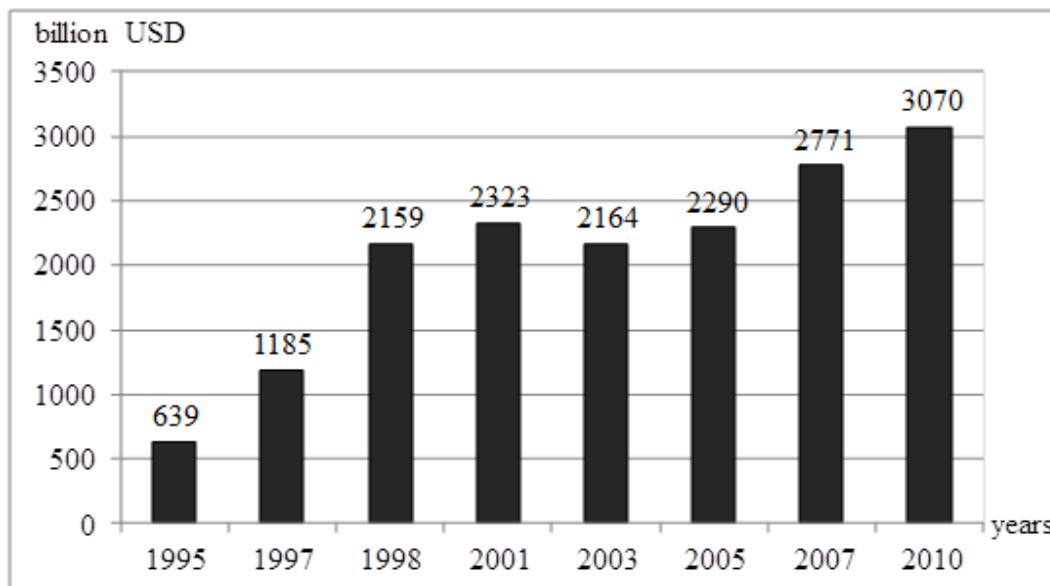


Figure 1. Volume of socially responsible investments in the USA in 1995-2010

Source: Stock markets in context of „Ernst&Yang" stable development, 2011

Within 40 years SRI has evolved from individual practices of ethical investments to the separate segment of stock market with its participants and substructure.

At the beginning of 2010 the world volume of SRI was rated at about \$10,9 trillion that is 50 % more than in 2007 before the world economic crisis (Figure 2).

Since PAX World Funds establishment in 1971 the number of investors who use SRI methods has considerably increased. There have been formed groups of institutional and individual investors in developed countries that follow the SRI established directions, criteria and methods. Financial institutions that invest their own funds, insurance companies and retirement funds, investment banks (companies), that exercise administration of legal bodies' holdings, including churches, public and education institutions belong to the institutional investors in socially responsible investments.

Nowadays, at 2017, US and UK companies in the Fortune Global 500 spend \$15.2bn a year on corporate social responsibility (CSR) activities, according to the first report to quantify this spending. The research, carried out by economic consulting firm EPG, found that there was a clear difference in how US and British companies approached CSR, but that on both sides of the Atlantic spending was dominated by only a handful of groups. In-kind donations, such as donating free drugs to health programmes or giving free software to universities, accounted for 71 per cent of the \$11.95bn US spending on CSR. Oracle, for example, which is one of the biggest CSR spenders, grants its software to secondary schools, colleges and universities in about 100 countries. Cash contributions were just 16 per cent of the US total, with employee involvement and fundraising making up the remaining 13 per cent. In the UK, while donating goods and services in kind was the largest component of the \$3.25bn CSR activity, it totalled just 46 per cent of the total. Employee volunteering and fundraising made up 34 per cent and cash contributions 20 per cent. Life assurance group Prudential involved employee volunteers in delivering an education programme to children in an impoverished community in central Jakarta. Drugs companies are particularly prominent in CSR activity, with Merck and Johnson

& Johnson being among the six groups providing almost two-thirds of the US CSR spend, while London-listed AstraZeneca and GlaxoSmithKline were two of the four companies accounting for more than three-quarters of the British total. Companies often prefer to direct their CSR activity to areas where they are familiar, and this appears to be a factor in why spending on health CSR far outstrips that on education [11].

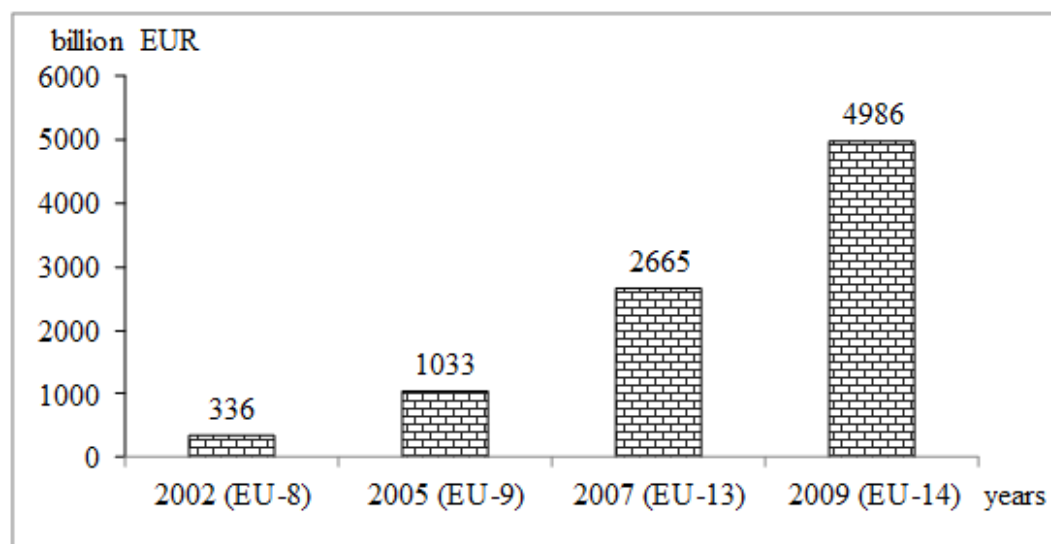


Figure 2. Volumes of social investments in the world

Source: Stock markets in context of „Ernst&Yang" stable development, 2011

The Ministry of Finance in Norway stated in the monitoring survey that retirement funds appeared to be SRI development catalysts. Thus, in 2000 there were some changes in pension legislation introduced in Great Britain and then in other countries of the EU and the USA. According to these amendments the retirement funds were obligated to broaden the degree of their participation in the SRI. For example, Norwegian State Fund has to „avoid the investment, which is bound with an unacceptable risk of assisting unethical conduct, particularly the violation of the fundamental humanitarian principles, serious human right violation, corruption or essentially negative environmental impact" [9].

The most popular form of SRI realization for the individual investors is unit (mutual) investment funds. In 2010 there were 879 mutual SRI funds in Europe, their volume accounted for about 75 billion euro, in the USA there were 250 mutual funds with the volume about \$ 316 billion.[15, 17]. From 2002 to 2009 the number of countries of the EU that also included their reports of the amount of socially responsible investment into the list of necessary statistical accounting reports: if in 2002 there were 8 countries that had such statistics, in 2009 14 EU countries provided the SRI statistics, besides, the volume of social investments during this period grew almost by 14, 83 times.

There are several forms of social programs realization, however the most popular forms are traditional charity and social investment or venture philanthropy. The advantages of the socially responsible investments in comparison with traditional charity are in that fact that social investment is a long-term program that expects:

- integration of company's goals with social programs strategies;
- strategic approach to social programs realization and strategy development;
- corporation's initiative in social programs realization and development;
- investment is not only monetary and in-kind aid, voluntary work and financial participation of the corporation employees, but also partners' resources (government and self-governing authorities, noncommercial organizations other companies etc.);
- taking into account partners' interests on the condition of getting benefits for corporation;

- the programs of social investment are stable and economically grounded just as any other business ventures;
- program package is formed on the basis of indirect investment principles, that allows to combine different community activities.

According to V. V. Dorofiienko and V. M. Goncharov social responsible investments as a process develops towards social partnership with the idea of establishing constructive cooperation among three parties: governmental establishments, organizations and society in order to solve a social issue. The effectiveness of the mechanism is due to the joined efforts of the three parties. Thus, ideally, social partnership is the interaction of two or three parties to address the important social issues. This is beneficial to all participants and to the community where the project is implemented [13]. Social investment when classified according to investment objects and the impact level on the corporation and society can be divided into three groups: the first group comprises social investments that affect the corporation income directly and society indirectly, the second group is made up of the investments that affect both corporation income and society directly within medium- and long-term period, the third group contains the investments, that affect the corporation and certain focus-groups directly (Table 1).

Table 1

Social investment kinds and their impact on interrelation "corporation- society"

Level of impact	Kinds of investment
Direct profit of the corporation; indirect (through commodity and services market) on the society	investment in quality goods production and quality services provision
	investment in development of production (including modern and sufficient investment in basic methods), growth of economic efficiency and competitiveness, innovation management
	investment in staff development
	investment in support and development of honest business punctual and full-scale payment of the taxes and charges
Direct on the corporation and society (mainly in medium- and long-term period)	growth of the dividend yield and punctual distribution
	investment in local community development within the territory of the residence
	investment in environmental defense
	rendering of monetary, financial and other kind of aid to the authorities completing complex social tasks (poverty, unemployment) and other in extraordinary circumstances
Direct on the corporation and certain focus-groups, projects	investment in programs of corporative philanthropy and clarity realization

The formation of SRI portfolio is based on the same approaches, as the formation of the traditional investment portfolios, including determination of the investment policy, short- and long-term goals, tolerance and risk, and also understanding of the tasks during the process of portfolio management.

The task of the traditional portfolio management is to achieve the optimal balance between risk and profit during a certain period of time. During the SRI portfolio management social, ecological and ethical investment aspects as well as emitters corporate governance practices are being considered.

It is reasonable to divide the SRI methods into two groups: screening (selection) of the investment object and influence of the shareholders. They supplement each other allowing taking SRI issues on different stages of investment cycle into consideration. The investment objects selection takes place before papers are obtained. Shareholders may have influence after the portfolio was formed.

Basic method of the SRI is negative screening or discarding. Generally because of ethical consideration investors remove from their portfolios emitters' papers of the companies from alcohol and tobacco industry, gambling and nuclear power.

Screening belongs to negative methods and based on the exclusion of the companies that do not follow SRI principles stated in the United Nations Global Treaty „The Millennium Development Goals", basic International Progress Organization's conventions; OECD for global companies leadership [16].

Since the beginning of the 1990th investors have used positive screening when selecting those companies that realize active social policy and programs and minimize their business activities impact on the environment. The most common kind of the positive screening is the choice of the papers that belong to „the best" companies in their sector (best-in-class). This allows to guarantee portfolio diversification.

Institutional investors also use reciprocal procedure that uses shareholders' rights to influence emitters' activity in SRI. The reciprocal approach implies meetings with the corporate management, voting during the general meeting of shareholders, signing shareholders' resolutions and interaction with MSM. The difference between this method and screening lies in that fact that the reciprocal action has the influence not on the security selection, but on the emitters' behavior with formed portfolio.

Objective and subjective problems of social investment are caused by external and internal reasons. External reasons include the following: the public is not ready yet for an adequate perception of such kind of information; the state tries to use it in its interests; experts, partners and investors need it only occasionally, that's why the management of the corporation discloses only general information about socially responsible investing without „risking" the details of the relevant financial flows. These disadvantages are associated primarily with the imperfection of the existing collaboration model between business, society and state. Internal reasons include lack of common idea of social investment and SRI; the lack of combination of social investment with expenses, associated with the main activity; unsystematic approach to socially responsible investment as a result of differences in goals, facing different centers of corporation's power; the presence of different, sometimes conflicting, requirements for accounting in internal and external programs; the lack of generally accepted standards of domestic companies' public social reporting, etc.

On the other hand, modern business environment forms principles that stimulate corporations to arrange and disclose information about social investment. Those principles are the following: the urgent need for disclosure of business problems to find common solution; the formation of a positive image of corporations and loyal public opinion; achievement of high degree of transparency with a view of further entering international stock markets and cooperation with foreign partners, investors, experts, and expansion of activities etc.

One of the main reasons that prevents transparency in social responsible investment is potential conflicts. This reason is mentioned in many works on social responsibility of corporations by V. S. Kuznietsov, O. S. Povazhnii, V. S. Ponomarenko, I. L. Sazonets. [2; 7; 8; 10] that take place after social investment information disclosure. The conflicts can come up between such stakeholders' groups as managers and investors; producers and consumers; corporation and tax authorities; corporation employees and people with low income; corporation government and society; recipients and distributors of social investments including senior executives and employees of corporations; distributors and recipients of social investments, a group of social investment recipients.

There is a number of possible ways in resolving this conflict that are successfully used in business environment:

- to establish noncommercial funds with social tasks at majority stakeholders' cost;
- to have a board of trustees with broad participation of the public and experts;
- to form the constructive partnerships with the state in order to establish effective standards and supervise social duties execution by all market entity.

With a lens toward sustainability, business leaders are thinking long-term and demanding a new standard of management that prizes constructive stakeholder engagement. Over the summer 2017, Warren Buffett, Larry Fink, Bill McNabb and some of the other biggest institutional investors in the world released a letter called The Commonsense Corporate Governance Principles [5].

REFERENCES

1. Blagov Y. E. Corporate social responsibility: Concept Evolution / Y. E. Blagov. – St. Petersburg : Graduate School of Management Publishing House, 2010. – 272 p.
2. Berezina O.Yu. Corporate Social Responsibility: theory and practice: monograph / O. Yu. Berezina; Cherkasy State Technological University. – Cherkasy: Publisher Vovchok O.Yu., 2016. – 331 p.
3. Berezina O.Yu. The CSR models' adaptation to the national terms / O. Yu. Berezina // Scientific bulletin of Poltava Consumer Cooperation University. – Poltava, PCCU. – 2010. – 4 (43). – Part 2. – 60-65 pp.
4. Communication on progress of implementing the principles of the UN Global Impact in 2006. Available at: <http://www.sbm.com.ua>.
5. Novick L. CSR Grows in 2016 as Companies Embrace Employees' Values / L. Novick. Available at: https://www.huffingtonpost.com/linda-novick-okeefe/csr-grows-in-2016-as-comp_b_13657368.html
6. Kadlubek M. The essence of corporate social responsibility and the performance of selected company/ M. Kadlubek // 20th International Scientific Conference. – Economics and Management – 2015 (ICEM-2015) Procedia – Social and Behavioral Sciences 213 (2015). – pp. 509–515. Available at: https://ac.els-cdn.com/S1877042815057973/1-s2.0-S1877042815057973-main.pdf?_tid=21dc8cdb-bc94-48da-97f7-255b7c88d6d2&acdnat=1526745644_08a075412b74aec98e2906a55735ac10
7. Povazhnii A. S. Problem of management and activity arrangement of public companies in Ukraine / A. S. Povazhnii. – Donetsk : IEP, 2002. – 299 p.
8. Ponomarenko V. S. Corporations and integrated companies: problems of science and practice : monograph / V. S. Ponomarenko, G. V., Nazarova. – Kharkiv : Publishing house „INZHEK". – 344 p.
9. Manual for monitoring and exclusion from investment space of State, .pension fund, adopted by Norway Ministry of Finance 01.03.2010 according to the Law № 123 of 21.12.2005 (part 7).
10. Sazonets I. L. Corporate governance : educational guidance / I. L. Sazonets, P.L. Sokurenko, Y. V. Vdovichenko. – Donetsk : South-East, 2007. – 372 p.
11. Smith A. Fortune 500 companies spend more than \$15bn on corporate responsibility / A. Smith. Available at: <https://www.ft.com/content/95239a6e-4fe0-11e4-a0a4-00144feab7de>
12. Stock markets in context of „Ernst&Yang" stable development, 2011. – 24 p. Available at: <http://www.ey.com>.
13. Financial and executive-institutional mechanisms of state administration of socioeconomic structure development : monograph / V. V. Dorofienko, V. M. Goncharov, V. M. Lobas and other. – Donetsk : Commercial entity Kuprianov V. S., 2010. – 220 p.
14. Yakimets V. N. Russian business social investments: mechanisms, examples, problem, perspectives / V. N. Yakimets. – M. : Komkniga publishing house, 2005. – T. 18. – P. 49-54.
15. Green, Social and Ethical Funds in Europe 2010 Review. – Vigeo. – Milan, 2010.
16. Pension Programme – Socially Responsible Investment Toolkit 2004-2005 // European Socially Responsible Investment Forum (Eurosif), Paris, 2004. – P. 18.
17. Socially Responsible Investing Facts // Social Investment Forum. Available at: <http://www.socialinvest.org/resources/sriguide/srifacts.cfm>
18. <https://www.donationx.org/dx-newsitem/7-Types-of-Corporate-Social-Responsibility-Programs/NS000109>

УДК 658.7

Боечко О.Ю., к.е.н., завідувач кафедри маркетингу, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ БРЕНДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНИХ, ПРАВОВИХ ТА СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ АСПЕКТІВ

Стаття присвячена дослідженню середовища формування бренда через призму економічних, правових та соціально-культурних аспектів. Визначено, що економічне середовище бренда складається з таких основних показників активів бренда: оцінка вартості бренда; сила бренда; образ бренда; вплив бренда; айдентика бренда. Досліджено складові національного бренда, а саме управління, експорт, туризм, інвестиції та імміграція, культура та спадщина, населення. Проаналізовано нормативно-правову базу захисту інтелектуальної власності та бренда зокрема в Україні та визначено, що в національному законодавстві відсутнє поняття «бренд». Так, на практиці під брендом розуміють товарний знак, торгову марку, торговий знак та знак для товарів і послуг. Вони в деяких аспектах є тотожними, що дозволяє юристам при судових процесах по-різному трактувати дану термінологію. Соціально-культурне середовище бренда включає визначення його образу. Ідентифіковано п'ять елементів образу бренда: імідж бренда; імідж товару (послуги); асоціативний імідж; імідж клієнта; імідж користування. Визначено проблеми створення іміджу бренда і встановлення зворотного зв'язку: конкурентне середовище; низький рівень ідентичності бренда; неефективні повідомлення; неправильний вибір засобів просування.

Ключові слова: середовище бренда, образ бренда, айдентика бренда, національний бренд, фірмовий стиль.

Табл. 1, Рис. 2, Літ. 18

Боечко Е.Ю.

СРЕДА ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ПРАВОВЫХ И СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ АСПЕКТОВ

Статья посвящена исследованию среды формирования бренда через призму экономических, правовых и социально-культурных аспектов. Определено, что экономическая среда бренда состоит из таких основных показателей активов бренда: оценка стоимости бренда; сила бренда; образ бренда; влияние бренда; айдентика бренда. Исследованы составляющие национального бренда, а именно управление, экспорт, туризм, инвестиции и иммиграция, культура и наследие, население. Проанализирована нормативно-правовая база защиты интеллектуальной собственности и бренда в частности в Украине и определено, что в национальном законодательстве отсутствует понятие "бренд". Так, на практике под брендом понимают товарный знак, торговую марку, торговый знак и знак для товаров и услуг. Они в некоторых аспектах являются тождественными, что позволяет юристам в судебных процессах по-разному трактовать данную терминологию. Социально-культурная среда бренда включает определение его образа. Идентифицировано пять элементов образа бренда: имидж бренда; имидж товара (услуги); ассоциативный имидж; имидж клиента; имидж пользования. Определены проблемы создания имиджа бренда и установления обратной связи: конкурентная среда; низкий уровень идентичности бренда; неэффективные сообщения; неправильный выбор средств продвижения.

Ключевые слова: среда бренда, образ бренда, айдентика бренда, национальный бренд, фирменный стиль.

Boienko O.

BRAND ENVIRONMENT FORMATION THROUGH THE PRISM OF ECONOMIC, LEGAL AND SOCIO-CULTURAL ASPECTS

The article is devoted to the investigation of brand environment formation through the prism of economic, legal and socio-cultural aspects. It was defined that economic environment of a brand consists of such main indicators: brand value assessment, brand power, brand image, brand influence, brand identity. It was studied elements of the national brand, particularly governance, exports, tourism, investment and immigration, culture and heritage, people. It was analyzed legal base of intellectual property protection and in particular brand and defined that in Ukrainian legislation the brand concept is absent. In practice under the brand is the “trademark” and “sign for goods and services” are understood. In some aspects, they are identical what allows jurists to interpret in juridical proceedings in different ways. Socio-cultural environment of the brand includes identification of its image. There were defined five elements of the brand image: brand image, product (service) image, associative image, client image, use image. There were defined problems of the brand image creation and affiliation: competitors’ environment, low level of the brand identity, non-effective announcements, and wrong choice of the promotion instruments.

Key words: brand environment, brand image, brand identity, national brand, corporate identity.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день брендинг являє собою одну з найважливіших та найбільш ефективних маркетингових стратегій. Сучасне маркетингове середовище дуже швидко змінюється, а саме суспільство перейшло від економіки виробництва до економіки споживання. Покупці стали більш вимогливими та витонченими, а конкурентне середовище – більш змінним та менш передбачуваним. Наразі маркетологи співпрацюють на інтерактивному ринку, де бренди є результатами співпраці виробників і споживачів.

Зміни в уявленнях про бренди поширюються в суспільстві споживання набагато швидше, ніж раніше, і проникають в усі сфери політичного, економічного, громадському та культурного життя в глобалізованому світі. Так, не дивним є факт, що маркетингове середовище, що постійно змінюється, спровокувало розвиток нових уявлень про бренди і їх значення для покупців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремими аспектами формування та розвитку бренда присвячено роботи наступних вчених: Аакера Д.А. [1], Дойля П. [2], Девіса С.М. [3], Шульцта Д.Е., Барнса Б. Е. [4], Анхольта С. [5], Капфферера Дж.-Н. [6], Карпової С. [7] та Траута Дж. [8]. Правові аспекти захисту бренда та його складових визначено законами України «Про авторське право та суміжні права» [9], «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [10], «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» [11], «Про охорону прав на промислові зразки» [12].

Виділення невирішеної проблеми. Не зважаючи на вагомий внесок вищеназваних вчених у вирішення поставленої проблеми, не всі її аспекти висвітлені та мають структурований вигляд.

Метою дослідження є комплексний підхід до визначення складових економічного, правового та соціально-культурного середовища бренда.

Виклад основного матеріалу. Аналіз робіт всесвітньовідомих вчених у галузі брендингу дозволяє сформулювати тезу, що економічне середовище бренду складається з таких основних показників активів бренду: оцінка вартості бренду (етапи реалізації технології створення вартості бренду, різні методи оцінки вартості бренду); сила бренду; образ (опис) бренду; вплив бренду; набір ідентифікаційних якостей (айдентика бренду).

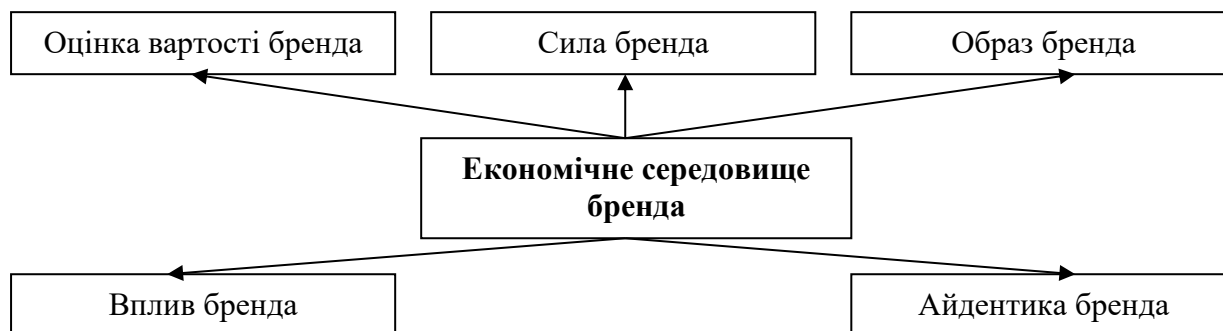


Рис. 1 Складові економічного середовища бренду

Джерело: складено автором.

Концепт "активи бренду" (brand equity) виник в науковій літературі для визначення стосунків між клієнтами компанії та її брендом. Активи бренду формуються на основі обізнаності, лояльності, прихильності, асоціацій, цінних якостей, які сформувалися у свідомості споживача, і відчуттів якості товару або послуги.

Вартість бренду (brand value) – це повна вартість бренду як окремого активу фірми, яка може бути продана та включена у бухгалтерський баланс фірми.

Об'єм нематеріальних активів в капіталі фірми постійно зростає, при цьому істотна частка цих активів приходить на бренд. Наразі в цій сфері оцінної діяльності не проведено досить переконливих досліджень і, як наслідок не розроблена стандартна процедура. Отже, в кожному конкретному випадку варто обирати найбільш прийнятний метод.

У більшості випадків вартість бренду оцінюється в грошовому виразі як грошова премія, яку власник бренду отримує з покупців, лояльних до бренду, і згодних за нього платити. Іноді виникає потреба у визначенні сили бренду (brand power або brand strength). Даний концепт нами досліджувався у попередніх роботах. Сила бренду, нагадаємо, це його здатність домінувати в конкретній категорії продукції, здатність долати географічні та культурні межі та забезпечувати стабільність майбутніх доходів. Сила бренду визначає міру лояльності споживача до того або іншого бренду.

На додаток, виділяють образ, або опис бренду (brand image), що являє собою опис тих асоціацій і очікувань, які споживач вкладає або випробовує по відношенню до бренду фірми.

Дані складові є аспектами активів бренду і не можуть бути взаємозамінними. Вартість і сила бренду досліджуються як вимірні показники, на відміну від образу бренду. Одним з основних проявів сильних активів бренду є розширення сфери впливу бренду (brand extension). В той же час найактивніша експансія бренду може стати причиною нарощування активів бренду і створення конкурентних переваг фірми по відношенню до тиску конкурентів, так само як і неактивна й неагресивна експансія може стати причиною загибелі бренду.

Бренд володіє набором ідентифікаційних рис, який відрізняє цей товар від інших схожих товарів, і називається айдентикой бренда (brand identity). Айдентика формується сукупністю елементів і підтримується завдяки рекламним компаніям, метою яких є формування позитивних асоціацій споживачів.

Всі ці напрями капіталу бренда мають різну міру відповідальності у формуванні успішного та прибуткового бренду. Успішний бренд, як вважає П. Дойль [2], уречевлює єдність якісного товару, характерної особливості та доданої цінності (упевненості в тому, що цей бренд якісніший за конкурентні бренди).

Аналізуючи успішність брендів, доцільно згадати роботи Анхольта С. [5], який є незалежним радником з питань розбудови національного бренд-іміджа, національної ідентичності та репутації та визнаний ведучим світовим фахівцем в даній сфері. Він є першим дослідником національного брендинга, головним редактором професійного журналу в цій галузі «Брендинг місць та публічна дипломатія», розробником концепції національного брендинга та рейтингів країн.

За Анхольтом С. національний бренд можна відобразити у вигляді наступного шестигранника (рис. 2).

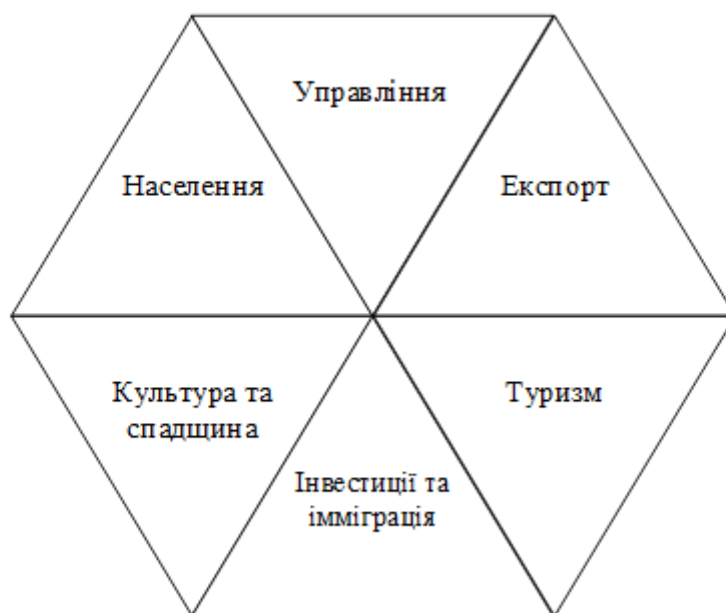


Рис. 2 Складові національного брендинга за С. Анхольтом
Джерело: складено автором на основі [13].

Далі розкриємо сутність кожної складової.

Управління включає в себе публічні функції, національне регулювання та справедливість, а також їхнє сприйняття на глобальному рівні.

Експорт – публічний імідж товарів та послуг різних країн.

Туризм – рівень зацікавленості іноземців у відвідуванні тієї чи іншої країни, а також наявність природних та штучних атракціонів.

Інвестиції та імміграція – це здатність зацікавлювати людей жити, працювати або навчатися в певній країні, а також рівень розвитку бізнес – середовища.

Культура та спадщина – глобальне сприйняття кожної нації, її культурної спадщини.

Населення – репутація людей, які населяють певну країну, відкритість, дружність та толерантність до інших націй та народностей.

Далі представлено найуспішніші національні бренди за С. Анхольтом (табл. 1).

Таблиця 1

Десять найуспішніших національних брендів у 2016-2017 рр.

Країна	Рейтинг 2017	Рейтинг 2016	Зміна 2017 до 2016
Німеччина	1	2	0,99
Франція	2	5	1,56
Сполучене Королівство	3	3	1,27
Канада	4	4	0,96
Японія	5	7	2,12
США	6	1	-0,63
Італія	7	6	0,74
Швейцарія	8	8	1,34
Австралія	9	9	0,76
Швеція	10	10	1,3

Джерело: [13].

Як видно з таблиці, позиції країн у 2017 році відносно 2016 дещо змінились: значно змінилась позиція США (з 1 місця у 2016 році на 6 – у 2017), Франція – навпаки перемістилася з 5 на 2 місце, Японія – з 7 на 5, індекс Італії знизився з 6 до 7 місця. Щодо решти країн, їхні позиції у 2017 році залишилися незмінними.

Цікавим є бачення успішності бренда, представлене Капфферером Дж.-Н. [6].

Його концепція включає такі складові:

раціональні особливості продукту;

задоволення раціональних очікувань в результаті використання бренда;

емоційні вигоди, отримання яких очікується в результаті використання бренда;

що найбільше хвилює користувачів бренда;

імідж бренда, виражений у характерних для індивідуума, рисах;

безсмертна «душа» бренда – ідея, яка об'єднує в собі найважливіші емоційні та функціональні ролі бренда.

Далі представлено основні індикатори вартості бренда:

різниця у вартості товару конкретного бренда та небрендового товару, помножена на обсяг продажів;

зниження витрат на промоушен (маркетинговий інструментарій);

можливість здійснювати вхід до нових ринків з низькими витратами;

торгові важелі, як проявляються в тому, що канали розподілу позитив ніше реагують на відомі брендові товари;

збільшення маржі товарів (покупці готові купувати брендові товари по більш високим цінам);

зростання обсягів продажів;

розповсюдження бренда.

Правове середовище бренда охоплює нормативно-правову базу та охорону товарних знаків. Захист інтелектуальної власності, а також діяльність у сфері брендингу в Україні базується на міжнародних угодах, таких, як «Паризька конвенція про охорону промислової власності» [14], «Договір про патентну кооперацію» [15], «Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків» [16], «Бернська конвенція про охорону літературних та художніх творів» [17], а також на національному законодавстві: Закони України «Про авторське право та суміжні права» [9], «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [10], «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» [11], «Про охорону прав на промислові зразки» [12].

Відмітимо позитиву динаміку в захисті інтелектуальної власності в Україні, а саме розробку Концепції реформування державної системи прав охорони інтелектуальної власності в Україні, яка схвалена Розпорядженням КМУ № 402-р від 1.06.2016 р. [15].

В попередніх роботах також розроблено і представлено трирівневу систему захисту інтелектуальної власності в Україні, яка складається з Мінекономрозвитку (1 рівень), Державного департаменту інтелектуальної власності (2 рівень), Державних підприємств «Український інститут інтелектуальної власності» та «Інтелзахист» і Державної організації «Українське агентство з авторських та суміжних прав» (3 рівень).

Відмітимо, що в національному законодавстві відсутнє поняття «бренд». Так, на практиці під брендом розуміють товарний знак, торгову марку, торговий знак та знак для товарів і послуг. Вони в деяких аспектах є тотожними, що дозволяє юристам у судових процесах по-різному трактувати дану термінологію.

Окремим аспектам економічного та правового середовища бренда присвячено декілька попередніх робіт, тому не будемо детально зупинятися на них, сконцентруємо увагу на елементах та складових соціально-культурного середовища бренда, яка, на нашу думку, формує більше 70% успішності бренда на ринку.

Соціально-культурне середовище бренда пов'язане з тим, що сила бренда обумовлена лояльністю клієнтів, а джерелом лояльності є бажання споживачів думати про себе позитивно. Бренд покликаний пообіцяти, що він може це бажання реалізувати та задовольнити потреби споживачів різних країн (коли мова йде про глобальні бренди).

Відмітимо, що правильніше говорити про бренди задоволення потреб, а не про ринок пральних порошоків, наприклад. Тобто ринку пральних порошоків у свідомості споживачів не існує, існує ринок задоволення потреб ефективного прання. Неодноразово дослідження доводили, що при виборі бренда споживачі керуються власними відчуттями.

Говорячи, наприклад, про глобальні бренди, варто зупинити увагу на понятті крос-культурних комунікацій бренда (чітке уявлення про культури і норми державного регулювання, які вносять значні корективи в програму виходу бренду на новий ринок [7, С. 62]).

Соціально-культурне середовище бренда також включає визначення його образу. Визначено п'ять елементів образу бренда:

імідж бренда - це те, що формує сутність бренда, він формується поступово і продовжує зміцнюватися з часом. Він формує довіру до бренда;

імідж товару (послуги) - пов'язаний з конкретними рисами та особливостями товару (послуги);

асоціативний імідж - це бажання знайти спільні інтереси із споживачами, то, заради чого фірми стають спонсорами спортивних та інших іміджевих заходів. Такий імідж є

запозиченим інтересом (наприклад, зацікавленість глядачів у спортивних іграх) і повинен спиратися на загальну стратегію бренда;

імідж клієнта - це уявлення про те, які споживачі (групи споживачів) прихильні до товарів або послуг конкретного бренда.

імідж користування - це те, як і де застосовується бренд фірми, те, що він собою представляє.

Сукупність наведених складових формує сприйняття та лояльність до бренда (brand loyalty). На сьогоднішній день все ширшого використання отримує поняття «занурення у бренд», яке являє собою певний психологічний феномен, на фоні якого споживачі на рівні підсвідомості вирішують купувати товари саме цього, конкретного бренда.

Таким чином, коли розробляється реклама, фірми повинні враховувати сильні та слабкі сторони наведених аспектів, які у сукупності формують імідж бренда.

Основними проблемами для створення іміджу бренда і встановлення зворотного зв'язку визначено наступні:

- конкурентне середовище;
- низький рівень ідентичності бренда;
- неефективні повідомлення;
- неправильний вибір засобів просування.

Стратегічною метою бізнесу є зміцнення лояльності споживачів, а імідж є головним елементом формування лояльності. Для забезпечення лояльності між власником бренда і клієнтами має бути міцний зв'язок та постійне контактування. Власник бренду формує його бачення, складає проект його образу і у вигляді повідомлень посилає споживачам. Ця інформація разом з іншими сигналами доходить до споживачів, інтерпретується ними і складається в реальний (споживчий) портрет і реальний імідж.

Визначено наступні принципи ефективних комунікацій брендів.

Для реалізації стратегії фірми і формування бренда важливо використати всі можливі комунікативні стратегії.

Вибір правильної стратегії комунікацій має визначатися іміджем і позиціями бренда.

Для отримання максимальної віддачі від інвестицій необхідно запроваджувати інтегровані маркетингові комунікації.

Стратегія комунікацій повинна охоплювати всі структури фірми.

Умовами успішних комунікацій виступають внутрішня зацікавленість фірми. Культура бренда в середовищі корпоративної культури пов'язана з вирішенням таких питань:

- визначення переваг фірми, орієнтованої на брендинг;
- визначення факторів позитивного та негативного впливу на брендинг конкретної фірми;
- виділення обов'язкових елементів формування культури бренда: лідерство вищого керівництва, зацікавленість та мотивація співробітників, внутрішні комунікації та навчання.

Велику роль у формуванні соціально-культурного середовища бренда відіграє його фірмовий стиль. Фірмовий стиль є одним з найголовніших маркетингових інструментів будь-якої сучасної фірми. Його формування полягає у підборі певних елементів, які є компліментарними відносно один одного (графічні та шрифтові рішення) які формують цілісність зовнішнього вигляду всіх об'єктів, які мають відношення до конкретної фірми, товару, його упаковки, документації і т.д.

Фірмовий стиль сприяє вирішенню низки завдань: формуванню сприятливого іміджу компанії, підвищенню ефективності її рекламних контактів зі споживачами, зміцненню репутації і популяризації на ринку, зростанню довіри партнерів.

Фірмовий стиль відображає зовнішній і внутрішній вигляд компанії, реалізацію задумів та втілень ідей. Він уречевлює індивідуальність, ексклюзивність та відрізняє компанію, як в графічному вигляді, так і в плані філософського концепту.

Визначено такі складові фірмового стилю: товарний знак, логотип, фірмовий блок, який включає товарний знак, логотип, поштові, банківські реквізити, перелік товарів і послуг, рекламний символ, слоган, різні фірмові складові (колір, форма, шрифт, схема верстання, формат паперу і т.д.) [7, С. 66].

При аналізі соціально-культурного середовища бренду, необхідно враховувати, що свідомість людини знаходиться в постійній тривозі (*minds are insecure*). Траут Дж. [8] виділяє п'ять потенційних видів ризику для споживача, які маркетологи повинні здолати:

ризик втрати грошей;

функціональний ризик (страх, що річ зламається);

фізичний ризик (страх, що річ може зашкодити);

соціальний ризик (страх, що про мене можуть погано подумати, якщо я користуюся або не користуюся цією річчю);

психологічний ризик (страх того, що я можу погано подумати про себе сам).

Так, з метою мінімізації ризиків, як вважає Дж. Траут, люди купують те, що купують інші, наслідуючи думку більшості.

Таким чином отримуємо протиріччя: з одного боку споживачі прагнуть індивідуальності та унікальності і платять за цю відмінність, з другого, вони купують те, що мають й усі інші. Отримуємо висновок, що роль стратегічного маркетингу полягає у втіленні диференційованої ідеї в закономірну програму розвитку.

Висновки. В результаті дослідження отримано такі логічні висновки. Економічне середовище бренду складається з таких основних показників активів бренду: оцінка вартості бренду (етапи реалізації технології створення вартості бренду, різні методи оцінки вартості бренду); сила бренду; образ (опис) бренду; вплив бренду; набір ідентифікаційних якостей (айдентика бренду).

Проаналізовано шестигранник Анхольта С., який відображає складові національного бренду, а саме управління, експорт, туризм, інвестиції та імміграція, культура та спадщина, населення. За даною методикою визначено десять найуспішніших національних брендів у 2017 році: Німеччина, Франція, Сполучене Королівство, Канада, Японія, США, Італія, Швейцарія, Австралія та Швеція.

Проаналізовано-нормативно-правову базу захисту інтелектуальної власності та бренду зокрема в Україні та визначено, що в національному законодавстві відсутнє поняття «бренд». Так, на практиці під брендом розуміють товарний знак, торгову марку, торговий знак та знак для товарів і послуг. Вони в деяких аспектах є тотожними, що дозволяє юристам у при судових процесах по-різному трактувати дану термінологію.

Соціально-культурне середовище бренду також включає визначення його образу. Визначено п'ять елементів образу бренду: імідж бренду; імідж товару (послуги); асоціативний імідж; імідж клієнта; імідж користування.

Визначено проблеми створення іміджу бренду і встановлення зворотного зв'язку: конкурентне середовище; низький рівень ідентичності бренду; неефективні повідомлення; неправильний вибір засобів просування.

Велику роль у формуванні соціально-культурного середовища бренду відіграє його фірмовий стиль, який сприяє вирішенню низки завдань: формуванню сприятливого

іміджу компанії, підвищенню ефективності її рекламних контактів зі споживачами, зміцненню репутації і популяризації на ринку, зростанню довіри партнерів.

Перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз середовища формування бранда є досить детальним, проте є деякі аспекти, які потребують більш глибокого дослідження, а саме складові національного бранда, тобто яким чином проводиться розрахунок і як складається рейтинг країн, іншими словами як присвоюється їм відповідний ранг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аакер Д.А. Создание сильных брендов. Москва, 2003.
2. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг-менеджмент и стратегии, СПб, 2007.
3. Дэвис С.М. Управление активами торговой марки. СПб, 2001.
4. Шульц Дон Е., Барнс Бет Е. Стратегические бренд-коммуникационные кампании. Москва, 2003.
5. Анхольт С., Хильдрет Дж. Бренд Америка. Хорошая книга, 2010.
6. Kapfferer J.N. Strategic Brand Management. New York, 1997.
7. Карпова С.В. Современный брендинг. Москва, 2011. 188 с.
8. Trout J., Ries A. Positioning cuts through chaos in marketplace. Advertising Age. May. 1972.
9. Закон України «Про авторське право та суміжні права» від 23 грудня 1993 року № 3792-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3792-12/page3>.
10. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» 15 грудня 1993 року № 3689-XII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
11. Закон України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» від 15.12.1993 № 3687-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>.
12. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 № 3688-XII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3688-12>.
13. Anholt-GfK Nation Brands Index. URL: <http://nation-brands.gfk.com/>.
14. Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_123.
15. Договір про патентну кооперацію від 19 червня 1970 року. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/895_001.
16. Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків від 14 квітня 1891 року. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_134.
17. Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів/ Паризький Акт від 24 липня 1971 року змінений 2 жовтня 1979 року. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_051.

УДК 336.71

Волкова Н.І., кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Кункель А.О., магістрант, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу тенденцій та особливостей кредитної діяльності вітчизняних банків на сучасному етапі розвитку економіки. Наведено результати дослідження статистичного матеріалу, що характеризують розвиток сучасної банківської системи. У статті визначені основні елементи системи управління кредитною діяльністю, розглянуто структуру кредитного портфелю комерційних банків України та проаналізовано ефективність управління кредитним портфелем шляхом співвідношення основних параметрів управління – доходності та ризику. Розкрито сутність традиційного та нетрадиційного підходів до управління кредитним портфелем банку. Зроблено висновок про необхідність підвищення ефективності управління кредитною діяльністю вітчизняних банків шляхом оптимального формування й управління кредитним портфелем при мінімально можливому рівню ризику. Прогнозування кредитного ризику запропоновано здійснювати за допомогою матриці кредитних рішень.

Ключові слова: кредитний портфель, кредитна політика, доходність, ризик кредитного портфеля, управління кредитним портфелем.

Рис.3, Табл.5, Літ.10

Волкова Н.И., Кункель А.А.

ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена анализу тенденций и особенностей кредитной деятельности отечественных банков на современном этапе развития экономики. Приведены результаты исследования статистического материала, характеризующие развитие современной банковской системы. В статье определены основные элементы системы управления кредитной деятельностью, рассмотрена структура кредитного портфеля коммерческих банков Украины и проанализирована эффективность управления кредитным портфелем путем соотношения основных параметров управления - доходности и риска. Раскрыта сущность традиционного и нетрадиционного подходов к управлению кредитным портфелем банка. Сделан вывод о необходимости повышения эффективности управления кредитной деятельностью отечественных банков путем оптимального формирования и управления кредитным портфелем при минимально возможном уровне риска. Прогнозирование кредитного риска предложено осуществлять с помощью матрицы кредитных решений.

Ключевые слова: кредитный портфель, кредитная политика, доходность, риск кредитного портфеля, управление кредитным портфелем.

Volkova N.I., Kunkel A.A.

TRENDS AND PECULIARITIES OF CREDIT ACTIVITIES OF NATIONAL BANKS AT THE PRESENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The article is devoted to the analysis of trends and peculiarities of credit activity of national banks at the present stage of economic development. The results of a study of statistical material characterizing the development of the modern banking system are presented. The article defines the main elements of the credit management system, reviewed the structure of the loan portfolio of commercial banks in Ukraine, and analyzed the effectiveness of managing the loan portfolio by comparing the key management parameters - profitability and risk. The essence of the traditional and non-traditional approaches to the management of the bank's loan portfolio is disclosed. It is concluded that it is necessary to improve the efficiency of managing the lending activities of domestic banks by optimally forming and managing the loan portfolio with the minimum possible level of risk. Forecasting of credit risk is suggested to be implemented using the matrix of credit decisions.

Key words: credit portfolio, credit policy, profitability, credit portfolio risk, loan portfolio management.

Постановка проблеми. Основною функцією банків є кредитування їх клієнтів. Від того, наскільки добре банки реалізують свою кредитну функцію, багато в чому залежить економічний стан регіонів, що ними обслуговуються. Кредити становлять близько 60 % всіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх доходів. Вони є найбільш прибутковою, але й найбільш ризиковою частиною банківських активів. Управління кредитною діяльністю банку є одним із основних напрямків досліджень у банківських установах, адже кредитування завжди було й залишається пріоритетною функцією банків.

Однією з найгостріших проблем взаємодії банківської системи України з реальним сектором економіки сьогодні є істотне зростання загального обсягу простроченої заборгованості за кредитами банків, багатьом із яких це загрожує різким погіршенням фінансового стану, неплатоспроможністю і навіть банкрутством. Сучасні умови діяльності, пов'язані із складністю визначення ефективності проведення кредитування в ситуації конфлікту інтересів контрагентів кредитної угоди висунули на перший план необхідність у всебічно продуманих й раціональних управлінських рішеннях. Отже, основна проблема криється у відсутності ефективних механізмів управління кредитною діяльністю та неякісному оцінюванні кредитного ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку питань кредитування комерційними банками зробили сучасні зарубіжні вчені К. Ф. Блюмфілд, В. Лексис, Д. Мак Нотон, Е. Рід, С. П. Роуз, Дж. Ф. Сінкі. Дослідженню теорії та практики організації кредитних відносин сприяють праці вітчизняних учених-економістів А. А. Вишневського, Л. К. Воронової, О. А. Костюченка, В. Л. Кротюка, Н. С. Кузнєцової, Т. Т. Ковальчука, В. Д. Лагутіна, І. М. Лазепка, А. М. Мороза, Л. О. Примостки, М. Ф. Пуховкіної, М. І. Савлука. Удосконалення кредитної політики банку, процесу формування його кредитного портфеля досліджується такими науковцями, як Г. М. Азаренкова, В. Д. Богданюк, А. В. Гаврікова, Л. О. Дзюблюк, Г. О. Панасенко та іншими. Однак більшість наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників значною мірою присвячено розгляду окремих аспектів банківської діяльності, особливості кредитної діяльності банків в умовах нестійкого економічного середовища вивчаються лише частково.

Виділення не розв'язаної раніше проблеми. Визначаючи значний внесок цих та інших учених у розв'язання проблеми вдосконалення банківської діяльності, слід зазначити, що наявні дослідження у своїй більшості не носять системного характеру, запропоновані рекомендації не націлені на довгостроковий стратегічний розвиток кредитної діяльності банку, не розв'язаними остаточно залишається низка теоретичних і прикладних проблем. У зв'язку із цим у статті приділена увага дослідженню основних тенденцій сучасної кредитної діяльності банків, аналізу основних елементів ефективного управління кредитною діяльністю та особливостей функціонування вітчизняних банківських установ на ринку кредитних послуг.

Мета статті. Проаналізувати тенденції та особливості кредитної діяльності вітчизняних банків на сучасному етапі розвитку економіки, визначити основні проблеми управління кредитною діяльністю та запропонувати рішення щодо вдосконалення кредитної діяльності банків в умовах трансформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Функціонування сучасної економіки будь-якої країни неможливе без ефективно діючої банківської системи. Правильна організація процесу банківського кредитування, розроблення ефективної та гнучкої системи управління кредитною діяльністю є основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банківських установ [1]. Економічна ситуація в Україні з 2014 року значно погіршилася: спостерігалось стрімке падіння обсягів виробництва всіх основних видів економічної діяльності, крім сільського господарства, відбувалося зростання інфляційного тиску на економіку, що супроводжувалося падінням реальних доходів населення та відповідно зниженням його купівельної спроможності.

Проаналізуємо частку банківських кредитів у ВВП України за 2014-2016 рр. (Табл. 1)

Таблиця 1

Частка банківських кредитів у ВВП України, млн. грн.[2]

Показники	Станом на:		
	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Обсяг ВВП	1566728	1979458	2383182
Кредити, надані банками в економіку України, усього	862383	1 009 768	1 005 923
Кредити, надані суб'єктам господарювання	687564	830 632	847 092
Питома вага кредитів наданих суб'єктам господарювання у %	79,7	82,2	84,2
Кредити, надані фізичним особам	169896	175 711	157 385
Кредити, надані органам державної влади	4876	3 360	1 427
Кредити, надані небанківським фінансовим установам	47	65	20
Питома вага банківських кредитних вкладень у ВВП, %	55,1	82,2	42,2
Питома вага кредитів, наданих фізичним особам у ВВП, %	10,8	8,8	6,6

Як видно, питома вага банківських кредитів у ВВП станом на 1.01.2016 року у порівнянні з попереднім роком збільшилася на 28 %, що є непрямою ознакою активізації кредитних вкладень комерційних банків у напрямку кредитного забезпечення підприємницької діяльності. Але наступного року це значення різко скорочується – до

42,2% станом на 01.01.2017. Незначні зрушення у сторону збільшення спостерігаються у активізації діяльності комерційних банків України щодо кредитування суб'єктів господарської діяльності. Так, протягом 2014–2015 років питома вага кредитних вкладень зростала, а станом на 1.01.2017 року у порівнянні з аналогічним показником минулого року зросла на 2 % і становить 84,2% від усіх наданих кредитів. Причиною незначного збільшення є орієнтація кредитної політики вітчизняних банків на стимулювання внутрішнього попиту на ринку. Наведені дані, свідчать про послаблення кредитування комерційними банками фізичних осіб і орієнтацію кредитної політики на співпрацю із суб'єктами господарської діяльності, що не варто розглядати однозначно як виключно позитивне явище, адже зниження темпів зростання кредитних вкладень не відповідає стратегічним завданням стимулювання економічного росту. Питома вага кредитів, наданих фізичним особам у ВВП знижується з кожним роком і станом на 01.01.2017 року складає 6,6%.

Ефективність управління кредитної діяльності банків залежить від грамотної системи кредитного менеджменту, що передбачає таку організацію процесу кредитування, де системно враховані всі фактори, що впливають на кредитний процес у рамках сучасної наукової концепції банківського менеджменту.

Основна мета управління кредитною діяльністю полягає в тому, щоб організувати ефективно розміщення коштів банку в кредити і при цьому забезпечити: оптимальний рівень кредитного ризику; ліквідність; одержання прибутку від позичкових операцій; відповідність діяльності банку потребам економічної політики держави та інші. Досягнення вищезазначеної мети дозволяє забезпечити динамічний розвиток та фінансову стійкість банківської установи.

Вважаємо, управління кредитною діяльністю на рівні банку доцільно охарактеризувати не лише як організацію кредитного процесу з чітким функціональним розмежуванням обов'язків кредитного персоналу, а як скоординовану сукупність дій у сфері розробки та реалізації кредитної політики, організації кредитного процесу на основі безпосереднього впливу на кредитний портфель для досягнення мети банку відповідно до його кредитної тактики та стратегії. Відповідно, основними елементами системи управління кредитною діяльністю є такі:

- організаційна структура управління кредитним портфелем;
- розробка стратегії і тактики кредитної політики;
- аналіз кредитного портфеля з метою покращення його кількісних і якісних характеристик.

Оцінка ефективності кредитної діяльності банку визначається дохідністю кредитного портфеля та прийнятим банком кредитним ризиком, рівень якого суттєво може збільшитись у періоди економічних криз [3].

Кредитний портфель – це сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної банком кредитної політики. Дохідність і ризик — основні параметри управління кредитним портфелем банку. За співвідношенням цих показників визначається ефективність кредитної діяльності банку. Головна мета процесу управління кредитним портфелем банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за допустимого рівня ризику. Рівень дохідності кредитного портфеля залежить від структури й обсягу портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитами. На формування структури кредитного портфеля банку істотно впливає специфіка сектору ринку, який обслуговується цим банком. Для спеціалізованих банків структура кредитного портфеля концентрується в певних галузях економіки. Для іпотечних банків характерним є довгострокове кредитування. У структурі кредитного

портфеля ощадних банків переважають споживчі кредити та позички фізичним особам [4].

Зазначимо, що кредитний портфель є не просто пасивно сформованим набором позичок, а результатом активних, цілеспрямованих дій банку, який динамічно розвивається, суто управлінським співвідношенням між різноманітними видами кредитів. Банківський кредитний портфель слід розглядати як втілення кредитної політики банку, що в свою чергу, є невід'ємною складовою його загальної стратегії розвитку.

Існують традиційний та нетрадиційний підходи до управління кредитним портфелем банку. Традиційний підхід визначено як підхід, що ґрунтується на неформалізованих філософських методах пізнання (наукової уяви, інтуїції), використовує в розрахунках коефіцієнтний аналіз, функціонує у будь-якому середовищі, є простим, швидким та дешевим у застосуванні. Нетрадиційний підхід – це підхід, що ґрунтується на загальнонаукових методах пізнання, використовує в розрахунках теорію ймовірності, статистику, економетрію, функціонує у стабільному ринковому ("ідеальному") середовищі, є складнішим, повільнішим та дорожчим у застосуванні порівняно з традиційним [4].

В прийнятті управлінських рішень щодо формування кредитного портфеля переважає традиційний підхід за рахунок того, що він діє в будь-якому середовищі, є простішим, швидшим та дешевшим.

Практика демонструє, що успішність управління ефективністю банківських вкладень та формування ефективної структури кредитного портфеля банку багато в чому залежить від можливостей менеджменту банківських установ, що здійснює оптимальне формування та управління кредитним портфелем. Будь-яке рішення щодо здійснення кредитної операції має базуватись на результатах аналізу співвідношення очікуваного доходу й ризику, адже якщо аналізується лише один показник, одержати достовірні результати досить складно. З цих позицій видається найбільш обґрунтованим оцінювати ефективність кредитних операцій банку за співвідношенням очікуваних доходів та кредитного ризику [5].

Ефективність управління кредитним портфелем обчислюється за співвідношенням таких параметрів кредитного портфеля як рівень його доходності та величина кредитного ризику за даною формулою:

$$EУКП = \frac{ДКП - r_0}{РКП} \quad (1)$$

де *EУКП* – коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем;

ДКП – доходність кредитного портфеля;

r₀ – безризикова ставка (облікова ставка НБУ);

РКП – ризик кредитного портфеля.

За економічним змістом, запропонований коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем показує величину додаткових доходів, які одержить банк понад рівень облікової ставки НБУ, у розрахунку на одиницю взятого ним кредитного ризику. Отже, вище його значення означатиме ефективніше управління кредитним портфелем комерційного банку і розцінюється як привабливіше.

Проаналізуємо доходність кредитного портфелю вітчизняних банків за 2010-2016 роки (табл. 2).

Таблиця 2

Дохідність кредитного портфелю вітчизняних банків за 2010-2016 роки [2]

№ з/п	Показник	Роки						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Кредитний портфель, млн. грн.	792244	747384	755030	825320	815327	965636	983070
2	Процентні доходи, млн. грн.	88370	119083	113334	113352	119278	112765	107353
3	Темп зростання процентних доходів, %	73,81	34,76	-4,83	0,02	5,23	-5,47	-4,79
4	Дохідність кредитного портфеля (ДКП), %	11,15	15,93	15,01	13,73	14,63	11,67	10,92

Як видно з таблиці 2, процентні доходи банків України зростали до 2011 р., після якого спостерігається незначне зниження, близько 5 %, проте вже на початок 2013 р. процентні доходи повернулись до рівня 2010 р. Із 2015 року рівень процентних доходів знижується знов. Що стосується дохідності кредитного портфеля, то найвищою вона є в 2011 р., майже 16 %.

Таким чином, на суму доходів банку від кредитних операцій у загальному випадку впливають два основні чинники: обсяг портфеля та рівень відсоткових ставок за кредитами, причому останній є узагальнюючим показником, оскільки через рівень відсоткової ставки опосередковано враховуються й такі чинники як тривалість користування кредитом, міра ризику, метод нарахування і спосіб сплати відсотків, забезпеченість позички. Крім того, рівень дохідності кредитного портфеля банку залежить від низки економічних чинників: ринкової ставки відсотка, обсягу та структури кредитного портфеля, умов конкуренції на банківському ринку, власних можливостей банку щодо вибору напрямів та об'єктів кредитування тощо.

Ризик кредитного портфеля традиційно перебуває у центрі уваги науковців та банкірів [5; 6; 7], які засвідчують, що ефективно управління кредитною діяльністю банків супроводжується необхідністю зниження кредитного ризику, що значною мірою розв'язується за допомогою створення адекватної методики його оцінювання. У цьому зв'язку слід зазначити, що така методика може бути уніфікована лише до певної міри, адже кожен банк має власну клієнтуру, свій сегмент ринку, галузеву специфіку, конкретні можливості тощо. А тому показники, за якими оцінюється діяльність одних позичальників, можуть бути зовсім неприйнятними для інших.

Вважаємо, методика оцінювання має максимально врахувати ці особливості та втілювати диференційований підхід до аналізу та управління кредитним ризиком. Проте цілком очевидно й те, що мінімальний рівень уніфікації методики оцінки кредитного ризику є необхідним, адже це допомагає банкам розробити власну систему підтримки управлінських рішень з надання позик та забезпечує заданий рівень якості кредитного портфеля банку [8].

У вітчизняній банківській практиці уніфікація здійснюється через методику формування резерву під кредитні ризики, розроблену Національним банком України. Дійсно, методикою формування резерву передбачено з'ясування величини можливих

втрата за кожною окремою позицією, а сума знайдених у такий спосіб величин (імовірних втрат за всіма кредитними операціями банку) формує резерв, відтак стає очевидним, що за економічним змістом величина резерву є індикатором сукупного ризику кредитного портфеля банку [9].

Таким чином, сформований банком резерв дає змогу визначити ризик кредитного портфеля (РКП) (табл. 3), який розраховується як відношення розрахункового значення резерву за кредитними операціями банку до суми кредитного портфеля:

Таблиця 3

Ризик кредитного портфеля вітчизняних банків за 2010-2016 роки [2]

№ з/п	Показник	Роки						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Кредитний портфель, млн грн	792244	747348	7550030	825330	815327	965636	983070
2	Резерв за кредитними операціями, млн грн	44502	99238	112965	118941	111995	206 646	327362
3	Відношення резерву до кредитного портфеля (РКП), %	5,62	13,28	14,96	14,41	13,74	21,4	33,3

Як свідчать дані таблиці 3 найбільше значення показника ризику кредитного портфеля спостерігається у 2016 році – 33,3% проти 5,62 % у 2010 р. З 2011 по 2016 рр. спостерігається перевищення темпів зростання резерву порівняно з темпами зростання кредитних вкладень.

Дослідження довело, значне збільшення резервів під кредитні операції в 2011–2016 рр. викликане погіршенням якості кредитних портфелів українських банків, а точніше, зростанням проблемної заборгованості за кредитами. Остання, у свою чергу, була сформована як під впливом макроекономічних чинників, так і в результаті відсутності у докризовий період ефективних систем ризик-менеджменту в українських банківських установах.

Отже, маючи розрахункові значення дохідності кредитного портфеля (ДКП) та ризику кредитного портфеля (РКП), можемо розрахувати коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем за формулою (1) та оформити їх у таблицю 4.

Таблиця 4

Розрахунок коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем за 2010-2016 рр.

№ з/п	Показник	Роки						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Дохідність кредитного портфеля, %	11,15	15,93	15,01	13,73	14,63	11,67	10,92
2	Облікова ставка НБУ	10,25%	7,75%	7,75%	7,5%	6,5%	14%	22%
3	Ризик кредитного портфеля	5,62	13,28	14,96	14,41	13,74	21,4	33,3
4	Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем	-0,15	0,43	0,49	0,42	0,52	-0,1	-0,33

Як свідчать дані таблиці 4, найвище значення коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем спостерігається у 2014 р. – 0,52, а найнижче у 2016 р. – 0,33. Зниження ефективності управління кредитним портфелем вітчизняної банківської системи з 2015 року підкреслює значний вплив фінансової кризи на стан кредитних портфелів українських банків. (рис.1).

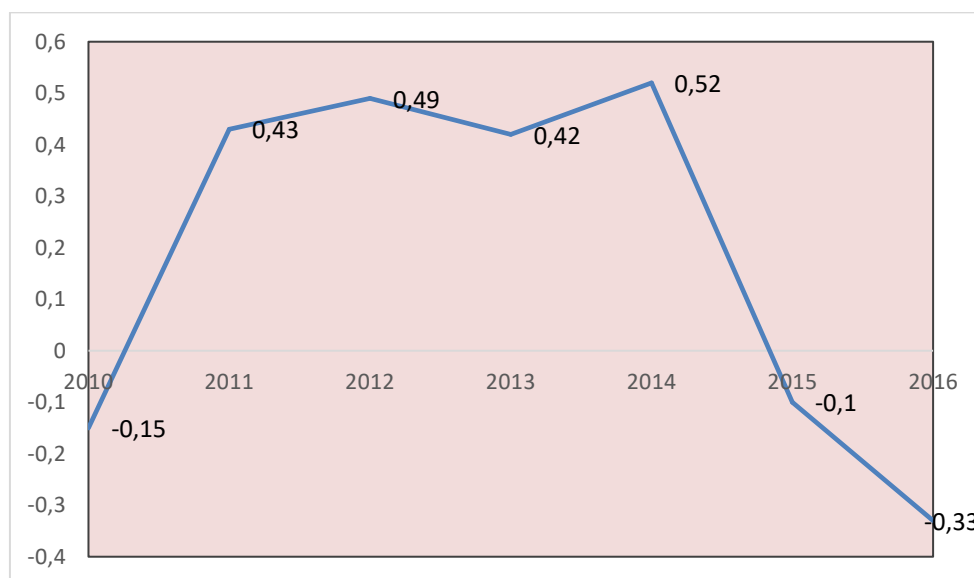


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем вітчизняних банків за 2010-2016 роки

Додамо, для моніторингу ефективності управління кредитним портфелем, банкам необхідно встановити внутрішнє граничне значення коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем, нижче за яке видача кредиту визнаватиметься недоцільною, що дозволить банкам формувати оптимальний з погляду співвідношення доходу та ризику кредитний портфель.

Значний обсяг кредитного портфеля в загальних активах, який спостерігається протягом останніх років, призвів до негативних наслідків і втрати стабільності банківської системи. Також, серед причин, що призвели до погіршення ситуації, є нестабільна політична та економічна ситуація в країні, низька платоспроможність вітчизняних позичальників, неврегульованість законодавства, зокрема щодо процедури банкрутства та процедури реєстрації обтяжень, високий кредитний ризик, що, у свою чергу, вимагає формування значних резервів [10].

Вагомим чинником коливання сукупного обсягу кредитного портфелю протягом року виступають курсові різниці, оскільки близько половини виданих кредитів номіновані в іноземній валюті (52% станом на 01.01.2017 р.). Клієнтський кредитний портфель в розрізі позичальників та рівень доларизації кредитів представлено на рисунку 2.

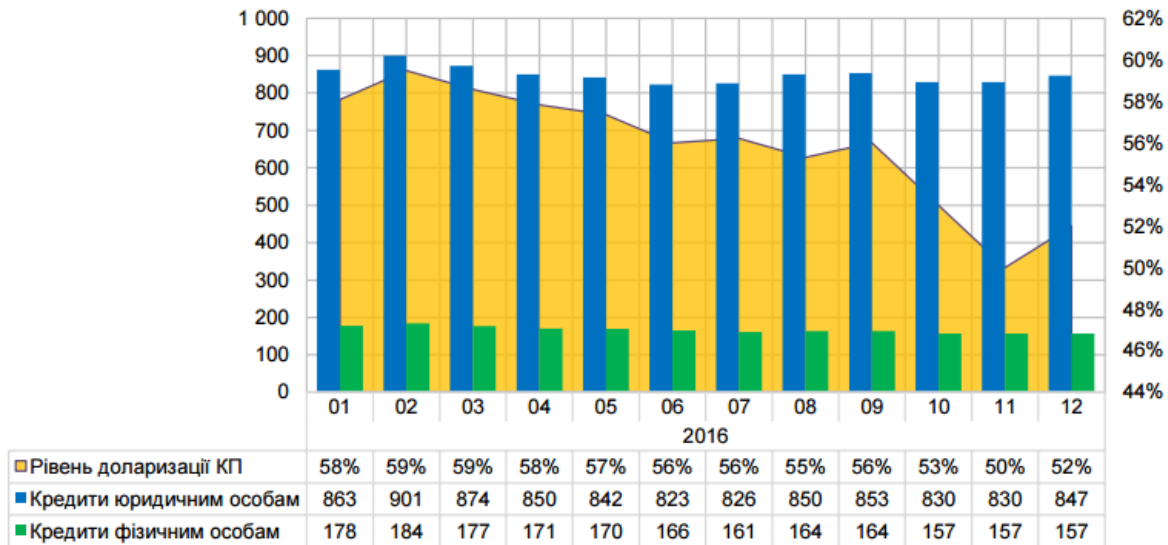


Рис. 2. Клієнтський кредитний портфель в розрізі позичальників та рівень доларизації кредитів, млрд. грн., % [11]

Як вже зазначалося у період з 2013 до 2017 року банки віддають перевагу кредитуванню суб'єктів господарювання. Що стосується кредитів, наданих фізичним особам, то динаміка за аналізований період поступово зменшується. Причинами такої динаміки є те, що в Україні спостерігалось погіршення економічної ситуації через загострення політичної напруженості в суспільстві та несприятливий вплив зовнішнього середовища, низька платоспроможність населення, високий кредитний ризик, що, у свою чергу, вимагає формування значних резервів.

Загалом, кредитна активність банківських установ впродовж 2016 року залишалася низькою, що обумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників та високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку, що, в свою чергу, змушує банківські установи більш прискіпливо відноситись до фінансового стану потенційних позичальників або й взагалі призупинити на деякий час кредитування.

З огляду на девальвацію національної валюти та, враховуючи суттєву частку валютних кредитів в клієнтському кредитному портфелі банків, обсяг простроченої заборгованості протягом 2016 року збільшився до 23,6% та станом на 01.01.2017 р. складає 232,21 млрд. грн., що відповідає 17,2% клієнтського кредитного портфеля.

Корпоративний клієнтський кредитний портфель представлений переважно коротко- та середньостроковими кредитами в національній валюті нефінансовим корпораціям.

Клієнтський портфель СГД протягом 2016 р. збільшився на 16,5% та станом на 01.01.2017 р. складає 369,91 млрд. грн. Нарощення коштів СГД відбувалося переважно за рахунок збільшення залишків коштів на поточних рахунках. В той же час суми строкових коштів СГД за підсумком IV кв. 2016 р. також продемонстрували позитивну динаміку (+12,9%).

Корпоративний клієнтський кредитний портфель за видами економічної діяльності представлено на рисунку 3.

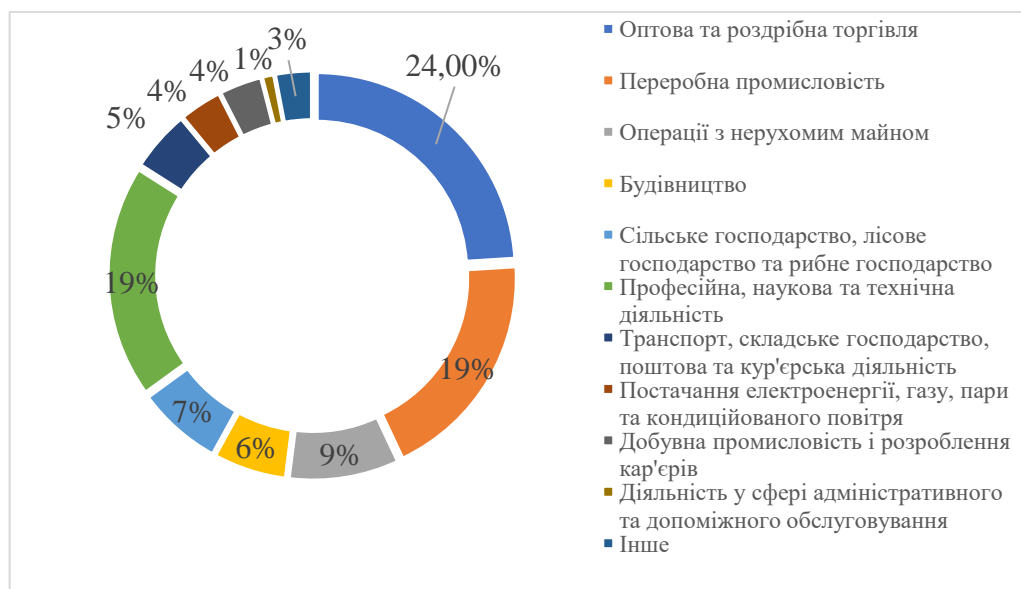


Рис. 3 Корпоративний клієнтський кредитний портфель за видами економічної діяльності, % [11]

Як бачимо, у 2016 році кредитний портфель суб'єктів господарської діяльності за видами економічної діяльності представлений переважно кредитами, наданими представникам сфери «Оптова та роздрібна торгівля» - 24%; «Переробна промисловість» - 19%; «Професійна, наукова та технічна діяльність» - 19%; «Будівництво» - 6%. Протягом IV кв. 2016 р. в структурі клієнтського портфелю за ВЕД відбулись значні перегрупування. Так, значно зросла частка коштів, залучених від представників сфери «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів». Водночас, частка коштів, залучених від представників такого виду діяльності як «Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство та лісове господарство» помітно скоротилась.

Роздрібний клієнтський портфель протягом 2016 р. зріс на 12,4% (48,09 млрд. грн.) та станом на 01.01.2017 р. відповідав 437,15 млрд. грн. Зауважимо, що зростання сукупного роздрібного портфелю банків в четвертому кварталі 2016 року (на 6,5%) обумовлено переважно посиленням девальваційних процесів в цей період.

Основною складовою роздрібного клієнтського кредитного портфеля є споживчі кредити. Обсяг іпотечних кредитів, наданих фізичним особам протягом I кварталу 2017 року відповідає 36% роздрібного кредитного портфелю, що зумовлено переважно девальвацією національної валюти. В цілому, низькі темпи розвитку іпотечного кредитування обумовлені доволі низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженість довгострокового ресурсу, а також достатньо низьким платоспроможним попитом населення на довгострокове кредитування [11].

Проведений аналіз кредитного портфеля вітчизняних банків дає змогу зробити висновок, що кредитна активність банківських установ упродовж 2014-2016 років залишалася низькою, що обумовлено скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності позичальників та високим рівнем невизначеності щодо подальшого економічного розвитку. Така негативна тенденція продовжується і у 2017 році. Це змушує банківські установи більш прискіпливо відноситись до фінансового стану потенційних позичальників або й взагалі призупинити на деякий час кредитування. Так як одним із факторів ефективної кредитної діяльності банків є оптимальне

формування й управління кредитним портфелем при мінімально можливому рівні ризику, то аналіз кредитного портфелю стає інформаційною базою оцінки ефективності управління кредитною діяльністю банків.

Ефективність управління кредитною діяльністю банку визначає фінансовий результат діяльності, а він обумовлюється двома умовами – зростанням прибутковості за підвищеного рівня ризикованості чи зниження ризику на фоні зменшення прибутку. Вважаємо, що саме від напряму обраних методів управління кредитним ризиком залежить їх дієвість. Тому для вибору найоптимальніших інструментів впливу важливо забезпечити прогнозування кредитного ризику, чого можна досягти завдяки матриці кредитних рішень (табл. 5), використання якої дозволить впливати на динаміку кредитної діяльності банку в залежності від динаміки зміни якості кредитного портфеля [5].

Таблиця 5

Матриця кредитних рішень

Рівень ризику кредитного портфелю	Ріст кредитного портфелю	Стабільність кредитного портфелю	Зменшення об'єму кредитного портфеля
Низький	Ріст кредитного портфеля супроводжується зниженням його ризикованості і збільшенням доходності	За низького рівня ризику кредитна діяльність не розширюється.	За низького рівня ризику кредитна діяльність знижується
Заходи дій	Кредитну політику переглядати не доцільно	Кредитну політику доцільно переглянути в рамках розширення переліку позичальників	Потрібно переглянути активи банку і кредитні продукти задля забезпечення вищої доступності позичальників до кредитів
Середній	Ріст кредитного ризику не супроводжується адекватним збільшенням кредитного портфеля та доходності	Невизначеність щодо динаміки розвитку кредитного портфеля з одночасним збільшенням кредитного ризику	Стійкий негативний тренд зменшення кредитного портфеля та погіршення якості кредитів
Заходи дій	Доцільно переглянути методи ідентифікації та управління кредитним ризиком і вдосконалити оцінку кредитоспроможності позичальника	При перегляді кредитної політики слід зосередити увагу на питаннях управління кредитним ризиком та методиці кредитування позичальників	Доцільно переглянути стратегію кредитування задля доступності клієнтів до кредитів та мінімізації кредитного ризику.
Високий	Ріст кредитного портфеля відбувається за значної ризикованості та зменшенням доходності	Негативна динаміка кредитування зі збільшенням частки проблемних кредитів	На фоні зниження кредитної діяльності збільшення кредитного ризику
Заходи дій	Доцільно не лише переглянути кредитну політику, а й методику кредитування. Слід застосувати заходи мінімізації та обмеження кредитного ризику	Посилення управління кредитним ризиком та проблемними кредитами, забезпечення відновлення доходності. Активізація кредитування з одночасним зменшенням кредитного ризику	Повне коригування кредитної політики, внесення змін в управління кредитною діяльністю на портфельному рівні, оптимізація структури кредитного портфеля та удосконалення ризик-менеджменту банку

Висновки. Аналіз кредитної діяльності вітчизняних банків дає змогу зробити висновок, що протягом 2010–2016 років закріпилися тенденції негативного впливу основних показників кредитної діяльності українських банків на процеси економічного розвитку, підвищення недовіри до банківської системи. Визначення пріоритетності надання позикових коштів суб'єктам кредитних відносин – це одне з головних завдань кредитної діяльності банку, яке має суттєве значення для формування, як його фінансового результату, так і подальшого розвитку суспільства, в якому банки виконують роль прискорювача оновлення виробничого процесу. Дослідження особливостей кредитної діяльності має велике значення для сучасної банківської системи України, оскільки є складною і багатоаспектною проблемою, пріоритетним підходом, до розв'язання якої слід віднести створення альтернативної методики оцінювання ефективності управління кредитною діяльністю банків, спрямованої на врахування не лише прибутковості, але й реального рівня ризику кредитних операцій. Прогнозування кредитного ризику запропоновано здійснювати за допомогою матриці кредитних рішень, важливість розробки якої зумовлена тим, що зміна масштабів кредитування відбивається на якості кредитного портфелю, а це вимагає відповідної дії з боку менеджменту банку. Саме розробці оптимальних управлінських рішень у процесі кредитної діяльності будуть призначені наші подальші дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / За ред. В.В. Коваленко. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. – 217 с.
2. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442
3. Довгань Ж. Особливості управління кредитною діяльністю банківських установ у сучасних умовах / Світ фінансів - № 4 – 2015 г.
4. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. посіб. — 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 318 с.
5. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку: монографія / О.В. Дзюблюк, Л.М. Прийдун. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2015. – 295 с. Кабушкін С.Н. Управління банківським кредитним ризиком: навчальний посібник / С.Н. Кабушкін. – М.: Новое знание, 2004. – 336 с.
6. Гаряга Л.О. Кредитний ризик: ідентифікація, класифікація та методи оцінки / Гаряга Л.О. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – Т. 17. – С. 318–329.
7. Ковалев А.П. Кредитний ризик-менеджмент: монографія / А.П. Ковалев. – К.: Сузір'я, 2007. – 406 с.
8. Волкова В.В., Волкова Н.І. Тенденції та перспективи управління кредитною діяльністю банків / В.В. Волкова, Н.І. Волкова // «ECONOMIC AND LAW PARADIGM OF MODERN SOCIETY». – Словаччина, Кошеца. - 2016. - №1. - С. 28-33.
9. Лисенок О.В. Оцінка ефективності кредитної діяльності вітчизняних банків / О. В. Лисенок // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 3. – С. 122 – 125.
10. Аналіз банків України «Bankografo» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-vidnosni/protsentna-marzha-bankiv-ukrayini>
11. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд БСУ за 2016 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf

УДК 657.471

Гевлич Л.Л., к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Васильєва Я.М., студент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ОБЛКОВА ПОЛІТИКА БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сучасний стан вітчизняної економіки потребує ініціалізації усіх резервів, у тому числі, застосування інструменту облікової політики як засобу підвищення ефективності організації бюджетного обліку. Метою дослідження є ідентифікація особливостей формування облікової політики бюджетних установ з точки зору виявлення проблем та шляхів їх вирішення. У роботі розглянуто: визначення дефініції облікової політики за міжнародними та національними вимогами організації обліку у державному секторі, роль облікової політики при створенні ефективної інформаційної системи суб'єкта господарювання, склад чинників, що приймаються до уваги при ідентифікації елементів облікової політики, причини внесення змін в облікову політику, структура наказу про облікову політику. На основі детального аналізу сутності елементів облікової політики бюджетної установи зроблені висновки щодо її сучасного стану. Виокремлені етапи процесу розробки облікової політики суб'єкту державного сектора. За результатами дослідження сформульовані висновки, ідентифіковані наявні проблеми, визначені шляхи їх вирішення.

Ключові слова: облікова політика, бюджетна установа, бюджетний облік, положення стандарт бухгалтерського обліку, наказ.

Рис. 2, Літ. 20.

Гевлич Л.Л., Васильєва Я.М.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Современное состояние отечественной экономики требует инициализации всех резервов, в том числе, применения инструмента учетной политики как средства повышения эффективности организации бюджетного учета. Целью исследования является идентификация особенностей формирования учетной политики бюджетных учреждений с точки зрения выявления проблем и путей их решения. В работе рассмотрены: определение дефиниции учетной политики по международным и национальным требованиям организации учета в государственном секторе, роль учетной политики при создании эффективной информационной системы предприятия, состав факторов, принимаемых во внимание при идентификации элементов учетной политики, причины внесения изменений в учетную политику, структура приказа об учетной политике. На основе детального анализа сущности элементов учетной политики бюджетного учреждения сделаны выводы относительно ее современного состояния. Выделены этапы процесса разработки учетной политики субъекта государственного сектора. По результатам исследования сформулированы выводы, идентифицированы имеющиеся проблемы, определены пути их решения.

Ключевые слова: учетная политика, бюджетное учреждение, бюджетный учет, стандарт бухгалтерского учета, приказ.

Gevlych L.L., Vasylieva Y.M.

ACCOUNTING POLICY OF BUDGET INSTITUTIONS: THE MODERN STATUS AND PROSPECTS

The current state of the national economy requires the initialization of all reserves, including the accounting policy as a means of increasing the efficiency of budget accounting. The purpose of the study is to identify the peculiarities of the accounting policies' formation at budgetary institutions in terms of identifying problems and ways to solve them. The paper considers the definition of the accounting policies according to the international and national requirements in the public sector, the role of accounting policy in creating an effective information system of the entity, the composition of the factors taken into account when identifying the elements of accounting policy, the reasons for making changes in the accounting policy, structure of the order on the accounting policy. On the basis of a detailed analysis of the accounting policies elements are drawn conclusions regarding its current state. Selected stages of the accounting policy development process for the public sector entity, formulated conclusions, identified the existing problems, identified ways to address them.

Key words: accounting policy, budget institution, budget accounting, accounting standard, order.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні склалася диспропорція реформування облікових систем різних галузей. Якщо фінансові установи та підприємства недержавного сектору економіки досить довго йдуть шляхом імплементації міжнародних вимог до організації, ведення обліку та складання звітності, то вітчизняні бюджетні установи почали активне реформування тільки в останні роки. Прийнятий у 2007 році засадничий документ реформування - Стратегія модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі [1] на протязі довгого часу не виконувалася за багатьма параметрами, зокрема, початок введення в дію національних П(С)БОДС був перенесений з 01.01.2013 р. на 01.01.2015 р.; розробка єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією, – з 2010-2012 рр. на 2013 р. (по факту застосування плану рахунків відбулося з 01.01.2017 р.); адаптація нормативно-правового та методологічного забезпечення бюджетного обліку перенесена з 2010-2012 рр. на 2013-2014 рр., самі заходи реформування бюджетного обліку неодноразово переглядалися та коректувалися [2]. Однак з 2015 р. процес реформування значно прискорився, що пов'язано із застосування нових облікових регуляторів – національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС), у відповідності із якими активно коригується інша нормативна база. При цьому пріоритетом є розгляд бюджетних установ в якості активних суб'єктів господарювання, а не пасивних споживачів бюджетних асигнувань, застосування ринкових механізмів у державному секторі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питань реформування обліку бюджетних установ займалися такі вітчизняні фахівці, як Л. Г. Ловінська, Н. І. Сушко, С. В. Свірко, Т. М. Писаренко та інші [3-4], але їх роботи присвячені загальним проблемам організації сучасного вітчизняного бюджетного обліку та не розглядають такий важливий інструмент створення ефективної облікової системи, як облікова політика. Усе вищевикладене обумовлює актуальність теми дослідження, її теоретичну та практичну значущість.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Окремі аспекти формування облікової політики установ державного сектору, що розглядалися у роботах

[5-7], із введенням у дію П(С)БОДС виявилися застарілими, інші - досі залишаються невирішеними, що викликає потребу в подальшому вивченні проблеми.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є ідентифікація особливостей формування облікової політики бюджетних установ з точки зору виявлення проблем та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Згідно із Бюджетним Кодексом України бюджетні установи – це органи державної влади або місцевого самоврядування, а також створені ними у встановленому порядку організації, що утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевих бюджетів [8]. Вони є неприбутковими організаціями, що функціонують на правах державної форми власності та надають зазвичай нематеріальні послуги громадянам від імені держави. Вимоги щодо побудови облікового процесу бюджетних установ визначаються законодавством про бюджетний устрій і бюджетний процес в Україні, відповідними нормативними документами Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України, Національного банку України, інших органів центральної виконавчої влади та місцевого самоуправління в межах їхніх повноважень.

Особливості організаційно-правової форми та діяльності бюджетних установ накладають відбиток на організацію та ведення обліку, що, однак не звільняє ці суб'єкти господарювання від загальних вимог щодо облікового процесу, зокрема використання облікової політики. Більш того, сучасний стан вітчизняної економіки в цілому та суб'єктів державного сектору зокрема, а саме, необхідність оптимізації діяльності державних установ та організацій, потребує ініціалізації усіх резервів, у тому числі, застосування інструменту облікової політики як засобу підвищення ефективності організації бюджетного обліку.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облікова політика імпліцитно притаманна будь-якій вітчизняній юридичній особі незалежно від її організаційно-правової форми і форми власності як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [9], але на практиці користувачі звітності, як і самі облікові працівники найчастіше інтерпретують цей термін через регламентацію обраних господарчим суб'єктом варіантів вирішення облікових проблем. Через це облікова політика ефективно використовується підприємствами в якості дієвого засобу оптимізації обліку, менеджменту та діяльності в цілому.

Якщо звернутися до міжнародних вимог щодо бухгалтерського обліку та фінансової звітності, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 1 «Подання фінансових звітів» визначає останню як «конкретні принципи, основи, домовленості, правила та процедури, прийняті суб'єктом господарювання для складання та подання фінансових звітів». Даний стандарт рекомендує управлінському персоналові обрати чи розробити політику для забезпечення подання у фінансових звітах інформації, яка:

- є доречною для потреб користувачів при прийнятті рішень;
- достовірно відображає фінансові результати діяльності та стан суб'єкта господарювання, економічну сутність подій та операцій, є вільною від упередженості, обачною та повною в усіх суттєвих аспектах [10].

НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» дає визначення дефініції облікової політики, що не відрізняється суттєво від трактовки даного терміну у суб'єктів підприємництва чи у міжнародному обліку: це «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом державного сектору для складання та

подання фінансової звітності» [11].

Ряд авторів вважає, що дієва облікова політика суб'єктів державного сектору має на меті забезпечувати повне віддзеркалення бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності, виходячи не лише з правових норм, а й з економічного змісту; безперервне застосування прийнятої методології щодо відображення господарських операцій та оцінки активів протягом звітного періоду; повне відтворення доходів та видатків протягом звітного періоду; співставність даних аналітичного та синтетичного обліку, фінансової звітності; ведення бухгалтерського обліку відповідно до умов діяльності та особливостей суб'єкта господарювання [6].

Але, на наш погляд, роль облікової політики є ширшою. Необхідність розробки ефективної облікової політики диктується завданнями, що ставляться як перед системою управління в цілому, так і перед організацією бухгалтерського обліку як інформаційної системи господарського суб'єкта. Надання своєчасної повної релевантної облікової інформації користувачам для прийняття ефективних управлінських рішень можливо лише за наявності жорсткого виконання чітко ідентифікованих спеціальних облікових процедур, що базуються на розроблених загальних принципах. У цьому сенсі формування облікової політики конкретної бюджетної установи здатне вирішити ще й задачу ефективного використання бюджетних коштів за рахунок зменшення витрат на збір, обробку, надання інформації та зменшення викривлення останньої. Це рішення полегшує централізація облікового процесу в бюджетних установах: в централізованій бухгалтерії створені усі передумови оптимізації облікового процесу - концентрація облікової інформації й контрольних повноважень в єдиному центрі та наявність високоосвіченого облікового персоналу дозволяють розробити облікову політику для підвідомчих установ із урахуванням їх особливостей. Таким чином, облікова політика бюджетної установи є інструментом підвищення ефективності як самого обліку, так і використання державних коштів, себто, діяльності конкретної установи.

Слід також зазначити, що облікова політика є також способом нормативного регулювання фінансово-економічних та господарських відносин суб'єктів господарювання з боку як держави чи державних органів, так і недержавних інституцій (див. рис. 1) [12].

Під час складання проекту наказу про облікову політику треба приймати до уваги такі чинники:

- з якого бюджету здійснюється фінансування організації: місцевого чи обласного;
- рівень суб'єкта державного сектору в якості розпорядника бюджетних коштів;
- визначення специфіки функціонування установи в залежності від галузі надання послуг;
- рівень фінансово-матеріального забезпечення організації;
- кількість працівників;
- обсяги та види її діяльності [5].

Облікова політика визначається на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі у розпорядчому документі, де мають бути встановлені методи оцінки, обліку, види сегментів, їх пріоритетність, процедури, що має застосовувати суб'єкт державного сектору та щодо яких нормативно-правовими актами з обліку передбачено більше одного варіанту, порядок організації бухгалтерського обліку [11]. Облікові регламенти вимагають також послідовного застосування обраної облікової політики з метою можливості порівнянності інформації звітності.

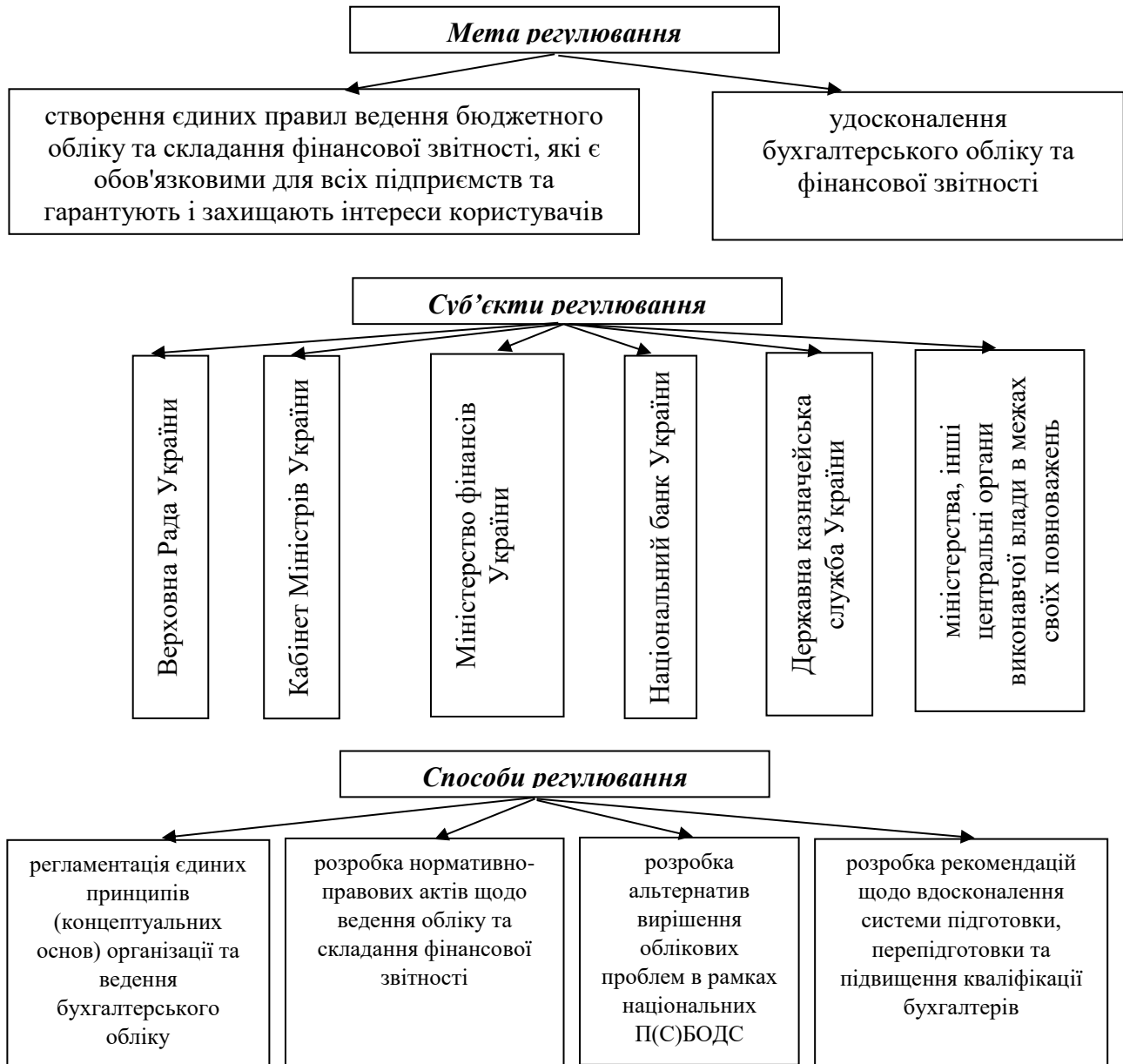


Рис. 1 - Основні засади регулювання бюджетного обліку в Україні

Основним документом, в якому закріплено правила формування облікової політики бюджетних установ, методи оцінки, підходи до складання розпорядчого документу є Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору, які визначають такі основні елементи наказу про облікову політику:

- 1) одиницю аналітичного обліку запасів;
- 2) порядок аналітичного обліку запасів;
- 3) методи оцінки вибуття запасів;
- 4) періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- 5) порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, застосування окремого субрахунку або аналітичного рахунку обліку ТЗВ;
- 6) перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);

- 7) строки корисного використання груп основних засобів;
- 8) строки корисного використання груп нематеріальних активів;
- 9) періодичність нарахування амортизації;
- 10) кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку [13].

Розглянемо можливі альтернативи по кожному з названих елементів:

1. НП(С)БОДС 123 «Запаси» визначає одиницею аналітичного обліку найменування або однорідну групу (вид). Бюджетна установа може встановити одразу декілька методів відповідно до особливостей своєї діяльності. При цьому головний розпорядник бюджетних коштів визначає обов'язковість застосування певного методу при відображенні запасів, які надходять в результаті внутрішньвідомчого переміщення, а також запасів, що безоплатно передаються в межах уповноваженого органу або списуються [15].

2. Порядок аналітичного обліку запасів та форми первинних документів в цілому регулюються НП(С)БОДС 123 «Запаси», Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору, наказом Державного казначейства України «Про затвердження типових форм обліку та списання запасів бюджетних установ та інструкції про їх складання [16,17] і вимагають облікового рішення самої бюджетної установи дуже рідко.

3. Відповідно до НП(С)БОДС 123 бюджетна установа може оцінювати вибуття запасів за одним із трьох методів:

- 1) ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів (у тому числі для активів, отриманих у результаті внутрішньвідомчої передачі);
- 2) середньозваженої собівартості;
- 3) собівартості перших за часом надходження запасів (метод ФІФО) [4].

Для всіх одиниць обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів, який зазвичай зазначається згідно з рішенням головного розпорядника бюджетних коштів, як це відбувається і за п.4 - Періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів.

5. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектору суму транспортно-заготівельних витрат можуть узагальнюватися на окремому субрахунку або аналітичному рахунку за окремими групами запасів, якщо вони пов'язані із доставкою кількох найменувань, груп, видів запасів. Сума ТЗВ, що узагальнюється на окремому субрахунку або аналітичному рахунку обліку запасів, щомісяця розподіляється між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули за звітний місяць. Порядок обліку ТЗВ та їх розподіл зазначається згідно з рішенням головного розпорядника бюджетних коштів.

6. Бюджетна установа може в обліковій політиці визначити перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), які в обов'язковому порядку погоджуються з вищою організацією у відомчій підпорядкованості.

7,8. Типові строки корисного використання груп основних засобів та нематеріальних активів наведені у додатках 1,2 до Методичних рекомендацій щодо облікової політики суб'єкта державного сектору [13]. Якщо бюджетна установа визначає строки корисного використання, відмінні від типових, вона має навести обґрунтування та затвердити рішення у головного розпорядника коштів.

9. За рішенням керівника суб'єкта державного сектору у розпорядчому документі про облікову політику може бути передбачено нарахування амортизації на річну дату балансу або щомісячно, що також має бути узгоджено із вищою установою.

10. Існування загальнонаціонального Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами [18,19] не знімає з бюджетної установи обов'язку розробки робочих плану рахунків та їх кореспонденції відповідно до специфіки своєї діяльності (зазвичай оформлюються додатками до наказу про облікову політику).

Також вельми корисним додатком до наказу про облікову політику є графік документообігу установи, в якому визначаються дати та відповідальні за складання документів, їх обробку чи надання посадові особи, наведені форми самих документів, порядок їх передачі до архіву, строки зберігання тощо.

З урахуванням вищевикладеного, процес розробки облікової політики бюджетної установи, представлена на рис. 2, включає наступні етапи:

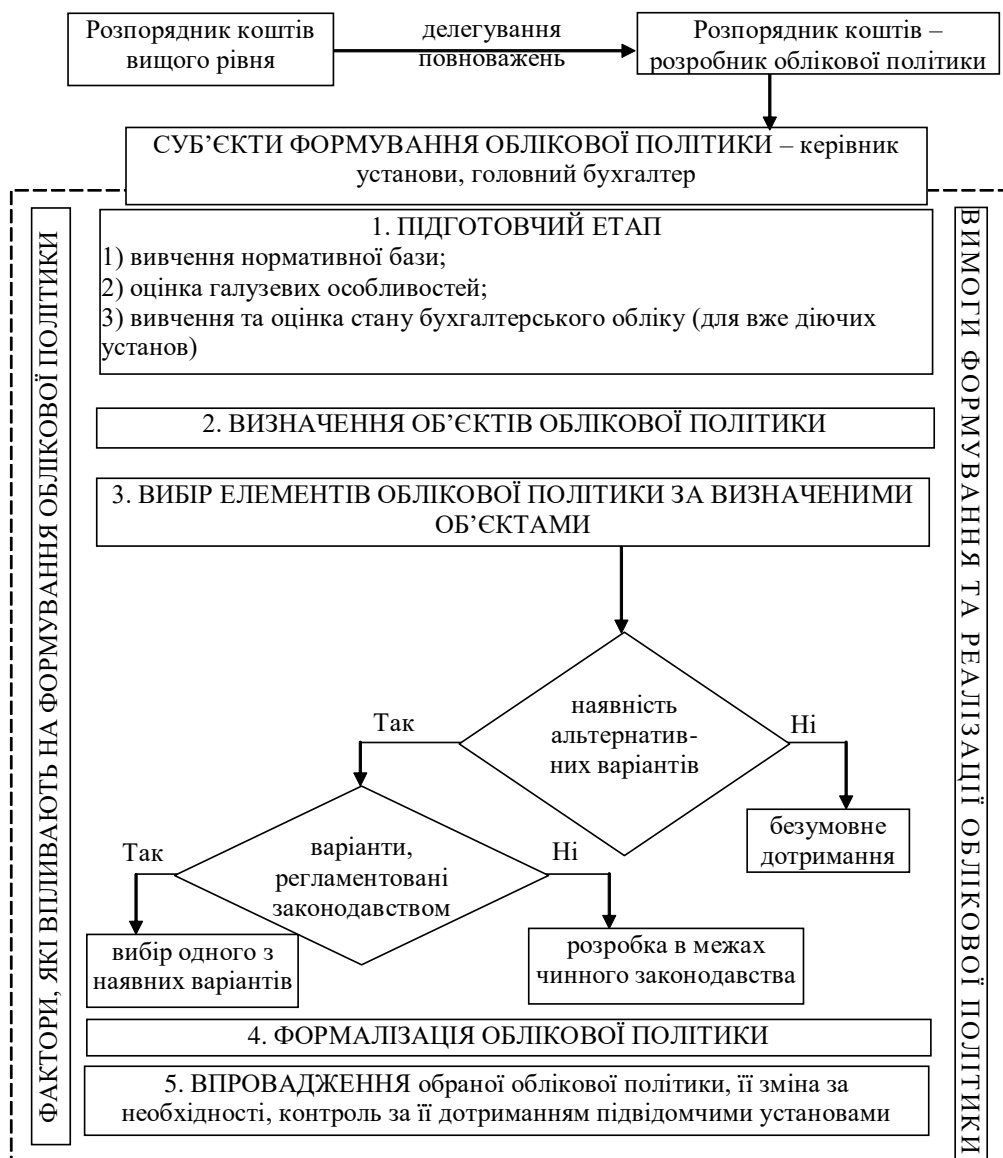


Рис. 2 - Процес формування облікової політики бюджетної установи

1) оцінка основних діючих факторів впливу, галузевих особливостей, нормативної бази, існуючої системи організації бухгалтерського обліку;

2) встановлення переліку об'єктів облікової політики як позицій з організації та ведення бухгалтерського обліку;

3) ідентифікація за обраними об'єктами з урахуванням особливостей діяльності бюджетної установи відповідних елементів як можливих методичних прийомів, способів та процедур;

4) документальне оформлення – формалізація обраної облікової політики;

5) впровадження, актуалізація обраної облікової політики, оцінка її адекватності сучасним умовам діяльності, контроль за її дотриманням підвідомчими установами [12].

Але слід відмітити, що обов'язковою процедурою етапу 5) на сьогодні є узгодження наказу про облікову політику бюджетної установи із головним розпорядником коштів, а на практиці почасти – використання шаблонованого наказу, складеного головним розпорядником, усіма підвідомчими установами. Така уніфікація не дає можливості врахувати особливості конкретної установи та знищує роль облікової політики як дієвого інструменту підвищення ефективності управління в цілому та обліку зокрема.

Відповідно до вищенаведеного орієнтовні структура та зміст наказу про облікову політику можуть бути представлені такими пунктами:

1. Загальні положення щодо організації бухгалтерського обліку:

1.1. Ким здійснюється бухгалтерський облік.

1.2. Права та обов'язки головного бухгалтера та його підлеглих, встановлені відповідно до Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи, а також посадовими інструкціями.

1.3. Перелік посадових осіб, які окрім головного бухгалтера наділяються правом другого підпису, що ставиться на первинних облікових документах, реєстрах бухгалтерського обліку та відповідних звітах.

1.4. Відповідальність головного бухгалтера та інших працівників бухгалтерської служби.

1.5. Перелік посадових осіб, які мають право на проведення господарських операцій.

1.6. Порядок формальної та фактичної перевірок первинних документів працівниками, які ведуть бухгалтерський облік.

1.7. Використовуване організацією нормативно-законодавче забезпечення з питань облікових процесів.

1.8. Опис меморіально-ордерної форми бухгалтерського обліку виконання кошторису установи.

1.9. В якості додатків до наказу про облікову політику: графік документообігу; перелік посадових осіб, яким надається право отримання та видачі товарно-матеріальних цінностей; перелік посадових осіб, які використовують бланки суворого обліку.

2. Ведення бухгалтерського обліку:

2.1. Загальні принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, якими повинні керуватися працівники бюджетної установи відповідно до законодавства.

2.2. Цілі облікової політики.

2.3. Звітні та проміжні облікові періоди.

2.4. Склад звітності за періодами.

2.5. Методи оцінки, обліку і контролю операцій.

2.6. Класифікація видатків, планування та витрачання коштів.

2.7. В якості додатків до наказу про облікову політику: робочий план субрахунків бухгалтерського обліку, порядок відкриття аналітичних рахунків, робоча схема кореспонденцій субрахунків бухгалтерського обліку, відомість типових строків корисного використання основних засобів і нематеріальних активів, склад інвентаризаційної комісії [4].

В якості випадків обов'язкового коректування наказу про облікову політику Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору вказують зміну вимог органу, який здійснює функції з державного регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності, або забезпечення більш достовірного відображення подій (операцій) у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності [13].

В разі наявності таких підстав для зміни облікової політики бюджетна установа має змогу внести зміни до діючого наказу про облікову політику або розробити новий наказ, де відобразити всі аспекти, що не були затверджені раніше або стосовно яких відбулися певні зміни. Суб'єкти державного сектору мають можливість обрати будь-який з двох вищенаведених варіантів, проте очевидна доцільність розробки нового наказу при суттєвості або чисельності змін.

Відповідно до НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок» [20] є два способи відображення змін до облікової політики:

1. Перспективний, згідно з яким нова облікова політика застосовується лише до тих подій і господарських операцій, які виникають після і в момент затвердження цих змін. При цьому відсутня необхідність коригувати сальдо фінансового результату попереднього періоду, бо прийняті зміни будуть безпосередньо стосуватися лише поточного й майбутнього періодів.

2. Ретроспективний, згідно з яким створюється припущення, що нова облікова політика діяла не з моменту внесення змін, а постійно. При цьому виникає необхідність в коригуванні сальдо фінансових результатів попередніх періодів залежно від затверджених змін, а також у повторному поданні порівняльної інформації стосовно попередніх звітних періодів. Не потрібно відображати коригування фінансового результату, якщо неможливо достовірно визначити суму коригування на початок попереднього звітного періоду. В цьому разі зміни до облікової політики будуть відображатися стосовно подій і господарських результатів, які виникають уже після затвердження змін до наказу про облікову політику.

Всі зміни до наказу про облікову політику суб'єктів державного сектору мають бути розкриті у примітках звітності.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна констатувати, що на сьогодні облікова політика бюджетної установи є жорстко регламентованою на національному рівні або з боку головних розпорядників бюджетних коштів.

Висновки з проведеного дослідження:

1. Облікова політика є основою формування ефективної системи бухгалтерського обліку у державному секторі.

2. Облікова політика визначається на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку в державному секторі.

3. Аналіз основних елементів облікової політики суб'єкта державного сектору показав майже повну відсутність альтернатив вибору бюджетної установи при розробці облікової політики.

4. Додатковим етапом формування облікової політики суб'єктами державного сектору є узгодження прийнятої облікової політики з головним розпорядником коштів.

5. Констатована неможливість використання облікової політики бюджетної установи в якості інструменту прийняття ефективних управлінських рішень.

Перспективами подальших досліджень буде пошук шляхів подолання зазначених проблем формування облікової політики бюджетних установ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: Постанова Кабінету міністрів України від 16.01.2007 р. № 64. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF2>.
2. Гевлич Л. Л. Найвні результати та перспективи подальшого реформування вітчизняного бюджетного обліку / Л. Л. Гевлич, І. Г. Гевлич // *Финансы, учет, банки*. – 2014. - Вып. 1 (20). – С. 85–92.
3. Писаренко Т.М. Особливості організації обліку у бюджетних установах / Т. М. Писаренко // *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. - 2013. - Вып. 10(2). - С. 193-202.
4. Бухгалтерский облік і контроль державного сектору в умовах модернізації управління державними фінансами : у 2 т. / за ред. Л.Г. Ловинської. – К. : ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. – Т. 1 : Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до міжнародних стандартів / Л.Г. Ловінська, Н.І. Сушко, С.В. Свірко та ін. – 2013. – 568 с.
5. Кудіна І. О. Формування облікової політики бюджетних установ: організаційно-методичний аспект / І. О. Кудіна, О. О. Гладчук // *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління*. - 2013. - Вып. 26. - С. 269-275
6. Писарчук О. В. Особливості формування облікової політики бюджетних установ / О. В.Писарчук, І. В. Ковальова // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. - 2010. - Вып. 18(2). - С. 189-195
7. Писарчук О. В. Послідовність формування облікової політики бюджетної установи / О. В.Писарчук, С. В. Жулій // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. - 2011. - Вып. 20(1). - С. 199-204.
8. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III за станом на 01.04.2018 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV станом на 01.04.2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
10. Подання фінансових звітів: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/1/Мои%20документы/1-.pdf>.
11. НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2009 р. № 1541 станом на 01.04.2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11>.
12. Гевлич Л. Л. Застосування облікової політики як засобу підвищення ефективності бюджетного обліку / Л. Л. Гевлич // *Финансы, учет, банки*. - 2012. - Вып. 1 (18). – С. 42–49.

13. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору: затверджені Наказом Мінфіну від 23.01.2015 р. № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/metod-recomendacii-buhobliku-subjektiv-derjavnogo-sektoru/metodichni-rekomendatsiyi-shchodo-oblikovoyi-politiki/>.
14. НП(С)БОДС 123 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202 станом на 01.04.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1019-10>.
15. Черкашина Т.В. Організація облікової політики у бюджетних установах за новими стандартами державного сектору / Т.В. Черкашина // Економічні науки: Зб. наук. пр. Серія: Облік і фінанси. – Луцьк, 2015. Вип. 12 (45), Ч. 2. – С. 261 – 270.
16. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів суб'єктів державного сектору: наказ Міністерства фінансів України від 23.01.2015 р. № 11. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/metod-recomendacii-buhobliku-subjektiv-derjavnogo-sektoru/metod-recomendacii-buhobliku-zapasiv/>.
17. Про затвердження типових форм обліку та списання запасів бюджетних установ та інструкції про їх складання: наказ Державного казначейства України від 18.12.2000 р. № 130. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0962-00>.
18. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
19. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами: наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. № 1219. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16>.
20. НП(С)БОДС 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»: наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 16292 станом на 01.04.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0>

УДК 336.764.1

Донін Є.О., аспірант, Донецький національний університет ім. Василя Стуса

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО СПЕЦИФІКИ КЛАСИФІКАЦІЇ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена узагальненню сучасних науково-методичних підходів щодо специфіки класифікації оборотних активів. Важливою умовою здійснення процесу управління оборотними активами підприємства є розподілення їх на групи за різними ознаками. На основі проведеного аналізу праць вітчизняних та зарубіжних вчених виділено основні класифікаційні ознаки оборотних активів, а також дана характеристика їх окремих елементів. Виходячи з визначення їх цінності в умовах сучасної ринкової економіки, розглянута діюча класифікація оборотних активів, запропоновані нові теоретичні підходи до класифікації оборотних активів та окреслені переважні прикладні сфери їх використання. Рекомендовано в умовах антикризового управління застосування розподілу оборотних активів за ступенем захищеності від інфляції, за рівнем та видами ризиків вкладених оборотних активів, за ступенем ліквідності, за рівнем прибутковості. Акцент саме на такому диференціюванні дасть змогу проаналізувати, чи зможе вижити підприємство в період зростання інфляційних процесів або неповернення дебіторської заборгованості. Висновки дослідження показують, що економічно обґрунтована класифікація оборотних активів має не тільки наукове, а й прикладне значення: вона є передумовою вдалої організації бухгалтерського обліку, здатності оперативного аналізу, аудиту - тобто основних джерел інформаційного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень на підприємстві в сучасних кризових умовах.

Ключові слова: оборотні активи, складові елементи оборотних активів, класифікаційні ознаки, запаси, дебіторська заборгованість, прикладні сфери використання.

Рис. 1, Табл. 1, Літ. 16

Донин Е.О.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К СПЕЦИФИКЕ КЛАССИФИКАЦИИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Статья посвящена обобщению современных научно-методических подходов относительно специфики классификации оборотных активов. Важным условием осуществления процесса управления оборотными активами предприятия является распределение их на группы по различным признакам. На основе проведенного анализа работ отечественных и зарубежных ученых выделены основные классификационные признаки оборотных активов, а также дана характеристика их отдельных элементов. Исходя из определения их ценности в условиях современной рыночной экономики, рассмотрена действующая классификация оборотных активов, предложены новые теоретические подходы к классификации оборотных активов и обозначены преобладающие прикладные сферы их использования. Рекомендуется в условиях антикризисного управления применение распределения оборотных активов по степени защищенности от инфляции, по уровню и видам рисков вложенных оборотных активов, по степени ликвидности, по уровню доходности. Акцент именно на таком дифференцировании позволит проанализировать, сможет ли выжить предприятие в период роста инфляционных процессов или невозврата дебиторской задолженности. Выводы исследования показывают, что экономически обоснованная классификация

оборотных активов имеет не только научное, но и прикладное значение: она является предпосылкой успешной организации бухгалтерского учета, способности оперативного анализа, аудита - то есть основных источников информационного обеспечения принятия эффективных управленческих решений на предприятии в современных кризисных условиях.

Ключевые слова: оборотные активы, составляющие элементы оборотных активов, классификационные признаки, запасы, дебиторская задолженность, прикладные сферы использования.

Donin Y.

PECULIARITIES OF MODERN APPROACHES ON THE SPECIFICITY OF CLASSIFICATION OF CURRENT ASSETS

The article is devoted to the generalization of modern scientific and methodological approaches concerning specific character of the classification of current assets. An important condition for the implementation of the process of managing the company's current assets is the distribution of these assets into groups according to various characteristics. On the basis of the analysis of the work of domestic and foreign scientists, the main classification features of current assets have been singled out, as well as a description of their individual elements has been considered. According to the definition of their value in conditions of the modern market economy, the up-to-date classification of current assets is considered, new theoretical approaches to the classification of current assets are proposed and the predominant applied spheres of their use are indicated. The use of the distribution of current assets in terms of the degree of protection from inflation, the level and types of risks of invested current assets, the degree of liquidity, and the level of profitability is recommended in conditions of crisis management. The emphasis on this differentiation will allow us to analyze whether the enterprise will survive during the period of growing of inflationary processes or the non-return of receivables. The conclusions of the research show that economically justified classification of current assets has not only scientific but also practical importance: it is a prerequisite for successful accounting organization, the ability to perform operational analysis, audit – that is the main sources of informative support for making effective management decisions at the enterprise in the current crisis conditions.

Key words: current assets, components of current assets, classification characteristics, reserves, receivables, applied spheres of use.

Постановка проблеми. Оскільки фінансове становище підприємств безпосередньо залежить від стану оборотних активів і припускає порівняння витрат з результатами господарської діяльності й відшкодування витрат власними коштами, підприємства виявляються зацікавленими в раціональності організації оборотних активів - організації їх руху з мінімальною можливою сумою з метою отримання найбільшого економічного ефекту. Тому особливого значення набувають проблеми створення таких механізмів управління фінансами підприємств, які б відповідали ринковим умовам господарювання та забезпечували достатній рівень їх платоспроможності, ліквідності, прибутковості. У цьому контексті важливим є питання сучасної класифікації оборотних активів за певними видами й ознаками, яка є умовою не тільки організації бухгалтерського обліку, а також можливості прогнозування та створення ефективної системи управління.

Аналіз останніх досліджень. Питання особливостей класифікації оборотних активів розглядаються у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців як Ю.

Брігхема, Л. Бернстайна, В. Хорна, В. Ковальова, О. Стоянової, І.О.Бланка, Р. М. Бугріменко, Ф. Ф. Бутинець, Л.О. Берехтіної, І. Сікори, П. Л. Носова, Г. Г. Кірейцева, Ю.С. Пеняк, І. С. Чухно та інших. Разом з тим додаткового дослідження потребують питання критеріїв оборотних активів щодо переважних прикладних сфер їх використання. Беззаперечним залишається той факт, що розвиток економічно обґрунтованої сучасної класифікації оборотних активів є одним з інструментів удосконалення не тільки теорії, а і практики їх обліку, аналізу, аудиту та менеджменту. Все це робить дослідження даного питання важливим та актуальним.

Метою наукової статті є вивчення поглядів науковців на проблему класифікації оборотних активів, обґрунтування сучасних підходів до класифікаційних ознак, виходячи з визначення цінності оборотних активів у ринкових умовах господарювання, та окреслення переважних прикладних сфер їх використання: облік, аналіз, аудит, менеджмент.

Викладення основного матеріалу. Економічне середовище визначає нові умови функціонування суб'єктів господарювання. За сучасних умов господарювання, які характеризуються відсутністю стабільності, спадом виробництва, погіршенням фінансового стану та банкрутством багатьох підприємств, на перший план виходять питання управління оборотними активами, як основою виробничої діяльності. Одним з важливих моментів процесу управління оборотними активами є дослідження їх класифікації за однорідними ознаками, яка дозволяє акцентувати увагу на різних видах оборотних активів, з метою прийняття управлінських рішень.

Вітчизняні вчені, переважно спираючись на міжнародну практику, по-різному виділяють класифікаційні ознаки оборотних активів. Слід зазначити, що існують численні підходи до класифікації оборотних активів у сучасній економічній науці. Відзначимо існування як деяких подібностей, так і певних відмінностей в цих підходах. Усі погляди на проблему згруповані та доповнені нами у таблиці 1.

Така класифікація дозволяє систематизувати оборотні активи з метою забезпечення ефективного їх використання та управління.

Розглянемо деякі класифікаційні ознаки оборотних активів підприємств, виходячи з визначення їх цінності в умовах сучасних ринкових відносин.

Варто зазначити, що майже всі вітчизняні науковці, які займалися проблемою класифікації оборотних активів, в першу чергу, класифікують їх *залежно від участі в кругообігу та за видами*.

Так, за характером участі в операційному циклі оборотні активи поділяються на ті, які обслуговують:

1. виробничий цикл підприємства (запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів; незавершене виробництво, готова продукція);
2. фінансовий цикл підприємства (грошові кошти, дебіторська заборгованість, поточні інвестиції).

Дещо інакше трактує цю класифікаційну ознаку Поддєрьогін А.М. [1], але розподіл оборотних активів залишається аналогічним: оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди (оборотні фонди у виробничих запасах, оборотні кошти у виробництві); оборотні кошти, авансовані в фонди обігу (готова продукція, кошти і кошти в розрахунках). Пеняк Ю. С. [2] називає цю ознаку "залежно від функціональної ролі у процесі виробництва" та поділяє оборотні засоби на засоби сфери виробництва та сфери обігу, які обслуговують єдиний процес відтворення на виробництві й забезпечують його неперервність.

Таблиця 1

Класифікація оборотних активів за ознаками та видами [узагальнено автором]

№	Класифікаційна ознака	Вид оборотних активів
1.	Залежно від участі в кругообігу	- оборотні активи у сфері виробництва - оборотні активи у сфері обігу
2.	За видами	- запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів - запаси готової продукції - дебіторська заборгованість - грошові кошти - інші
3.	За способом відбиття в балансі підприємства	- матеріальні оборотні активи (запаси) - дебіторська заборгованість (кошти у розрахунках) - грошові кошти
4.	За формами функціонування	- матеріальні ОА - фінансові ОА
5.	За періодом функціонування	- постійна частина оборотних активів - змінна частина оборотних активів
7.	За характером джерел формування	- валові - чисті - власні
8.	За швидкістю обігу	- з високою швидкістю обігу; - з середньою швидкістю обігу; - з низькою швидкістю обігу
9.	За ступенем ліквідності	- абсолютно ліквідні - швидко ліквідні - мало ліквідні
10.	За рівнем цінності	- мінімально можливої цінності - середньо можливої цінності - потенційно високої можливої цінності
11.	За рівнем ризиків	- активи з виправданим ризиком - активи з підвищеним ризиком - активи з неприпустимим ризиком
12.	За видами ризиків	- активи з ризиком нереалізації - активи з ризиком неповернення боргів - активи з ризиком інфляції
13.	За ступенем захищеності від інфляції	- оборотні активи, що не піддаються інфляційним втратам - оборотні активи, що піддаються інфляційним втратам
14.	За рівнем прибутковості	- високоприбуткові - середньоприбуткові - неприбуткові - збиткові

Слід зазначити, що, незалежно від трактовки, даний розподіл дозволяє розглядати таку важливу проблему організації оборотних активів, як раціональне розміщення їх між сферами виробництва та обігу. Відомо, що перебування оборотних активів у сфері обігу не сприяє створенню нового продукту, тому надлишкове залучення їх в цю сферу може мати негативні наслідки.

За видами (за елементним складом) оборотні активи підприємства розподіляють на матеріальні запаси (сировини, товарної та готової продукції), дебіторську заборгованість підприємства, грошові кошти та їх еквіваленти та інші. Більш деталізований видовий склад у межах зазначених груп оборотних активів наведено в розділі 2 активу балансу підприємства. На нашу думку, відповідно до складу оборотні активи необхідно класифікувати саме з урахуванням Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013 №73 [3], тому що цей документ частково змінив склад оборотних активів, включивши до них витрати майбутніх періодів.

З вищесказаного надходить, що класифікація за видами, розглянута майже всіма науковцями, співпадає з класифікацією за способом відбиття в балансі підприємства.

З огляду на це оборотні активи доцільно розподілити за формами: матеріальні (в негрошовій формі) та фінансові (в грошовій формі). Соляник Л.Г. [4] називає критерій класифікації "за формою функціонування та участю у кругообігу", та поділяє оборотні активи на матеріальні та фінансові. В той же час, необхідно підтримати точку зору Білик М.Д. [5, с. 135], який дає назву цьому критерію "за формами функціонування у конкретному періоді часу" і поділяє оборотні активи на матеріальні та фінансові. Зазвичай таку класифікацію оборотних активів використовують на підприємстві при плануванні відповідних матеріальних або фінансових потоків.

Важливою ознакою з точки зору варіабельності розміру є розподіл оборотних активів на постійні та змінні. Білик М.Д. [5, с. 136], поділяючи активи на постійні та тимчасові, підтримує думку зарубіжних науковців Джеймс К. Ван Хорна та Джон М. Вахновича. На їх погляд оборотний капітал за часом розмежовується на фіксований (permanent working capital) та тимчасовий (temporary working capital). Стахова Н.П. дає назву цьому критерію класифікації - "за ступенем зміни у процесі виробництва", Соляник Л.Г. [4] - "за періодом функціонування", також поділяючи активи на постійні та змінні. Постійна частина оборотних активів складає незнижуваний мінімум оборотних активів, який потрібен підприємству для здійснення операційної діяльності. Це та частина оборотних коштів, яка не залежить від сезонних коливань. Змінна ж – це та частина оборотних активів потреба у яких зумовлена періодичними змінами.

Нині точиться наукова полеміка щодо назви критерію класифікації відповідно до характеру організації. Сучасні дослідники дають різні визначення: "за принципом організації" (Коновалова О.В.), "за способами планування та нормування" (Круш П.В. [6, с. 196]), "залежно від методів планування та регулювання" (Філімоненков О.С. [7, с. 187]). На наш погляд, слід погодитися з визначенням М.А. Дядюка [8, с. 268], який формулює назву цього критерію як "за ступенем керованості".

Незважаючи на різноманіття назв цього критерію поділу оборотних активів, всі автори розмежовують їх на нормовані та ненормовані.

Розподілення оборотних активів на нормовані та ненормовані з метою планування та контролю було найголовнішим за часів планової економіки. З переходом до ринкової економіки необхідність в цьому критерії не відпала. Але нормативи в наш час встановлюються кожним підприємством відповідно до індивідуальних умов та особливостей технологічного процесу та процесу обігу. До нормованих активів

відносяться усі оборотні виробничі фонди і частина фондів обігу у вигляді залишків нереалізованої готової продукції. До ненормованих активів належать інші елементи фондів обігу (за винятком готової продукції на складі), розмір яких не встановлюється. Відсутність норм не означає, що розміри цих елементів оборотних активів можуть змінюватися довільно й що за ними відсутній контроль. Необхідність даного розподілу випливає з економічної доцільності досягнення найбільших результатів при найменших витратах [Носов].

Однією з найвагоміших та в одночас найсуперечливіших класифікаційних ознак оборотних активів є фінансові джерела формування. Саме суперечливість виникає як в проблемі їх поділу, так і в різному формулюванні назви ознаки класифікації.

Відповідно до джерел формування оборотних активів Поддєрьогін А.М. поділяє їх на власні (та прирівняні до них) і залучені та інші.

Група науковців Філімоненков О.С. [7, с. 188], Дропа Я.Б. [10, с. 7] Марич П.М. *за джерелами формування* класифікують оборотні активи на власні, залучені та позикові. Власні оборотні активи – це частина власних засобів підприємства, авансованих в оборотні активи для забезпечення безперервного процесу виробництва й реалізації продукції. Позиковими є кошти, отримані підприємством у вигляді банківського кредиту. Залучені активи - це кошти, які не належать підприємству, але постійно знаходяться в його обороті; тобто теж позикові кошти, отримані із зовнішніх джерел. На наш погляд, така диференціація є недоцільною, тому що запропонований поділ ускладнює класифікацію. Одже, необхідно підтримати точку зору Білик М.Д. про те, що "за належністю" оборотні активи розділяються на власні та позикові [5, с. 134].

Більш точніше пропонують класифікувати оборотні активи *"за характером фінансових джерел формування"* Бланк І.О. [11, с. 118], Соляник Л.Г. [4]. Ці автори розподіляють оборотні активи на: валові (загальна сума активів, сформована за рахунок власного та позичкового капіталу), чисті (частина оборотних активів, сформована за рахунок власного та довгострокового запозиченого капіталу) та власні оборотні активи (сформовані за рахунок лише власного капіталу).

Важливість такої класифікаційної ознаки активів зумовлена тим, що в сучасній як теорії, так і практиці управління показник чистих активів широко використовується і дозволяє робити висновки про реальну вартість підприємства, "очищаючи" вартість активів від боргів [8].

Для визначення реальної вартості чистих активів при обліку та аналізі слід диференціювати оборотні активи *за ступенем використання* на ті, що використовуються, (тобто перебувають в експлуатації або інвестиційній діяльності) та ті, що тимчасово не використовуються у виробничому процесі (тобто не беруть участі у виробництві продукції й відповідно не приносять доходу).

Однією з найважливіших характеристик оборотних активів є їх оборотність, яка дозволяє визначитися наскільки швидко підприємство зможе погасити свої поточні зобов'язання в певний час здійснення операційного циклу. Тому варто погодитись з думкою А.А. Мазаракі, який вважає доцільним групувати оборотні активи підприємства *в залежності від швидкості обігу* на ті, що мають: високу швидкість (грошові кошти, запаси товарів підвищеного та постійного попиту), середню швидкість (запаси матеріальних оборотних активів в межах нормативу, поточні фінансові інвестиції) та оборотні активи, що мають низьку швидкість оборотності (наднормативні матеріальні запаси, дебіторська заборгованість) [12].

Від правильної класифікації оборотних активів залежить не лише порядок їх обліку та аналізу, а й ефективність управління ними. З розвитком економічної науки

розширюються та змінюються підходи до класифікації оборотних активів. У дисертації Никонович Г.І. обґрунтовано необхідність удосконалення класифікації оборотних активів в залежності від ступеню ліквідності і ризику, що дозволить виявити якісний склад оборотних активів та уточнення показників окремих груп, зокрема, розукрупнення дебіторської заборгованості, дозволить скоротити питому вагу сумнівної дебіторської заборгованості, наявність якої створює загрозу фінансової стійкості підприємства [13].

Отже, якісну характеристику оборотних активів підприємства відбиває їх класифікація *за ознаками ліквідності, за рівнем цінності та критеріями ризику*.

З метою забезпечення платоспроможності підприємства оборотні активи в залежності від легкості обороту класифікують багато економістів. Білик М.Д., Стоянова-Коваль С. С. [14] *за ступенем ліквідності* поділяє оборотні активи на абсолютно ліквідні оборотні активи (у формі готових засобів платежу); швидколіквідні оборотні активи (вся дебіторська заборгованість, крім безнадійної); низьколіквідні оборотні активи (запаси ТМЦ) [5, с. 135]. Адже така класифікація оборотних активів не враховує те, що витрати майбутніх періодів, починаючи з 19.03.2013 р., відображаються як складова оборотних активів. Тому певний інтерес представляє точка зору Дядюк М.А., де дослідник виділяє 5 груп:

- абсолютно ліквідні оборотні активи (гроші та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, що не вимагають реалізації та уже є готовими засобами платежу);
- високоліквідні активи (конвертуються в грошову форму протягом одного місяця);
- середньоліквідні – (всі види дебіторської заборгованості з терміном погашення від 1 до 6 місяців і запаси готової продукції);
- низьколіквідні (виробничі запаси ресурсів виробництва, витрати майбутніх періодів з терміном погашення від 6 місяців і більше);
- неліквідні активи (не можуть бути самостійно реалізовані, а тільки в складі цілісного майнового комплексу).

Необхідно підкреслити, що визначення оборотних активів як середньоліквідних чи низьколіквідних не є абсолютним, а залежить від конкретної ситуації, що склалася в кожний даний звітний період діяльності підприємства. При цьому слід наголосити на тому, що і в економічній літературі не виділено чітко склад груп ліквідності оборотних активів. Тому класифікація оборотних активів за цією класифікаційною ознакою є умовною та залежить від потреб окремо взятого підприємства та ринкової ситуації. Важливість такої класифікаційної ознаки активів зумовлена тим, що під час управління облік активів за ступенем ліквідності дозволяє зіставити бажані результати їх використання з рівнем ризику.

Дуже цікавою представляється класифікація оборотних активів з точки синтезу ознак ризику та прибутковості, представлена у дисертаційному дослідженні Р.М. Бугріменко. Він розглядає оборотні активи підприємства з позиції трьох чинників: величини ризику нереалізації, джерел ризику нереалізації та можливого ефекту від реалізації [15]. В контексті зазначеного такі науковці як Чебанова Н.В., Дядюк М.А. виділяють три групи оборотних активів *за рівнем їх ринкової (можливої) цінності*:

- мінімальної можливої цінності (всі оборотні активи підприємства не можуть мати від'ємної вартості, а можуть бути реалізованими за договірними цінами: дебіторська заборгованість підприємств, що знаходяться у складному фінансовому стані, запаси товарів, що не реалізуються) ;

- середньої можливої цінності (оборотні активи можуть бути реалізовані без збитку для підприємства: надійна короткострокова дебіторська заборгованість і товарні запаси стійкого попиту) ;

- потенційно можлива ринкова цінність (в умовах інфляції ціна ресурсів підвищується в силу наявності стабільного попиту на них).

У період фінансової кризи, в умовах зростання вимог до управління, особою актуальності набуває достатньо нова для вітчизняної науки та практики *класифікація за критеріями ризиків та за ступенем захищеності від інфляції*. Акцент саме на такому диференціюванні дасть змогу проаналізувати, чи зможе вижити підприємство в період зростання інфляційних процесів або неповернення дебіторської заборгованості.

Зазначимо, що при класифікації оборотних активів *за рівнем ризику* береться до уваги фінансовий ризик, тобто ризик втрати ліквідності. Проаналізувавши позиції вітчизняних науковців по цій класифікаційній ознаці оборотних активів, можна зробити висновок, що всі категорії ризику можна звести до трьох градацій: виправданий ризик, підвищений ризик та неприпустимий.

З метою запобігання кризовим ситуаціям доцільним вважаємо здійснювати класифікацію не тільки за ступенем ризику, а й *за видами ризиків*, притаманним різним складовим елементам оборотних активів. Так, товарні запаси схильні до ризиків можливої нереалізації та природних втрат; дебіторська заборгованість – до ризиків неповернення боргів; грошові кошти та їх еквіваленти втрачають свою цінність за рахунок інфляції.

З огляду на високий рівень інфляційних процесів, який характерний для економіки України в останній період, цікавою представляється класифікація оборотних активів *за ступенем захищеності від інфляції*. Низка таких авторів, як Сікора І., [16] Чебанова Н.В. пропонують класифікувати оборотні активи, поділяючи їх в залежності від інфляційної захищеності на: активи, захищені від інфляційного знецінення (матеріальні оборотні активи, захищена дебіторська заборгованість, ефективні фінансові інвестиції, валютні кошти) та активи, не захищені від інфляції (грошові кошти в національній валюті, незахищена дебіторська заборгованість, неефективні фінансові інвестиції). Зазначені науковці правильно виділили класифікаційну ознаку, адже вона є умовною, тому що прямо не піддаються впливу інфляції лише активи, які виробляються на підприємстві, а найбільш прямий вплив має інфляція на знецінення грошових коштів.

В умовах антикризового управління оборотними активами виникає потреба диференціювання їх елементів *за рівнем прибутковості*. М.А. Дядюк називає цю класифікаційну ознаку по іншому - *за рівнем доходності*. Дослідник зазначає, що до високодохідних слід віднести товарні запаси, менший рівень доходів приносить дебіторська заборгованість, низьким рівнем доходності характеризуються короткострокові фінансові інструменти, грошові кошти не є джерелом прибутку. [8] Хочеться тут вказати на неточність у трактуванні та підкреслити, що для підприємства прибуток має більше значення, ніж дохід, оскільки саме прибуток характеризує кінцеві результати діяльності підприємств. Тому вважаємо доцільним іменувати вказаний класифікаційний критерій *за рівнем прибутковості*, розподіляючи оборотні активи на наступні види: високоприбуткові (поточні фінансові інвестиції, депозити); середньоприбуткові (готова продукція, дебіторська заборгованість), неприбуткові (запаси товарно-матеріальних ресурсів, готова продукція, що не користується попитом, грошові кошти) та збиткові (частина запасів товарно-матеріальних ресурсів, якість та кількість яких в процесі зберігання зменшується, безнадійна заборгованість). Велика наявність збиткових активів може загрожувати підприємству банкрутством. Важливість даного класифікаційного критерію зумовлена тим, що облік активів за рівнем прибутковості характеризує економічну ефективність їх використання та дає змогу спрогнозувати рентабельність активів підприємства.

Отже, узагальнюючи характеристику усіх розглянутих класифікацій на основі виділених різними вченими-економістами критеріїв оборотних активів та власного бачення щодо відношення класифікаційних ознак до оборотних активів, окреслимо переважні прикладні сфери їх використання: облік, аналіз, аудит, менеджмент (рис. 1).

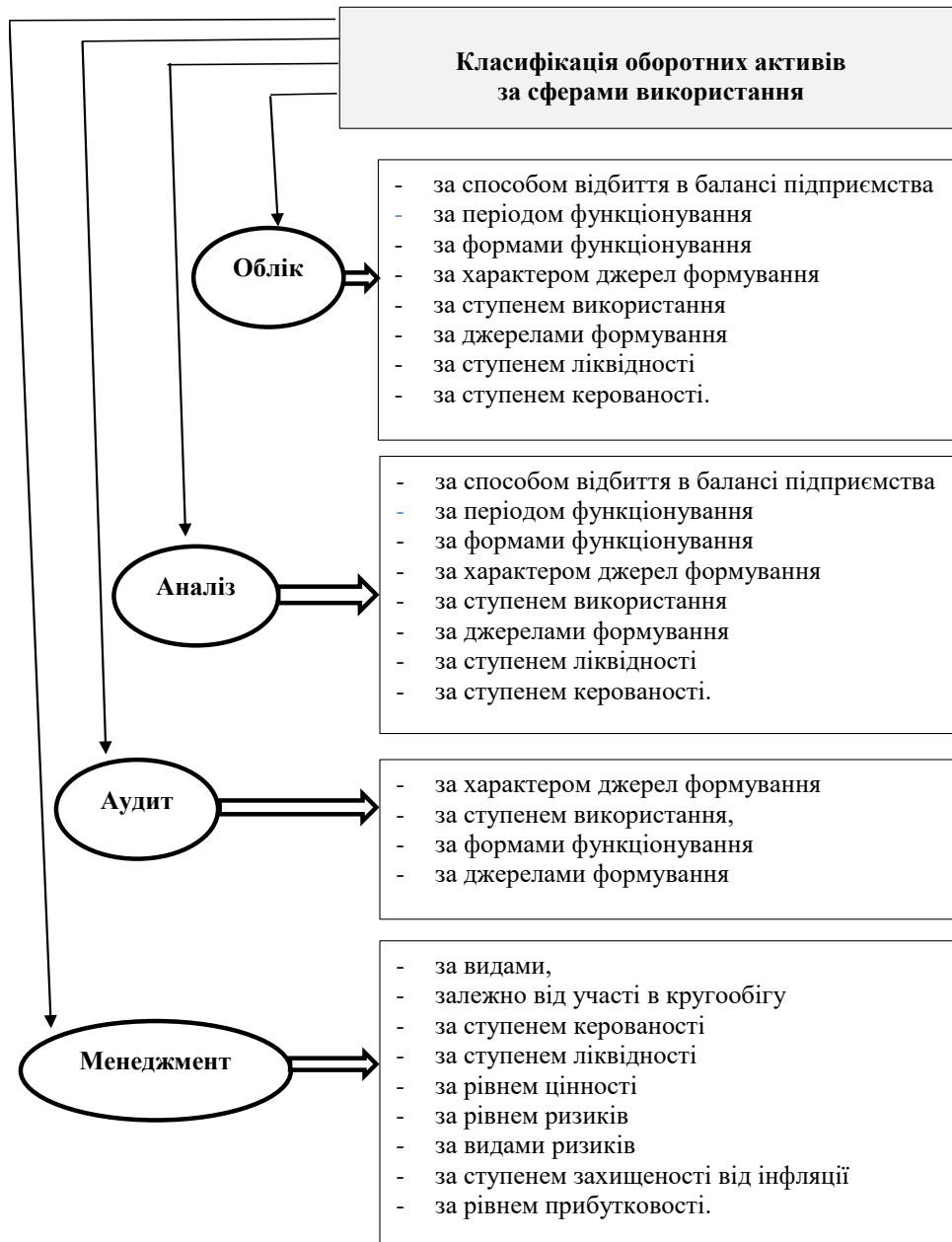


Рис. 1 Класифікація оборотних активів за сферами використання
Джерело: складено автором

Тобто система бухгалтерського обліку, результати аналізу та аудиту оборотних активів – це основні джерела інформаційного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень на підприємстві. Оскільки такі критерії оборотних активів, як ліквідність, цінність, фактор ризику, часу, прибутковості та захищеності від інфляції

застосовуються в практиці управління, вважаємо, що на них слід звернути особливу увагу в процесі класифікації та формування оборотних активів на підприємстві.

Висновки. В підсумку необхідно зазначити, що розподіл оборотних активів на групи за різними ознаками є важливою умовою здійснення процесу управління оборотними активами підприємства. В умовах фінансової нестабільності це є одним з головних компонентів формування вдалої управлінської системи в цілому. Окрім того, від якості управління оборотними активами буде залежати платоспроможність господарюючого суб'єкта, рівень його рентабельності, формування можливостей щодо роботи у непередбачуваних ситуаціях, рівень виробництва і реалізації продукції.

Класифікація оборотних активів, виходячи з визначення їх цінності в умовах ринкових відносин, дозволить удосконалити управління не тільки основними елементами оборотних активів, а також джерелами їх фінансування. В умовах антикризового управління вважаємо доцільним застосування диференціації оборотних активів за ступенем захищеності від інфляції, за рівнем та видами ризиків, за ступенем ліквідності, за рівнем прибутковості.

У процесі дослідження виявлено, що економічно обґрунтована класифікація оборотних активів має не тільки наукове, а й прикладне значення: вона є передумовою ефективного управління оборотними активами підприємства в сучасних кризових умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Поддєрьогін Л.Д. та ін. Фінанси підприємств: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін / А. М. Поддєрьогін М. Д. Білик, Л.Д. та ін. Буряк. – 6-ге вид., перероб. і доп. – Київ : КНЕУ, 2006. – 552с.
2. Пеняк Ю.С. Формування та ефективність використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04/ Ю.С. Пеняк; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва.— Х., 2010. — 20 с.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013 № 73 / Мінфін України // Офіційний вісник України. — Офіц. вид. — К., 2013. — № 19. — С. 97.
4. Соляник Л.Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління: монографія / Л.Г. Соляник; за ред. О.С. Галушко. — Дніпропетровськ: Вид-во НГУ, 2009. — 239 с.
5. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
6. Круш П.В. Капітал, основні та оборотні засоби підприємства: навч. посіб. / П.В. Круш, О.В. Клименко, В.І. Подвігіна, В.О. Гулевич. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 328 с.
7. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. підр. / О.С. Філімоненков. — К.: МАУП, 2004. — 2-ге вид., переробл. і допов. — 328 с.
8. Дядюк М. А., Васильєва В. В. Оборотні активи як об'єкт управління у процесі розробки та прийняття господарських рішень / М. А. Дядюк, В. В. Васильєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2012. - Вип. 1(1). - С. 263-271.
9. Носов П.Л. Сучасна класифікація оборотних активів / П.Л. Носов, Г.І. Купалова // Економіка і держава. – 2014. – № 7. – С. 43–46.

10. Дропа Я.Б. Організація управління оборотним капіталом промислових підприємств України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Я.Б. Дропа; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. — Львів, 2006. — 20 с.
11. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. — К.: Эльга, 2007. — 455 с.
12. Мазаракі А.А. Світовий ринок товарів та послуг: підручник для ВНЗ у 2 ч./ за заг. ред. А.А.Мазаракі. — Харків: Ранок, 2008. — 240 с.
13. Никонович Г. І. Аналіз і контроль оборотних активів торговельних підприємств: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / І.Г. Никонович. — Київ, 2007. — 18 с.
14. Стоянова-Коваль С. С. Оборотні активи аграрних підприємств: економічна сутність та науково-методичні підходи до специфіки їх класифікації / С. С. Стоянова-Коваль, О. М. Стоянова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 10(2).
15. Бугрименко Р. М. Эффективность политики управления финансированием оборотных активов торговых предприятий: дис. канд. экон. наук : 08.07.05 / Бугрименко Р. М. — Х., 2003. — 224 с.
16. Сікора І. А. Облік, економічний аналіз і аудит формування та використання оборотних активів: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / І.А. Сікора. — Київ, 2006. — 18 с.

УДК 339.5

Мамедов Кянан Алескер огли, аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ФРАГМЕНТАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуті передумови розвитку логістичного аутсорсингу, а саме: поглиблення міжнародного поділу праці, глобалізація світових ринків товарів і послуг, посилення конкуренції і постійно зростаючі вимоги клієнтів до якості логістичного обслуговування. Автором проаналізовані основні тенденції консолідації в сфері логістичного аутсорсингу. Зроблено акцент на те, що застосування ефективних контрактних логістичних послуг залишається ефективним каналом оптимізації витрат виробництва в глобальних ланцюжках створення вартості. В результаті проведеного аналізу було виявлено, що логістичний аутсорсинг передбачає будь-яку форму екстерналізації логістичної діяльності, яка раніше виконувалася в рамках організаційної структури компанії.

Ключові слова: глобальні ланцюги доданої вартості, фрагментація виробництва, логістичні послуги, логістичний аутсорсинг, логістична інфраструктура, міжнародна торгівля, торговельні витрати.

Табл. 3, Рис. 4, Літ. 18.

Мамедов Кянан Алескер оглы

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ФРАГМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

В статье рассмотрены предпосылки развития логистического аутсорсинга, а именно: углубление международного разделения труда, глобализация мировых рынков товаров и услуг, усиление конкуренции и постоянно растущие требования клиентов к качеству логистического обслуживания. Автором проанализированы основные тенденции консолидации в сфере логистического аутсорсинга. Сделан акцент на то, что применение эффективных контрактных логистических услуг остается эффективным каналом оптимизации издержек производства в глобальных цепочках создания стоимости. В результате проведенного анализа было выявлено, что логистический аутсорсинг предполагает любую форму экстернализации логистической деятельности, которая ранее выполнялась в рамках организационной структуры компании.

Ключевые слова: глобальные цепочки добавленной стоимости, фрагментация производства, логистические услуги, логистический аутсорсинг, логистическая инфраструктура, международная торговля, торговые издержки.

Mammadov Kanan

DEVELOPMENT OF LOGISTIC OUTSOURCING UNDER THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL FRAGMENTATION OF PRODUCTION

The article considers the prerequisites for the development of logistics outsourcing, namely: deepening of the international division of labor, the globalization of world markets of goods and services, increasing competition and the constantly growing demands of customers to the quality of logistics services. The author analyzes the main trends of consolidation in the field of logistics outsourcing. The emphasis is placed on the fact that the use of efficient

contractual logistics services remains an effective channel for optimizing production costs in global value chains. As a result of the analysis, it was discovered that logistics outsourcing involves any form of externalization of logistics activities that was previously performed within the organizational structure of the company.

Key words: global value chains, production fragmentation, logistics services, logistics outsourcing, logistics infrastructure, international trade, trade costs.

Постановка проблемы. Фрагментация производственной деятельности и рост международной и внутрикорпоративной торговли определяют современные тренды развития логистической деятельности, которая становится более глобальной, сложной и развитой. Беспрецедентные потоки товаров и услуг пересекают границы, используя различные модели поставок и генерируя множество взаимосвязанных логистических связей в различных отраслях, включая добычу и торговлю природными ресурсами, производство и реализация товаров и услуг.

Логистическая деятельность сейчас интегрирована в процесс глобального производства через глобальные источники снабжения ресурсов, дистрибуции деталей и готовых товаров другим производствам и потребителям. Логистические услуги также имеют центральное значение для организации эффективного послепродажного обслуживания. Решения о логистическом аутсорсинге являются критическими для функционирования цепей поставок в свете конкурентоспособности компаний на мировых рынках.

Анализ последних исследований. Исследование проблем развития логистического аутсорсинга в контексте углубления фрагментации производственных процессов и развития глобальных цепочек создания стоимости отражены в работах ведущих западных ученых, таких как М.Портера, О. Уильямсона, Ж.Родрига, Ж. Фуллера, Г.Мина, П. Багчи, Н.Сандерса, Г.Вирума, Ж. Бартелеми, К. Кларка и др. Также значительный вклад в развитие исследований в сфере логистических услуг внесли такие украинские ученые, как Т. Глушенко, Т. Ревуцкая, А. Цацулин, А. Селезнев, А. Кальченко, И. Смиронов и др.,

Цель статьи. Мы ставим своей целью обобщить теоретические концепции развития аутсорсинга в сфере логистики, проанализировать основные детерминанты и цели развития аутсорсинговой логистической деятельности на международном рынке, исследовать современные глобальные и региональные тренды в сфере логистического аутсорсинга.

Изложение основного материала. Глобализация мировых рынков, усиление конкуренции и постоянно растущие требования клиентов к качеству логистического обслуживания активизировали развитие практики аутсорсинга, т.е. привлечения контрагентов для выполнения комплекса логистических услуг. В логистике аутсорсинг в современных условиях следует рассматривать как одну из основных логистических стратегий промышленных и торговых предприятий. В литературе также используются термин контрактная, сторонняя логистика или *third-party logistics (3PL)*. В логистической деятельности, аутсорсинг - это стратегическая основа консолидации бизнеса и создания такой бизнес-среды, при которой клиенты будут сами преобразовывать возможности рынка в увеличение прибыли для обеих сторон. П. Багчи и Г. Вирума, допускают, что в контексте аутсорсинга, "грузоотправитель и поставщик логистических услуг считают себя партнерами в долгосрочной перспективе" и тем самым нацелены на долгосрочное сотрудничество [1, с.193].

Другие исследователи придерживаются точки зрения, что аутсорсинг логистических услуг имеет более стратегический характер, чем тактический [2]. Как утверждает исследование Ж. Фуллера и др., одна из важных причин роста услуг 3PL является то, что логистические компании могут предоставлять дифференцированные услуги в зависимости от предпочтений клиентов или потребителей [3]. По нашему мнению, аутсорсинг логистических услуг позволяет фирме сосредоточиться на ее основной сфере компетентности, а использование внешних ресурсов и знаний логистических провайдеров повышает общую эффективность и прибыльность компаний. Другими словами, логистический аутсорсинг предполагает любую форму экстернализации деятельности, которая ранее выполнялась «внутренне».

Аутсорсинговые логистические операции впервые стали практиковаться европейскими и североамериканскими компаниями. Фирмы 3PL обеспечивают разработанный набор специализированных логистических услуг, с учетом конкретных потребностей и спецификаций своих клиентов. Их появление и быстрый рост напрямую связан с усилением тенденции деятельности по управлению цепочками поставок в рамках глобальных производственных систем. Некоторые отрасли, как правило, прибегают к услугам контрактной логистике чаще, чем другие. Например, высокотехнологические отрасли (ИТ сектор, фармацевтическая, автомобильная) и отрасли по производству потребительских товаров, как правило, в большей степени используют 3PL услуги, чем химическая отрасль и розничная торговля. Классификация аутсорсинговых логистических услуг представлена в Таб. 1.

Таблица 1

Классификация типов аутсорсинговых логистических услуг

Критерии классификации	Вид аутсорсинговых логистических услуг
В контексте транспортирования и дистрибуции продукции	<ul style="list-style-type: none"> • Управление транспортными средствами • Консолидация процедуры отгрузки • Выбор перевозчика • Платеж за фрахт • Переговоры по ставке оплаты • Экспортные транспортировки • Импортные транспортировки • Управление транспортом і консолидация процедуры отгрузки • Дистрибуция
В контексте складирования и инвентаризации	<ul style="list-style-type: none"> • Управление складской деятельностью • Выполнение заказов • Возврат товаров • Обработка заказов • Пополнение инвентаря • Таможенное оформление и экспедиция • Экспортная складская деятельность • Импортная складская деятельность • Маркировка и упаковка • Управление инвентаризацией • Сборка товаров
Информационные системы и технологии.	<ul style="list-style-type: none"> • Логистические информационные системы

Источник: Составлено автором на основе [4].

Теоретические основы логистического аутсорсинга основываются на анализе теорий транзакционных затрат и сетей [5]. Аутсорсинговые решения, как правило, принимаются на основе анализа экономических факторов, и, следовательно, теория транзакционных издержек является одной из доминирующих концепций, которая объясняет аутсорсинговые решения. Согласно данной теории, если транзакционные издержки являются низкими, а неопределенность транзакции высокая, то логистический аутсорсинг может быть более целесообразным, чем выполнение этой функцией внутренними ресурсами самой фирмы [6].

Также, согласно теории сети, отношения компании с поставщиками логистических услуг через аутсорсинговые контракты могут стать ее самым ценным нематериальным ресурсом (например, логистические знания и компетенции) для реализации конкурентных преимуществ над другими компаниями [7].

С другой стороны, некоторые недавние исследования демонстрируют, что мотивация передачи функций на аутсорсинг может быть более адекватно объяснена моделью ресурсного подхода (Resource-based model). Модель ресурсного подхода рассматривает создание добавочной стоимости и реализацию конкурентных преимуществ компаний в процессе ее деятельности в контексте наличия специфических ресурсов [8]. Активы с большей ценностью, уникальностью и меньшей воспроизводимостью и взаимозаменяемостью остаются внутри фирмы, в то время как другие функции приобретаются у сторонних поставщиков. Решение об аутсорсинге в контексте ресурсного подхода – это решение заменить один ресурс, которым обладает фирма, другим ресурсом из внешней среды. Приобретенный ресурс должен быть более ценным, редким и менее воспроизводимым (взаимозаменяемым), чем тот, которым фирма обладала ранее. Таким образом, с точки зрения ресурсного подхода, те ресурсы, которые обеспечивают более значимые конкурентные преимущества, чем ресурсы-субституты, которые потенциально могут быть получены посредством аутсорсинга, должны быть интернализированы в рамках компании, тогда как другие ресурсы должны быть переданы на аутсорсинг.

Начиная с 2000 гг. появляются исследования, которые указывают на то, что понимание мотивации использования аутсорсинга требует симбиоза положений теории транзакционных издержек и модели ресурсного подхода, предполагая, что эти два теоретических подхода дополняют друг друга [9, 10].

Потенциальные преимущества логистического аутсорсинга включают в себя следующие эффекты: экономия средств, рост эффективности управления активами, создание сети дистрибуции продукции, быстрое реагирование на требования клиентов, уменьшение бремя капитальных вложений и гибкость цепи поставки [11]. Рассмотрим более детально эти эффекты:

1) **Экономия средств.** Эта очевидная причина, и, как правило, наиболее весомая. Аутсорсинг определенных функций повышает рентабельность и эффективность деятельности компании в целом благодаря оптимизации операционных издержек и увеличения своевременных поставок и уровня обслуживания клиентов.

2) **Специализация на профильные виды деятельности.** Логистика цепей поставок связана с высоким уровнем издержек. Изъятие этих затрат с помощью аутсорсинга освобождает время и ресурсы, которые направляются на усовершенствование основных видов компетенций.

3) **Рост эффективности.** Услуги логистического аутсорсинга оптимизируют процессы планирования, исполнения и отчетности. Такие логистические компании

спеціалізуються в сфері росту об'єму транспортування продукції і оптимізації маршрутів з метою економії засобів.

4) **Возможности эффекта масштаба.** Логистические провайдеры могут быстро адаптироваться к изменениям спроса на рынке через диверсификацию предлагаемых операций. Понимая преимущества логистического аутсорсинга, 70% американских фирм за последние два десятилетия передали свои логистические операции на выполнение сторонним компаниям [12].

Популярность логистического аутсорсинга в течение последних двух десятилетий подтверждается ростом контрактной логистики с точки зрения дохода с продаж и разнообразия предложенных услуг. Несмотря на снижение темпов роста услуг 3PL вследствие финансового кризиса течение 2007-09 гг., отрасль логистического аутсорсинга смогла сгенерировать более 120 млрд. дохода в 2010 г.. Доходы данного сегмента рынка услуг составили в 2011 г. 141 млрд. долл., а в 2016 г. - более 800 млрд. дол. (рис.1). Низкие фрахтовые ставки, особенно в области морских перевозок, стали ключевым фактором снижения общих сумм дохода 3PL-операторов в 2016 г. по сравнению с 2015 г., в то время как в 2015 г. нестабильность валютных курсов оказало сильно влияние на экономические показатели рынка [13].

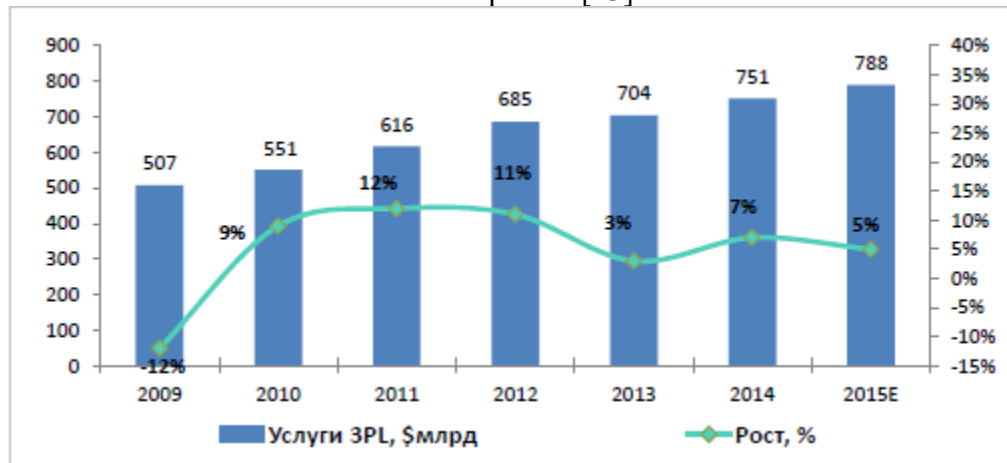


Рис.1. Объем и динамика мирового рынка 3PL- услуг в 2009-2015 гг.[14.].

Рассмотрим региональные тенденции развития мирового рынка аутсорсинга логистической деятельности.

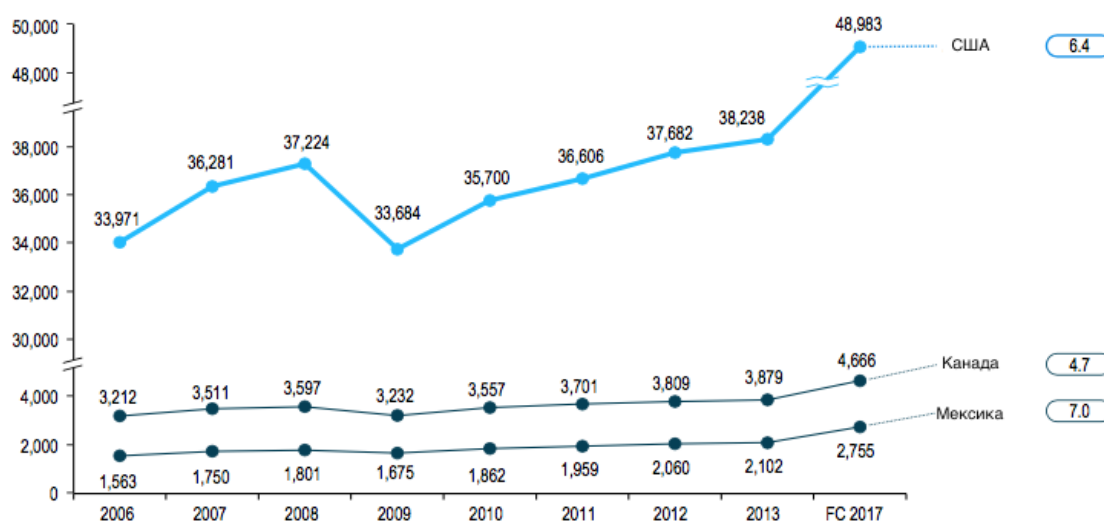
Северная Америка

В Северной Америке рынок контрактной логистики, начиная с 2012 г. демонстрирует рост на уровне 2-5 %, а стоимостной объем сектора превысил докризисный уровень 2008 г. (рис.2.). Данная тенденция была обусловлена ростом производства товаров в американских дочерних компаниях в Мексике в результате реализации политики "неаршорингу" (nearshoring)¹⁵. Для некоторых североамериканских производителей высокие расходы на транспортировку в подразделениях, которые прежде находились в странах Юго-Восточной Азии, привели к обратному перемещению производства в США или Мексику. Создание зоны свободной торговли НАФТА, также способствовало росту производства американских подразделений на рынке Мексики [13, с.14].

¹⁵ Неаашоринг - это производное от офшоринга. В отличие от последнего, неаашоринг обозначает перемещение производства в странах или компаниях в пределах одного географического региона за счет использования более конкурентных ими затратами, но в пределах своего региона.

Развитие газо- нефтесырабатывающей промышленности является катализатором роста контрактной логистики в Канаде и США, причем обе страны эффективно используют преимущество свободной торговли в рамках НАФТА. Канада получила выгоду от увеличения торговли с Азией через ее западные порты. Кроме нефтяной и газовой промышленности, которые сыграли важную роль в расширении рынка контрактной логистики в США, значительное влияние также имело увеличение операций электронной коммерции и продолжающаяся тенденция аутсорсинга американской обрабатывающей промышленности.

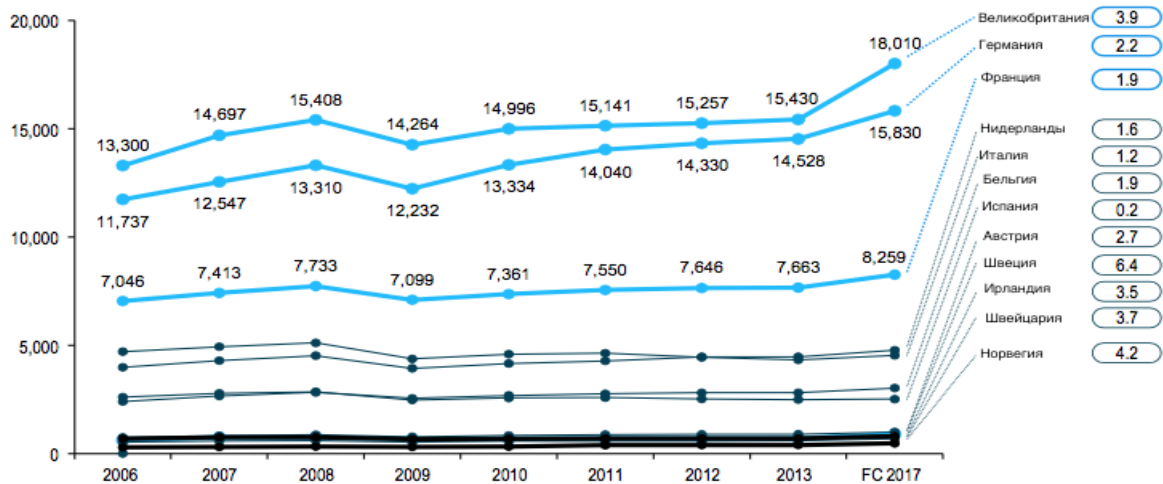
Наряду с лидером глобального рынка логистических услуг - DHL Supply Chain - остальные топ 10 компаний - это американские, такие как Ryder, Schneider, UPS и Con-way (Menlo). Американские компании, как правило, ориентируют свою деловую активность на внутренний рынок, и ни одна из них не доминирует в других странах мира. Тот факт, что на 10 ведущих поставщиков логистических услуг приходится лишь 25,9% внутреннего рынка, свидетельствует об очень высоком уровне раздробленности рынка Северной Америки и оставляет возможность для входа других фирм [13, с.14].



Source: TI Global Contract Logistics 2013

Рис. 2. Размер рынка контрактной логистики стран Северной Америки, млрд. евро. [13, с.14]

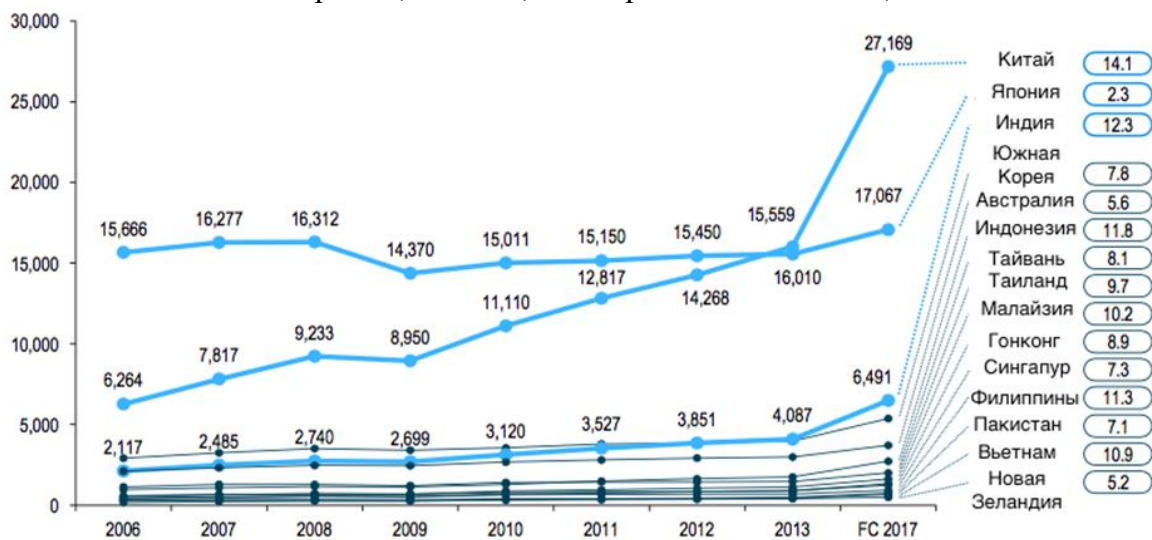
Что касается европейского рынка аутсорсинга логистических услуг, то начиная с экономического спада в 2011 г., темпы его развития были намного ниже, чем ожидалось (рис.3.). К середине 2013 г. большая часть региона переживала рецессию, сократилась производственная активность и выросла безработица. На фоне замедления экономической активности в Европе, в 2013-2014 гг. темпы роста логистического аутсорсинга составили всего 0,5%. Экономический спад в странах Южной Европы привел к значительному сокращению контрактного логистического бизнеса в этом регионе. Для европейского региона характерна высокая географическая концентрация аутсорсинга в логистике. Так Германия и Великобритания - две из крупнейших экономик региона – аккумулируют до 50 % логистического аутсорсинга в Европе. Страны Восточной и Центральной Европа имеют прекрасные шансы увеличить свою долю на европейском рынке логистических услуг до 16%, поскольку инфраструктурные проекты связывают этот регион с Западной Европой, с одной стороны, и с Азией, Россией и Ближним Востоком, с другой.



Source: TI Global Contract Logistics 2013

Рис. 3. Рынок 3PL логистики в странах Западной Европы, 2006-2017, млрд. евро. [13, с.15]

Хотя темпы роста логистики в Азиатско-Тихоокеанском регионе в 2013 г. составили 5,8%, рынок аутсорсинговой логистики продолжает расти быстрее, чем в других регионах мира в виду роста объемов региональной торговли (рис.4). Для данного региона ожидается увеличение темпов роста аутсорсинговой активности в сфере логистики до 9% в 2018 г., а присутствие на логистическом рынке компаний Китая и Индии существенно увеличиться. Интенсификация интеграционных процессов в данном регионе, весомые инвестиции в инфраструктурные проекты также будет стимулировать развитие логистического рынка, в целом, и контрактной логистики, в частности.



Source: TI Global Contract Logistics 2013

Рис. 4. Размер рынка контрактной логистики в Азиатско-тихоокеанский регионе, млрд. долл. [13, с.17]

Характеризуя рынок логистического аутсорсинга, нельзя обойти вниманием роль международных корпораций в интенсификации развития этого сегмента логистической

деятельности. По оценкам консалтинговой компании SJ Consulting Group (США), в 2016 г. доходы 50 крупнейших логистических операторов мира составили 230 млрд. дол., что на 1,2% больше, чем результат 2015 г. (226,6 млрд. долл.). Тем более, что это происходило на фоне снижения фрахтовых ставок на морские перевозки в результате повышения предложения услуг на рынке [15]. По мнению аналитиков SJ Consulting Group, рост активности и доходов ряда компаний, которые находятся в ТОП-50, обусловлен не столько увеличением объемов бизнес-операций, сколько возрастанием количества слияний и поглощений, которые происходили в это время на рынке (Таб.2.).

Рост процесса слияний и поглощений крупными компаниями более мелких фирм, привел к увеличению доли первых на мировом рынке. Например, датская компания DSV, которая заняла в 2016 г. 5 место в рейтинге TOP 50 контрактных логистических компаний, увеличила свой доход на 33% после приобретения фирмы UTi Worldwide, имеющей оборот 4 млрд. дол. Компания XPO Logistics в течение последних 7 лет приобрела контроль еще над 17 фирмами. Последними приобретениями данной компании в октябре 2015г. стали европейский логистический оператор Norbert Dentressangle и грузоперевозчик Con-Way. Успешная стратегия слияния и поглощения менее слабых конкурентов, позволили ей подняться в списке TOP-50 логистических компаний мира с 10 места в 2015 г. до 6 позиции в 2016 г. Американская компания UPS Supply Chain Solutions увеличила свой годовой доход на 15% за счет приобретения фрахтового брокера Coyote Logistics, а японская Kintetsu World Express приобрела APL в феврале 2015 г., что отразилось на увеличении её доходов на 35,8% в 2016 г., а также подняло её в рейтинге Топ-50 с 24 места на 16 [17].

Таблица 2

Консолидация логистических компаний, 2014 р. [16, с.23]

Покупатель	Доходы, 2014р. (млрд. евро)	Компания, которую приобретают	Доходы, 2014р. (млрд. евро)	Стоимость сделки (млрд. евро)	Цель приобретения
DSV	6.5	UTi Worldwide	3.2	1.0	<ul style="list-style-type: none"> • Региональная диверсификация • Диверсификация бизнес-моделей • Низкая цена акций • Рост производительности
Kintetsu World Express	2.3	APL Logistics	1.4	1.0	<ul style="list-style-type: none"> • Региональная диверсификация • Розширение бизнес-моделей • Диверсификация клиентов • Увеличение масштабов бизнеса
Japan Post	103	Toll Group	5.9	5.9	<ul style="list-style-type: none"> • Диверсификация в логистике • Региональная экспансия
XPO Logistics	1.7	Norbert Dentressangle	4.6	3.2	<ul style="list-style-type: none"> • Передача масштабов бизнеса • Региональная экспансия • Соответствие основной бизнес-модели та режимам транспорту

Единственной компанией в Топ-50 3PL-операторов, которая действительно увеличила свой доход без крупных приобретений, является Samsung SDS. Ранее компания специализировалась на логистические услуги в рамках внутрикорпоративного рынка Samsung Electronics, однако в 2015 г. компания начала расширяться и предлагать логистические услуги внешним клиентам. Поэтому рост доходов Samsung SDS в размере 26,9% пришелся на 2016 г., а 30% - 40% её доходов генерируют услуги, которые реализуются на рынках стран Северной Америки.

В целом же за 2016 г. тройка лидеров Топ-20 Глобальных 3PL-компаний не изменилась. Несмотря на значительное снижение дохода DHL, компании Kuehne & Nagel и DB Schenker Logistics (-10,93%, -3,80%, -4,73% соответственно) продолжают прочно удерживать свои позиции (Табл. 3)[15].

Таблица 3

ТОП 20 логистических 3PL операторов за 2016 г.

Место	Название компании	Выручка млн.долл.	Изменения 2016/2015
1	DHL Logistics	29 162	-10,93%
2	Kuehne & Nagel	20 283	-3,80%
3	DB Schenker Logistics	15 667	-4,73%
4	C.H. Robinson Worldwide	11 705	-2,38%
5	DSV	10 063	32,99%
6	XPO Logistics	9 408	54,48%
7	UPS Supply Chain Solutions	6 793	15,14%
8	CEVA Logistics	6 646	-4,50%
9	Dachser	6 492	3,74%
10	J.B. Hunt	6 181	6,29%
11	Expeditors International	6 097	-7,86%
12	SNCF Geodis	5 552	6,89%
13	Gefco	5 324	15,06%
14	Panalpina	5 273	-13,37%
15	Sinotrans	4 767	-15,34%
16	Kintetsu World Express	4 362	35,80%
17	Yusen Logistics	4 018	0,12%
18	Rhenus & Co.	3 816	9,18%
19	Hellman Worldwide Logistics	3 569	3,75%
20	Agility Logistics	3 534	-9,66%

Источник: составлено автором на основе: [15].

Необходимо отметить, что благодаря широкому диапазону аутсорсинговых логистических услуг, выбор решения по аутсорсингу часто связан с определенными специфическими проблемами в деятельности компаний, а именно:

- (1) определение логистических функций, которые нужно упростить и отдать на аутсорсинг;
- (2) постоянная оценка и мониторинг логистических провайдеров 3PL;
- (3) координация логистических аутсорсинговых операций с помощью частого общения с выбранными поставщиками 3PL;
- (4) подготовка запроса на предложение (request-for-proposal - RFP) или запроса на использование ресурсов (request-for-quotes - RFQ);
- (5) обновления контрактов;
- (6) создание долгосрочных отношений с надежными 3PL [18].

Нерешенность этих проблем может существенно ухудшить эффективность в рамках глобальных цепочек поставок. Поэтому основная задача логистического провайдера состоит в обеспечении своевременного качественного выполнения услуг для конечного потребителя.

Провайдеры 3PL должны преодолеть ряд препятствий, в том числе восприятие того факта, что аутсорсинг могут привести к различным проблемам, связанных с плохой связью и обменом данными, отсутствием взаимного доверия, ненадежных информационных систем и культурной несовместимости. Наконец, некоторые фирмы могут рассматривать логистику как стратегическую функцию и могут отказаться от их передаче третьей стороной.

Выводы. Исследуя детерминанты, цели, особенности и тенденции развития аутсорсинга логистических услуг, можно констатировать, что простое соблюдение устаревших стандартов качества логистических услуг уже не соответствует современным критериям роста эффективности экономической деятельности, которая является безальтернативным вызовом современных кондиций развития мировой экономики. Массивные потоки товаров, информации и финансовых активов, находящихся в обращении в рамках глобальных производственных сетей, требуют абсолютной логистической координации. Данные, которые сопровождают поток товаров, предоставляют важную информацию для компании, поэтому системы сбыта или грузоперевозок должны сделать эффективными как физические, так и информационные потоки. Таким образом, географическая и функциональная интеграция логистики является важным сегментом в деятельности производственных цепочек создания добавочной стоимости и передача на аутсорсинг процессов управления потоками товаров и данных сторонним компаниям соответствует стратегическим целям компаний на глобальных и региональных рынках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bagchi P., Virum H. European logistics alliances: a management model/ P.Bagchi, H Virum International Journal of Logistics Management, 1996. Vol.7, Issue 1. –pp. 93–108.
2. Skjott-Larsen T (2000) Third-party logistics—from an interorganisational point of view/ T. T. Skjott-Larsen T. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 2000. Vol. 30 Issue 2. – pp. 112–127.
3. Fuller J., O'Connor J., Rawlinson R. Tailored logistics: the next advantage/ J. Fuller JB, O'Connor J, Rawlinson R. Harvard Business Review, 1993. Vol. 71 Issue 3. – pp. 87–98.
4. Sohal A., Millen R., Moss S. (2002) A comparison of the use of third-party logistics services by Australian firms between 1995 and 1999/ A. Sohal, R. Millen, S. Moss.

- International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 2002. Vol. 32, Issue 1. – pp.59–68.
5. Sheffi Y. Third party logistics: present and future prospects/ Y. Sheffi.. Journal of Business Logistics, 1990. Vol. 11, Issue 2. – pp.27–39.
 6. Williamson O. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting/ O. Williamson. Free Press, New York, NY. 1985. – 450 p.
 7. Halldorsson A., Skjott-Larsen T. Developing logistics competencies through third party logistics relationships/ A. Halldorsson, T. Skjott-Larsen. International Journal of Operations & Production Management, 2004. Vol. 24, Issue: 2, – pp.192-206,
 8. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage/ J. Barney J. Journal of Management, 1991. Vol. 17, Issue 1. – pp. 99-120. [Electronic resource]. – Mode of access:
https://web.archive.org/web/20110813030727/http://unifr.ch/intman/my_documents/multin_network/Multi%20Net%202011/Barney%201991%20in%20JoMgt%20-%20Firm%20Resources.pdf.
 9. Hoetker, G. 2005. How Much You Know Versus How Well I Know You: Selecting a Supplier for a Technologically Innovative Component/ G. Hoetker. Strategic Management Journal, 2005. Vol. 26. – pp. 75-97.
 10. Jacobides, M. and Winter, S. 2005. The Co-Evolution of Capabilities and Transaction Costs: Explaining the Institutional Structure of Production/ M. Jacobides, S. Winter. Strategic Management Journal, 2005. Vol.26. – pp. 395-414.
 11. Bask A. Relationships between 3PL providers and members of supply chains—a strategic perspective/ A. Bask. Journal of Business and Industrial Marketing, 2001. Vol.16, Issue 6. –pp. 470–486.
 12. Logistics outsourcing has become the general trend of economic globalization. 2010. [Electronic resource]. – Mode of access:
http://resources.alibaba.com/topic/800029260/Logistics_outsourcing_has_become_the_general_trend_of_economic_globalization.htm.
 13. Berger R., Doll A., Friebel D., Rückriegel M. Global Logistics Markets. August 2014/. R. Berger , A.Doll, D. Friebel, M. Rückriegel, [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.rolandberger.com/en/Publications/pub_global_logistics_markets.html.
 14. Transport and logistic services market. The impact of sanctions and recession. M. A. Research. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ma-research.ru/prezentatsii-i-vystupleniya/item/82-rynok-transportno-logisticheskikh-uslug-vliyanie-sanktsij-i-retsessii.html>.
 15. Рейтинг ведущих логистических (3PL) операторов. Логист today. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://logist.today/2017/04/12/rejting-vedushhih-logisticheskikh-3pl-operatorov/>
 16. Riedl J., Farag H., Kprenkiewich D..Transportation and Logistics in a Changing World/ J.Riedl, H.Farag, D.Kprenkiewich. [Electronic resource]. – Mode of access: http://img-stg.bcg.com/BCG-Transportation-and-Logistics-in-a-Changing-World-Oct-2016_tcm9-146338.pdf.
 17. UPS Supply Chain Solutions. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://pressroom.ups.com/pressroom/ContentDetailsViewer.page?ConceptType=PressReleases&id=1517416244188-323>
 18. Ansari A, Modarress B (2010) Challenges of outsourcing logistics to third-party providers/A. Ansari, D. Modarress International Journal of Logistics System Management, 2010. Vol.7 Issue 2. –pp. 198–218.

UDC 336.71

Maniatovska A., Master's degree, Vasyl Stus Donetsk National University

Volkova V., Candidate of Economic Sciences, Docent, Vasyl Stus Donetsk National University

FEATURES OF RISK MANAGEMENT OF BANK DEPOSITS IN CONDITIONS OF ECONOMY TRANSFORMATION

Deposit risks are an integral part of a bank's activity and arise when a banking institution executes passive operations. Early withdrawal of deposit funds by depositors of the bank, insufficient funds to repay liabilities, even on small volumes, can lead to a decrease in the liquidity and solvency of the banking institution, to cause panic among depositors and to stipulate bank bankruptcy. That is why, implementation of effective risk management of the bank in the conditions of an unstable market environment necessitates the definition of the main trends in the field of deposit risk management of the bank, which will allow to take effective management decisions, designed to minimize the negative effects of deposit risk.

The research conducted has the following results. The essence of deposit risk of the bank is investigated. The problems of bank deposit risk management at the present stage of development of the banking sector of Ukraine are substantiated. The tendencies of development of the deposit services market in Ukraine and the consequences of the impact of deposit risk on banks' activity are described. The dominance of short-term deposits in the structure of liabilities of banks is established. The tendency of growth of volume of foreign currency deposits in the deposit portfolio of Ukrainian banks is shown. The dynamics of deposit deposits of Ukrainian banks by currency and terms of placement is given. Proposed measures to increase the efficiency of management of deposit risks of banking institutions of Ukraine.

Keywords: deposit risk, deposit resources, deposit policy, deposit.

Fig.1, Ref.11

Г.О. Манятовська, В.В. Волкова

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено сутність депозитного ризику банку. Обґрунтовано проблеми управління депозитними ризиками банку на сучасному етапі розвитку банківського сектору України. Схарактеризовано тенденції розвитку ринку депозитних послуг в Україні та наслідки впливу депозитного ризику на діяльність банків. Встановлено домінування короткострокових вкладів у структурі зобов'язань банків. Відображено тенденцію зростання обсягу валютних вкладів у депозитному портфелі банків України. Наведено динаміку депозитних вкладів банків України за валютою та строками розміщення. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності управління депозитними ризиками банківських установ України.

Ключові слова: депозитний ризик, депозитні ресурси, депозитна політика, синтезовані депозитні продукти, депозит.

А.О. Манятовская, В.В. Волкова,

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Исследована сущность депозитного риска банка. Обоснованы проблемы управления депозитным рисками банка на современном этапе развития банковского сектора Украины. Охарактеризованы тенденции развития рынка депозитных услуг в

Украине и последствия влияния депозитного риска на деятельность банков. Определено доминирование краткосрочных вкладов в структуре обязательств банков. Обозначено тенденцию роста объема валютных вкладов в депозитном портфеле банков Украины. Приведена динамика депозитных вкладов банков Украины по валюте и срокам размещения. Предложены мероприятия по повышению эффективности управления депозитными рисками банковских учреждений Украины.

Ключевые слова: депозитный риск, трансформация экономики, депозитная политика, синтезированные депозитные продукты, депозит.

Formulation of the problem. Deposit risks are an integral part of a bank's activity and arise when a banking institution executes passive operations. Early withdrawal of deposit funds by depositors of the bank, insufficient funds to repay liabilities, even in small volumes, can lead to a decrease in the liquidity and solvency of the banking institution, to cause panic among depositors and to stipulate bank bankruptcy. That is why, implementation of effective risk management of the bank in the conditions of an unstable market environment necessitates the definition of the main trends in the field of deposit risk management of the bank, which will allow to take effective management decisions, designed to minimize the negative effects of deposit risk.

Analysis of recent research and publications. The essence and theoretical approaches to managing bank deposit risks are reflected in the works of such foreign scientists as, B. Bojinov, M. Vidolova, A. Voslaky, A. Slyuvka, B. Lopushevich, E. Milanova, M. Nedelchev, H. Khadzhinikolova and others [1-3]. Among domestic scientists, the issue of managing deposit risks was investigated by M. Hovorostovska, O. Karas, I. Dyakonova, O. Pernarovsky, V. Gerasimenko, A. Suvorov and others [4-6]. At the same time issues of risk management of deposits is still insufficiently investigated and also are very sharp in modern economic.

Purpose of the article. On the basis of the analysis of the Ukrainian deposit services market development, to identify the peculiarities and main trends of bank deposit risk management in an unstable market environment and to formulate directions for increasing the efficiency of deposit risk management of the bank.

Research results. In their activities, banking institutions are constantly faced with a variety of risks. The process of risk management is considered as a key area of banking management. At the same time, the risk in the banking business is most often associated primarily with the financial losses of the bank, which arise in the event of uncertainty about the implementation of a particular event in the future.

In order to minimize risks, banking institutions should organize the identification and evaluation of their main varieties in banking activities, the search for effective methods for their monitoring and monitoring, and the establishment of appropriate systems for managing them [3].

Considering a number of scientific sources that focus on risk - management of banking institutions and management of the bank's deposit risk, it was found that there is no single interpretation of the concept of "deposit risk". Quite common is the point of view of scientists to consider deposit risk both from the side of the client, and from the bank.

For example, O. Titievskaya believes that the deposit risk from the client - "this is the probability of not returning the whole or the amount of deposit resources, as a result of bankruptcy of the bank", from the bank - "this is the probability of transferring the client's resources to another bank or early withdrawal of the deposit due to the deterioration of the solvency of the bank or other motives of deposit holders "[7].

In his scientific works, N. Lunjakova, also delineates the deposit risk of the bank and the client, and believes that "the bank's deposit risk in the general interpretation is the probability of not meeting the expected level of deposits due to the adverse effect of external or internal factors in the conditions of the indefinite activity of the bank." Moreover, among the factors of the client's deposit risk, both external and internal factors related to the efficiency of management of the attracted resources by the banking institutions are considered [8, p.107].

Following the principle of delineating the deposit risk of the bank and the client can be traced in the works of T.M. Bulgarians, V.V. Gerasimenko, S.V. Volosovich, O. V. Vasyurenko, V.O. Khokhlov and other scholars.

From our point of view, in disclosing the essence of the bank's deposit risk, it should be emphasized that it is associated with economic losses of both entities of the deposit agreement, and not only the bank or client (Fig.1).

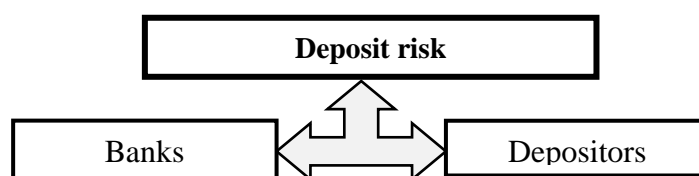


Fig.1 Components of deposit risk

After all, early withdrawal of funds negatively affects the state of liquidity of the banking institution, restricts its ability to carry out active operations on a planned scale, which concerns the depositor of the bank, then he suffers from either not receiving income from the deposit or failed to realize the goal of saving.

So, summing up the interpretation of this concept, we consider that the essence of the bank's deposit risk is, first of all, unpredictable withdrawal of deposit funds by customers, under the influence of external and internal factors, which negatively affects the economic interests of subjects of deposit relations.

Among the main factors of the emergence of deposit risk are distinguished by both external and internal factors. External factors include the behavior of clients, the motives of the owners of savings, the economic situation in the country, the political situation, legislative changes, exchange rate, and so on. Such factors influence the deposit risks of both clients and banking institutions.

The internal factors of the emergence of bank deposit risk are an imbalance in the financial activities of the banking institution. These factors include:

- inefficient and inefficient management of funds raised;
- absence of qualitatively new deposit products that would allow to attract new customers;
- ineffective organizational and marketing policies of the banks;
- low level of incentives for employees;
- imbalance of attracted and placed funds by terms;
- high credit risk;
- noncompetitive banking products, and so on.

It should be noted that the deposit activity of the bank and the level of deposit risk depend on changes in the legislative framework of Ukraine and the peculiarities of legislative regulation of transactions with deposits of individuals and legal entities, taxation of personal income on

deposits. This leads to a situation of uncertainty in the activities of banking institutions on the behavior of depositors in the new environment.

Bank deposit risk arises as a result of an unexpected decrease in the bank's resource base, which may be caused by an unpredictable partial or complete withdrawal of funds from deposit and current accounts of clients. Deposit risk has a two-way effect both on the banking institution and on the owner of the deposit, as well as one of the reasons for the bank's bankruptcy and the loss of the depositor's funds [9].

The deposit policy of the bank is aimed at providing the bank with resources for a certain time and at a certain price. Its implementation means the solution of two opposite tasks: the stability of the resource base and minimization of the costs of its formation. The ideal option involves a situation where, long-term deposits are balanced long-term deposits. Otherwise, the bank may face the problem of rising costs of resources and obtaining losses from long-term investment.

Another form of risk management of deposit resources is the loss in the form of lost profits due to the need to get a certain percentage of the volume of resource base for cash and settlement services. For the bank, these assets are non-profitable, their size depends on the trust of the bank and the state, as well as on the structure of the bank's clientele. It is also advisable to pay attention to the accounting of seasonal and monthly fluctuations in the volume of deposit resources. Of great significance is the factor of allocation of the resource base. It is believed that when investing 85% or more of the deposit, the bank conducts a risk deposit policy [10]. The National Bank of Ukraine reduces this risk by introducing a mandatory reserve for a portion of borrowed funds depending on the term for which the deposit agreement is concluded.

Deposit risk is one of the prerequisites for the risk of liquidity of a bank. Unpredictable withdrawal of deposit money leads to a reduction in financial stability and the ability of the bank to fulfill its obligations quickly and fully. This is confirmed by the situation prevailing in the banking sector of Ukraine in the period from 2013 to 2017.

During this period there was a decrease in the resource base of banks due to a significant outflow of household deposits, which was caused by a decrease in real incomes, financial and geopolitical uncertainty in the state. Significant portion of funds withdrawn from deposit accounts, which increased the impact of deposit risk on solvency and bank resilience.

In 2014, Ukrainian banks lost one third of the deposit portfolio, a similar phenomenon significantly reduced the solvency of some of them and led to the introduction of NBU interim administration and liquidation of 33 banks. In 2016 the banking system decreased by 44.4%, more than 80 banking institutions were withdrawn from the market. As of 01.09.2017, according to the NBU, the number of operating banks in Ukraine was 88 institutions [9].

Such events negatively affected the liquidity of the banking system of the country and increased the distrust of depositors, as a result, increased the level of deposit risk and its negative impact on the liquidity and financial stability of the banking institutions of the country.

Development of the Ukrainian deposit services market in the period from 2013 - 2017. was characterized by a tendency to increase panic among clients and mistrust of banking institutions, which resulted in the transfer of funds from one institution to another. As a result, depositors increasingly preferred deposits in foreign banks or abroad.

Between 2013 and 2015 the banking system lost 10% of the deposit portfolio of the population, indicating a high deposit risk of banking institutions in this period and a loss of confidence in banks on the part of the population.

The distribution of funds of individuals and legal entities in the deposit portfolio of banks in the period from 2013 to 2017 has changed significantly.

In 2017 the volumes of attracted by banks of business funds almost equaled with the amount of money of the population, while 4 years ago they were 1.7 times less than the amount of individuals' funds.

In 2016, the duration of the deposit structure is slowly shifted towards long-term deposits, but in the structure of liabilities, banks still dominate short-term deposits. 68% of the population's funds are deposits on demand and up to 1 year. The average life span of deposits is gradually increasing. The share of new deposits over six months has increased from 23% in December 2015 to 29% in September 2016, which will strengthen the liquidity of banking institutions and create a base for expanding medium and long-term lending to the economy.

In order to stabilize the situation in the banking sector of Ukraine for the period from 2013 to 2017, the NBU has introduced a number of measures to eliminate insolvent banks, raising bank standards, and so on. In particular, amendments were made to the legislative acts regulating the conditions for the repayment of term deposits. This regulation of deposit operations will allow banks to reduce deposit risk, as the bank will be able to use the attracted resources throughout the term for which the deposit agreement was concluded [10].

Most banks have already applied the provisions of the Law on the Limitation of Early Deposits and introduced a ban on early withdrawal of funds. On such deposits the average rate is 2-5% higher than for deposits with the possibility of early withdrawal. By raising interest rates on deposits, banks are trying to attract customers and increase the volume of attracted resources, but they are exposed to interest rate risk on deposits.

The share of currency investments in the deposit portfolio of individuals in 2013-2017 ranged from 42.7% to 55.6%. The rapid growth of deposits in foreign currency indicates willingness of depositors to protect their savings from a significant devaluation of the national currency. The tendency of an increase in the share of foreign currency deposits with further devaluation of the hryvnia increases deposit risks and the risk of liquidity of banks. Thus, the burden on the Guarantee Fund for Individuals increases if the bank is declared insolvent, as compensatory payments from the Fund are made in the national currency.

In the deposit portfolio of Ukrainian banks, the share of legal entities in foreign currency in 2016 increased by 11.4%. In general, during the analyzed period, there has been a gradual increase in the volume of deposits of legal entities both in foreign and in national currencies.

However, considering the structure of deposits of legal entities in terms of placement of funds, short-term deposits will prevail. Therefore, this is a very convenient for business option of accumulation of resources. An enterprise at any time can withdraw funds from the account and receive accrued interest.

Rates on such deposits are usually lower, but there is always the possibility of early termination of the agreement, which indicates the deposit risk for the bank.

Summarizing the above, it can be argued that the level of deposit risk of a bank depends on a large number of internal and external factors, among which:

- deposit policy of the bank;
- number of depositors of the banking institution;
- situational behavior of depositors;
- the ratio of short-term and long-term deposits;
- the ratio of currency deposits and deposits in hryvnia;
- stability of the banking system as a whole;
- income level of the population and etc.

The presence of a large number of preconditions for the formation of deposit risks determines the complexity of forecasting and managing the bank's deposit risks.

The main problems that arise in the process of managing bank deposit risks:

- loss of customer confidence in banking institutions, against the backdrop of an unstable situation in the banking sector and constant processes of its reform;
- complexity of forecasting behavior of the depositor and prediction of possible reasons for early withdrawal of funds or change of banking institution for servicing;
- the lack of opportunities for taking into account external factors of deposit risk formation, through the use of existing models of forecasting the level of deposit risk of the bank, based on the analysis of average daily balances of deposit funds in the accounts;
- the complexity of taking account of seasonal factors of occurrence of deposit risks at their forecasting.

The main ways to increase the efficiency of management of deposit risks of the bank, in the conditions of impossibility of influence on external factors of their formation, should be the following measures:

1. creation of a coordinated system of control, planning and forecasting of the volume of attracted deposit resources by a banking institution;
2. development of innovative, synthesized deposit products, which will enable the bank to attract new customers and restore the trust of depositors;
3. effective material and moral stimulation of bank employees, which will help to intensify work with clients and increase the volume of attracted deposit resources;
4. introduction of qualitatively new regulatory measures by the state, in relation to deposit insurance. For example, expanding the sources of financial resources creation for the Deposit Guarantee Fund, which will increase the amount of indemnity;
5. improvement of the legislative framework in the field of securitization of assets and refinancing of banking institutions;
6. increase transparency of management and activities of banking institutions.

Foreign experience shows that one such product may become a structured deposit, which not only guarantees the return of all invested funds, but also takes into account the influence of inflation on the income of the depositor and will have a significantly higher interest rate for the usual deposit services. Moreover, the banking institution is obliged to invest a larger share of borrowed funds in highly reliable financial instruments with a fixed income.

Conclusion. Thus, after analyzing the tendencies of the development of the deposit services market in Ukraine for 2013-2017, we identified the negative consequences of deposit risks in the form of loss of confidence of the population in the banking system and the liquidation of more than 80 insolvent banking institutions were revealed, the decrease of which liquidity level resulted from a significant outflow of deposit funds. In the structure of liabilities of banks dominated short-term deposits and deposits in foreign currency. On the basis of the research, the main problems of bank deposit risk management were identified and measures were taken to increase the risk-management efficiency of the bank in the deposit service market.

Thus, deposit risks require special attention from the part of banking management, as it is a prerequisite for reducing the liquidity of a banking institution and can lead to bankruptcy if the bank is not able to timely cover the lack of funds to fulfill its obligations.

However, the mechanism of managing bank deposit risks in an unstable market environment requires constant improvement, which may be the subject of further research.

REFERENCES

1. Bozhinov B. Management at risk in the banks/ Bozhidar Bojinov. - Svishtov, Bulgaria: Stopansk Academy "D. A. Tsenov ", 2016. - 129 p.
2. Mulugetta A. Risk management in the banking industry / A. Mulukhetta, H. Khadzhinikolova. // International Banking and Finance Magazine. - 2004 - No. 2.

3. N. Volkova, V. Volkova, Y. Khudolii. Estimating credit risks is an impact on the economic security of a bank. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.wz.pb.edu.pl/Nauka/Casasopismo-Akademia-Zarz%C4%85dzania>
4. Khvorostovskaya M.V. Analysis of bank deposit operations [Text] / MV Khvorostovskaya // Banking. - 2011. - No. 5. - P. 83.
5. Karas O.O. The specifics of the risk management system in the banking sector /O.O. Karas // Effective economy. - 2015. - No. 3. [Electronic resource] -Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3917>.
6. Gerasimenko V.V. Improvement of the economic-legal mechanism of regulation of risk of bank's deposit operations / VV Gerasimenko // Bulletin of the National Bank of Ukraine. - 2011. - No. 11. - P. 48-53
7. Titievskaya O.V. Methodological approaches to determining the factors of depositary risks of the bank as an object of regulation [Electronic resource] - Access mode: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_13/titevska.pdf
8. Lunyakova N.A. Assessment of Deposit Risks in Banking Activities / N. A. Lunyakova // Current Problems of Economics. - 2009. - No. 10. - P. 107
9. Analytical review of the banking system. National rating agency Rurik. [Electronic resource]. Access mode: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187/>
10. Indicators of the banking regulation system [Electronic resource]. Access Mode: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
11. The Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts Concerning the Conditions of Return of Term Deposits" [Electronic Resource]. Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/424-19>

УДК 336.717

Руденок О.О., студентка 2 курсу магістратури, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Волкова В.В., кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО НОВИХ СТАНДАРТІВ БАЗЕЛЯ ІІІ

В статті доведено, що забезпечення ліквідності є пріоритетним завданням будь-якого банку, оскільки від її стану залежить платоспроможність, фінансові результати діяльності, стабільність, надійність і рівень довіри економічних суб'єктів до установ банківської системи країни. За результатами дослідження уточнено визначення поняття «ліквідність банку», дана оцінка стану ліквідності банків України за останні шість років; виокремлено і систематизовано фактори впливу на стан ліквідності банків за окремими ознаками і охарактеризовано їх прояв в банківській системі країни; здійснено порівняльну характеристику нормативів ліквідності НБУ та стандартів ліквідності згідно Базеля ІІІ; доведено, що передбачені Базелем ІІІ стандарти ліквідності банків в більшій мірі, ніж в Україні, спрямовані на забезпечення фінансової сталості як кожного окремого банку, так і банківської системи країни в цілому; за допомогою статистичного пакету EViews відібрано найбільш впливові фактори на ліквідність банку, побудовано економіко-математичну модель та визначено як саме відібрані чинники впливають на загальний рівень ліквідності; доведено, що модель можна використовувати для подальшого аналізу та прогнозу.

Ключові слова: ліквідність, ліквідність банку, аналіз ліквідності, оцінка ліквідності, управління ліквідністю банків, Базель ІІІ;

Рис. 1, Табл. 2, Літ. 13.

О. А. Руденок, В. В. Волков

УПРАВЛЕНИЮ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К НОВЫМ СТАНДАРТАМ БАЗЕЛЬ ІІІ

В статье доказано, что, обеспечение ликвидности является приоритетной задачей любого банка, поскольку от ее состояния зависит платежеспособность, финансовые результаты деятельности, стабильность, надежность и уровень доверия экономических субъектов к учреждениям банковской системы страны. По результатам исследования конкретизировано определение понятия «ликвидность банка», дана оценка состояния ликвидности банков Украины за последние шесть лет; выделены и систематизированы факторы влияния на состояние ликвидности банков по отдельным признакам и охарактеризовано их проявление в банковской системе страны; осуществлено сравнительную характеристику нормативов ликвидности НБУ и стандартов ликвидности согласно Базеля ІІІ; доказано, что предусмотренные Базелем ІІІ стандарты ликвидности банков в большей степени, чем в Украине, направлены на обеспечение финансовой устойчивости как каждого отдельного банка, так и банковской системы страны в целом; с помощью статистического пакета EViews отобраны наиболее влиятельные факторы на ликвидность банка, построена экономико-математическая модель и определено как отобранные факторы влияют на общий уровень ликвидности; доказано, что модель можно использовать для дальнейшего анализа и прогноза.

Ключевые слова: ликвидность, ликвидность банка, анализ ликвидности, оценка ликвидности, управления ликвидностью банков, Базель ІІІ;

O. O. Rudenok, V. V. Volkova

MANAGEMENT OF LIQUIDITY OF A BANK IN CONDITION OF THE TRANSITION TO THE NEW STANDARDS OF BASEL III

The article proves that providing liquidity is a priority for any bank, from its condition depends on its solvency, financial performance, stability, reliability and the level of confidence of economic entities to the institutions of the country's banking system. According to the results of the research, is specified definition of the concept of "liquidity of the bank"; the estimate of condition liquidity of Ukrainian banks over the past six years; the factors of influence on the state of liquidity of banks have been singled out and systematized by individual features and characterized its manifestation in the banking system of the country; realized comparative characteristics of NBU liquidity standards and liquidity standards in accordance with Basel III; it is proved that the standards of liquidity of banks envisaged by Basel III are more directed to ensuring the financial stability of each individual bank and the banking system of the country as a whole than in Ukraine; using the statistical package EViews selected the most influential factors on the liquidity of the bank, built an economic-mathematical model and determined how selected factors affect the overall level of liquidity; It is proved that the model can be used for further analysis and forecast.

Key words: liquidity, liquidity of the bank, liquidity analysis, liquidity assessment, liquidity management of banks, Basel III;

Вступ. Однією з головних характеристик діяльності банку є його ліквідність. За дефіциту ліквідності банк не може в повній мірі виконувати властиві йому функції, своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями перед кредитором і вкладниками, підтримувати свою платоспроможність. Надлишкова ліквідність свідчить про неспроможність менеджменту банку ефективно використовувати наявні ресурси. В сучасних умовах трансформації та глобалізації економіки управління ліквідністю повинно бути найвищим пріоритетом в діяльності будь-якого банку.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Значний вклад у вирішення даної наукової проблеми внесли вітчизняні та зарубіжні вчені, такі, як: Н. Волкова [1], А. Єпіфанов, Н. Маслак [2], В. Міщенко [3], І. Бурденко [4], В. Коваленко [5], Т. Євенко [6], Д. Хоружий [7].

Виділення невирішеної проблеми. Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, дотепер управління ліквідністю банків залишається недостатньо розробленим як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних досліджень і розробці практичних рекомендацій щодо ефективного управління ліквідністю банків в Україні в умовах переходу до нових стандартів Базеля III.

Основний матеріал і результати. Ефективне управління ліквідністю банків значною мірою залежить від розуміння її сутності і ролі в забезпеченні стабільної діяльності банку на ринку. Проте, як показали результати досліджень, дотепер немає однозначного тлумачення терміну «ліквідність банку», про що свідчать наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: А. Єпіфанова, Н. Маслака [2, с.46], В. Міщенко [3], Джозеф. Д. Сінкі, П. Роуза [5, с. 112-113] та ін.

Аналіз наявних визначень поняття «ліквідність банку», їх групування за сутнісними характеристиками у трактуванні різних авторів та оцінку повноти і точності кожного з них достатньо повно здійснено С. В. Вожжовим і О. С. Злагодух [8]. За результатами проведених досліджень ці вчені дійшли висновку, що ліквідність банку - це здатність банків забезпечити своєчасне і в повному обсязі виконання своїх фінансових

зобов'язань і брати на себе задоволення частини потреби економічної системи в грошових коштах в обсязі, адекватному його ресурсному потенціалу [8, с. 14].

Проте, вважаємо, що крім зазначених С. В. Вожжовим і О. С. Злагодух характеристик, суттєве значення для визначення змісту поняття «ліквідність банку» має те, що вона визначається спроможністю банку з найменшими витратами задовольняти вимоги своїх кредиторів і позичальників.

А відтак, *ліквідність банку* – це його спроможність вчасно та з найменшими витратами виконати вимоги щодо погашення зобов'язань та бути здатним задовольняти запити своїх клієнтів в наданні кредитів.

Слід зазначити, що в забезпеченні ліквідності зацікавлені сам банк, клієнти банку та НБУ. Саме тому підтримання ліквідності кожного окремого банку і всієї їх сукупності є пріоритетом у діяльності монетарного регулятора.

Значення ліквідності банків обумовлює необхідність управління нею на макрорівні і на мікрорівні. Управління ліквідністю банку – складний процес, який охоплює декілька етапів: аналіз та оцінку, планування та прогнозування, контроль, регулювання.

Аналіз дотримання банками України нормативів ліквідності в період з 2011 року до початку листопада 2017 року показав наступне (Рис.1).

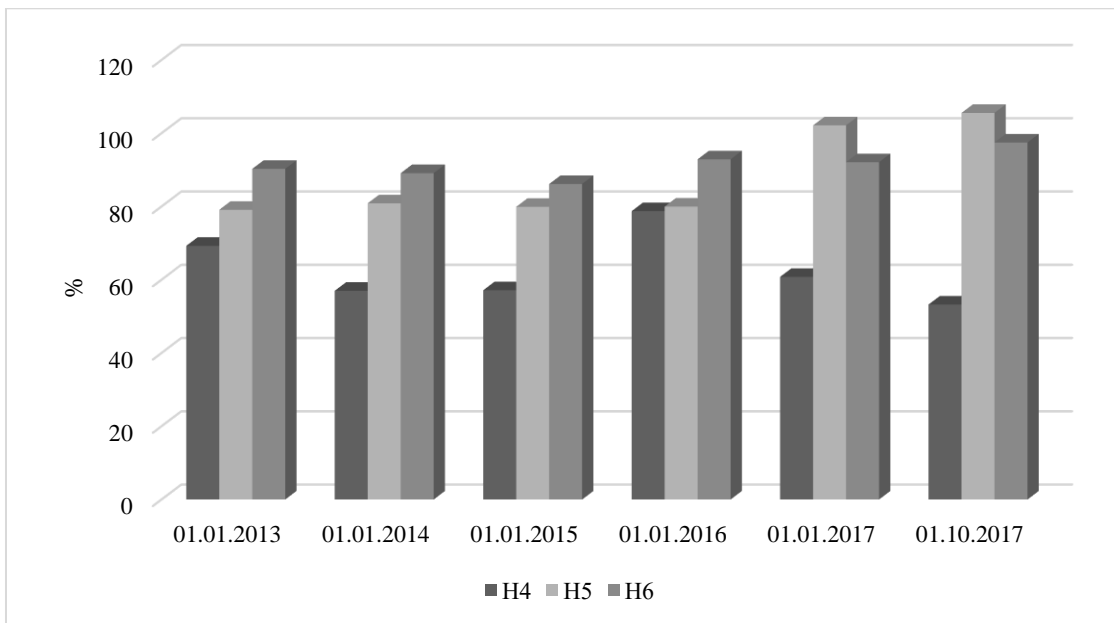


Рис.1 Динаміка значень нормативів ліквідності банків (побудовано автором за даними НБУ [9])

Як бачимо, фактичні значення нормативів ліквідності банків України значно перевищують допустимі мінімальні їх значення. Особливо значне перевищення (майже у 3 рази) має норматив поточної ліквідності, норматив миттєвої ліквідності перевищують нормативне значення у 3 рази. Це означає, що банки не в повній мірі використовують кошти, які осідають на поточних рахунках і депозитах до запитання для їх розміщення в доходні активи. Це може призвести до неплатоспроможності банку, не зважаючи на його здатність виконувати поточні зобов'язання.

За результатами аналізу з'ясовано, що на стан ліквідності банків в Україні протягом аналізованого періоду впливали [9]:

1) обсяги та динаміка кредитного портфелю банків: встановлено, що протягом 2013 - 2014 років кредитні вкладення банків України зросли більше, як на 33%, а в наступні 2 роки вони почали скорочуватися, що спричинило підвищення нормативів ліквідності.

2) на стан ліквідності банків певною мірою впливали динаміка та структура їх зобов'язань. З'ясовано, що з початку 2013 р. по 2014 р. найбільшими темпами (у 1,6 рази) зростали обсяги коштів фізичних осіб, які з позиції впливу на ліквідність є більш ризиковими для банку, ніж кошти суб'єктів господарювання. У 2014-2015 роках ситуація змінилася на протилежну, а з початку 2016 р. відновилася тенденція збільшення вкладень населення в банках.

3) ліквідність банку знаходиться в обернено пропорційному зв'язку із його доходністю. Підвищуючи свою ліквідність, банки недовикористовують можливості збільшувати свої доходи і прибутки за рахунок накопленої надлишкової ліквідності, що в кінцевому результаті може призвести до неплатоспроможності банківської установи попри її здатності виконати поточні зобов'язання.

Головною проблемою нерентабельної діяльності банків в Україні наразі є наявність проблемних банків в системі.

В ринкових умовах стан ліквідності банків формується під впливом великого розмаїття факторів, що обумовлює необхідність їх систематизації для попередження і зниження можливих негативних проявів у банківській діяльності. Критичний розгляд наявних точок зору вчених з цієї проблеми та власні дослідження дають підстави стверджувати, що в залежності від середовища їх формування чинники ліквідності банків поділяються на внутрішні і зовнішні. Зовнішні фактори, в свою чергу, поділяються на такі, що проявляють свою дію на макрорівні і макрорівні. У складі чинників зовнішнього середовища, крім того, слід виокремлювати фактори, що формуються як в межах, так і поза межами держави. Детальний розгляд чинників, що впливають на стан ліквідності банків, дає підстави стверджувати, що у своїй сукупності вони об'єднуються у такі, що формують попит і пропозицію ліквідних коштів.

Масове банкрутство банків в Україні в останні роки за умов дотримання деякими з них нормативів ліквідності свідчить про недосконалість діючої практики її оцінювання для своєчасного прийняття управлінських рішень щодо забезпечення платоспроможності банків.

Визнаючи важливість ризику ліквідності Базельський комітет розробив і затвердив нову редакцію угоди – Базель III, одним зі стандартів якого передбачено введення двох формалізованих показників для регулювання ліквідності: показник покриття ліквідності (Liquidity coverage ratio, LCR), який повинен був набрати чинності з 1 січня 2015 року, та показник стабільного фінансування, нетто-фондування (Net stable funding ratio), який набере чинності з 2018 р [10].

Запровадження коефіцієнту покриття ліквідності (LCR) ставить за мету сприяти стійкості банківського сектору шляхом забезпечення у банку достатнього запасу невитрачених ліквідних активів високої якості, які можуть бути легко і швидко конвертовані в грошові кошти. Розрахунок коефіцієнту здійснюється за формулою [11]:

$$LCR = \frac{\text{Запас ліквідності активів}}{\text{Чисті грошові відтоки за 30-денний період}} \geq 100\% \quad (1)$$

Показник Net stable funding ratio розроблений для стимулювання середньо- і довгострокового фінансування активів та операцій банків і визначає мінімальний рівень стабільного фінансування виходячи з характеристик ліквідності банківських активів і бізнесу з часовим горизонтом 1 рік. Він розраховується за формулою [11]:

$$NSFR = \frac{\text{Найвищий обсяг стабільних джерел фінансування}}{\text{Необхідний обсяг стабільного фінансування}} > 100\% \quad (2)$$

Порівняльна характеристика нормативів ліквідності банків в Україні з показниками ліквідності, визначеними стандартами «Базель III», подана у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика нормативів ліквідності НБУ та стандартів «Базель III» [11], [12]

Критерій	Нормативи НБУ	«Базель III»
1. Кількість нормативів	H4 – норматив миттєвої ліквідності; H5 – норматив поточної ліквідності; H6 – норматив короткострокової ліквідності.	Показник покриття ліквідності (LCR); Показник чистого стабільного фінансування (NSFR)
2. Часові обмеження	H4 – 1 операційний день; H5 – 1 місяць; H6 – 1 рік	LCR – 1 місяць; NSFR – 1 рік
3. Нормативне значення	H4 – 20%; H5 – 40%; H6 – 60%	LCR – 100%; NSFR – >100%
4. Використання сценаріїв при розрахунку ліквідності	Система економічних нормативів не враховує можливі сценарії розвитку подій та встановлює граничні мінімальні рівні ліквідності балансу банку для окремих часових обмежень	Активно представлена позиція щодо необхідності врахування можливих сценаріїв розвитку подій
5. Врахування валютного ризику	Розрахунок нормативів ліквідності НБУ в гривні	Розрахунок нормативів за кожною основною валютою (залежно від її питомої ваги у балансі банку)
6. Оперативне регулювання стану ліквідності	Забезпечується завдяки контролю стану ліквідності за результатами дотримання банком нормативу миттєвої ліквідності	Не забезпечується на макrorівні оперативний контроль за станом ліквідності банків
7. Врахування рівня ризику складових зобов'язань і активів банку	Не передбачено	Передбачено

*систематизовано та доопрацьовано автором

Аналіз інформації, що міститься у табл. 1 та складових, які входять до розрахунку показників LCR і NSFR, свідчать про те, що передбачені Базелем III стандарти

ліквідності банків в більшій мірі, ніж в Україні, спрямовані на забезпечення фінансової сталості як кожного окремого банку, так і банківської системи країни в цілому.

Це обумовлено тим, що:

- *по-перше*, ліквідність банків оцінюється не «як запас», а «як потік», що дає можливість передбачати і прогнозувати ризики ліквідності з урахуванням майбутніх надходжень і потреб в ліквідних коштах і тим самим забезпечити фінансову стабільність банків за рахунок попередження і зниження ризику ліквідності;

- *по-друге*, згідно з показником покриття ліквідності банки повинні будуть володіти ліквідними активами, які б на 100% покривали короткострокові зобов'язання терміном менше одного місяця;

- *по-третє*, показник стабільного фінансування передбачає зміну виду фінансування банку. Це означає, що в банківських установах збільшиться попит на довгострокове фінансування, що позитивно вплине на стан ліквідності;

- *по-четверте*, стандарти Базеля III в більшій мірі, ніж нормативи ліквідності банків в Україні, передбачають можливість забезпечити фінансову стабільність банків за рахунок попередження і зниження ризику їх ліквідності;

Отже, стандарти Базеля III в більшій мірі, ніж нормативи ліквідності банків в Україні, передбачають можливість забезпечити фінансову стабільність банків за рахунок попередження і зниження ризику ліквідності.

В процесі переходу до нових стандартів Базеля III для ефективного управління ліквідністю банку, необхідно виокремити чинники які мають найбільший вплив на ліквідність. Саме тому за допомогою економіко-математичної моделі управління ліквідністю банку в Україні можна визначити на які саме фактори необхідно більше приділити увагу в процесі управління ліквідністю.

Першочергово в модель включено фактори, які застосовуються для розрахунку показників ліквідності як за вимогами НБУ, так і за стандартами Базеля III.

В моделі використані наступні показники: Y – загальний коефіцієнт ліквідності банків, %; X_1 - високоліквідні активи (грошові кошти та їх еквіваленти), млн. грн; X_2 - кошти банків, млн. грн; X_3 – кошти фізичних осіб, млн. грн; X_4 – кошти юридичних осіб, млн. грн; X_5 – кредити фізичним особам, млн. грн; X_6 – кредити юридичним особам, млн. грн; X_7 – загальний обсяг активів, млн. грн.

Для того, щоб визначити які саме фактори необхідно враховувати для ефективного управління ліквідністю використаємо алгоритм поетапного вилучення факторів із множинної регресії за допомогою програми EViews (статистичний пакет для аналізу економетричних даних часових рядів).

Перевірити значущість коефіцієнтів отриманого рівняння можна за допомогою перевірки виконання нерівності $\text{Prob. } (t < t_j, \text{ факт.}) \leq \alpha$, (де $\alpha = 0,05$ заданий рівень значимості) (Табл. 2).

Таблиця 2

Відбір значимих факторів зі звіту EViews

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
X1	0.000110	1.10E-05	9.939110	0.0022
X2	0.000147	1.84E-05	8.019924	0.0040
X3	0.000251	2.46E-05	10.21960	0.0020
X4	0.000171	1.07E-05	15.98850	0.0005
X6	7.00E-05	6.15E-06	11.38413	0.0015

Продовження таблиці 2

X7	-9.60E-05	1.71E-05	-5.618904	0.0111
X8	-0.000106	1.22E-05	-8.722682	0.0032
C	6.766472	0.664309	10.18574	0.0020
R-squared	0.997248	Mean dependent var		14.31818
Adjusted R-squared	0.990827	S.D. dependent var		4.748225
S.E. of regression	0.454760	Akaike info criterion		1.417168
Sum squared resid	0.620420	Schwarz criterion		1.706546
Log likelihood	0.205577	Hannan-Quinn criter.		1.234755
F-statistic	155.3115	Durbin-Watson stat		2.921147
Prob(F-statistic)	0.000781			

Після вилучення всіх незначимих факторів, модель матиме наступний вигляд:

$$Y_{\text{пр}} = 0,00011 * X_1 + 0,00015 * X_2 + 0,00017 * X_3 + 0,00025 * X_4 + 0,00007 * X_5 - 0,00009 * X_7 - 0,00011 * X_8 + 6,76647$$

Описати отриману модель можна наступним чином: при збільшенні високоліквідних активів на 1 млн. грн загальний коефіцієнт ліквідності збільшиться на 0,00011%, при збільшенні обсягу коштів банків на 1 млн грн – збільшиться на 0,00015%, при збільшенні обсягу коштів фізичних осіб на 1 млн грн – збільшиться на 0,00017%, при збільшенні обсягу коштів юридичних осіб на 1 млн грн – збільшиться на 0,00025%, при збільшенні обсягу кредитів фізичним особам на 1 млн грн – збільшиться на 0,00007%, при збільшенні загального обсягу активів на 1 млн грн – зменшиться на 0,00009%, при збільшенні загального обсягу зобов'язань на 1 млн грн – зменшиться на 0,00011%.

За значенням коефіцієнта детермінації $R^2 - 0,9972$ робимо висновок, що отримане рівняння регресії пояснює коливання результативної ознаки – рівень ліквідності банку, на 99,72%, решта 0,28% припадають на фактори, невраховані в моделі. Відносна помилка апроксимації побудованої моделі дорівнює 1,62%, тобто в середньому розрахункові значення відхиляються від фактичних на 1,62%.

Тобто дану модель можна використовувати для подальшого аналізу та прогнозу.

Варто зазначити, що наразі банки України згруповані наступним чином: банки з державною часткою, банки іноземних банківських груп, банки з приватним капіталом. Кожна з груп має свої специфічні особливості, які теж необхідно враховувати під час управління ліквідністю банку.

Наразі, для економіки України, фінансовий сектор якої працює в умовах визначених ще стандартами Базель I, миттєва інтеграція банківської системи до норм Базель III є неможливою та призведе до значного скорочення банківського сектору, оскільки вітчизняні банківські установи не готові до виконання вищевказаних норм ліквідності і потребують капіталізації та збільшення бази ліквідних активів. На сьогоднішній день Базель III є важливим орієнтиром, який повинен використовувати Національний Банк України у процесі оздоровлення та підвищення ефективності банківської системи, але до імплементації його основних положень фінансовий сектор України повинен пройти низку реформ, зокрема - зменшення тіньової економіки, стабілізації валютного ринку та виведення з ринку проблемних фінансових установ [13].

Висновки. Управління ліквідністю, яке діє наразі в Україні, потребує удосконалення. Доказом цього є те, що не зважаючи на дотримання майже всіма банками діючих нормативів ліквідності, загальний стан банків залишається в кризовому стані. Встановлено, що на рівень ліквідності банку впливають безліч чинників. Вдосконалення регулювання ліквідності банків України на основі нових стандартів Базеля III, з врахуванням найбільш впливових факторів та специфіки функціонування кожного банку, сприятиме підвищенню рівня управління ліквідністю, що стане передумовою для перетворення діючих банків на більш надійні та фінансово стійкі не тільки на національному ринку, а й на міжнародному.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Волкова Н.І. Теоретические аспекты сущности финансово-экономического механизма управления капитализацией банков / Н.І. Волкова, В.В. Волкова, О.М. Чорна // Вісник Житомирського державного технологічного університету: економічні науки, 2011. - 2 (56). - Ч. 2. - С. 200-203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/762/1/200.pdf>
2. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків: навч. посіб. [Текст] / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 522 с.
3. Ліквідність банківської системи України: Науково-аналітичні матеріали [Текст] / Вип. 12 / В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін. – К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
4. Бурденко І. М. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку [Текст]: монографія / [І. М. Бурденко, Є.Є. Дмитрієв, Ю.С. Ребрик, Ю.С. Серпенінова]; за заг. ред. Ю.С. Серпенінової. – Суми : Університетська книга. - 2011. – 136 с.
5. Коваленко В.В. Обґрунтування стратегії управління ліквідністю банківської установи [Текст] / В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва // Українська академія банківської справи НБУ. – 2006. – С. 112-119.
6. Євенко Т. І. Управління ліквідністю банківських установ [Текст] / Євенко Т. І. // Економічний часопис-XXI. – 2013. – С. 27-30.
7. Хоружий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III [Текст] / Д. Хоружий // Вісник Національного банку України. – 2015. – С. 60-65.
8. Вожжов С.В. Економічна сутність банківської ліквідності / С.В. Вожжов, О.С. Злагодух // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 109/2010. Серія: Економіка і фінанси. - Севастополь, 2010. - С. 14-19.
9. Показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
10. Г.Т. Карчева Удосконалення регулювання ліквідності на основі нових стандартів Базельського комітету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/2744/1/Karcheva%20G.pdf>
11. Basel III: international regulatory framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bis.org/bcbs/basel3.htm?m=3%7C14%7C572>
12. Постанова НБУ Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. - №368. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>
13. Гурський Д. Ю. Перспективи коефіцієнтного аналізу як засобу оцінки ліквідності банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knuud.com.ua/publications/pdf/Visnyk/2015-2/74-83.pdf>

Безгин К.С., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и поведенческой экономики Донецкого национального университета имени Василя Стуса

СПЕЦИФИКА ПРОЕКТИРОВАНИЯ, ВЫБОРА, ЭКСПЛУАТАЦИИ ИННОВАЦИЙ: ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Возрастающая сложность и неопределенность внешней среды ингибирует адаптивную способность инновационно-ориентированных предприятий, неуклонно снижая рыночную востребованность создаваемых результатов. Поиск причин иррелевантности создаваемых инновационных ценностей, потребовал сканирования этапов проектирования, выбора и эксплуатации инноваций в аспекте поиска поведенческих дисфункций, искажающих базовые процессы взаимодействия между предприятием и потребителем. Отталкиваясь от бисистемных представлений о человеческом мышлении продемонстрирована его феноменология в пределах указанных этапов, а также выявлен и систематизирован базовый перечень когнитивных искажений, вносящий диссонанс между создаваемой инновационной ценностью и ожиданиями потребителя. Показано, что традиционные инженерные технологии проектирования инноваций являются когнитивно ограниченными в условиях возрастания комплексности социальных и рыночных процессов. Введение в эпистемическую плоскость инновационного менеджмента знаний о поведенческой дисфункциональности позволит моделировать ситуационные стратегии их нейтрализации для повышения адаптивной способности предприятия и поддержания динамического баланса его бизнес-процессов с внешней средой.

Ключевые слова: инновационная ценность, когнитивное искажение, поведенческая дисфункциональность, эвристика

Рис.1, Табл. 2, Лит. 16

Безгин К.С.

СПЕЦИФИКА ПРОЕКТУВАННЯ, ВИБОРУ, ЕКСПЛУАТАЦІЇ ІННОВАЦІЙ: ПОВЕДІНКОВИЙ АСПЕКТ

Зростаюча складність і невизначеність зовнішнього середовища інгібує адаптивну здатність інноваційно-орієнтованих підприємств, неухильно знижуючи ринкову затребуваність створюваних результатів. Пошук причин іррелевантості створюваних інноваційних цінностей, вимагає сканування етапів проектування, вибору та експлуатації інновацій в аспекті пошуку поведінкових дисфункцій, які викривляють базові процеси взаємодії між підприємством і споживачем. Відштовхуючись від бисистемних уявлень щодо людського мислення продемонстрована його феноменологія в межах зазначених етапів, а також виявлено та систематизовано базовий перелік когнітивних викривлень, що вносять дисонанс між створюваною інноваційною цінністю й очікуваннями споживача. Показано, що традиційні інженерні технології проектування інновацій є когнітивно обмеженими в умовах зростання комплексності соціальних й ринкових процесів. Введення в епістемічну площину інноваційного менеджменту знань про поведінкову дисфункціональність дозволить моделювати ситуаційні стратегії її нейтралізації для підвищення адаптивної здатності підприємства й підтримки динамічного балансу його бізнес-процесів із зовнішнім середовищем.

Ключові слова: інноваційна цінність, когнітивне викривлення, поведінкова дисфункціональність, евристика

Bezgin K.S.

SPECIFICATION OF DESIGN, SELECTION, EXCIPLATION OF INNOVATIONS: BEHAVIORAL ASPECT

Increasing complexity and uncertainty of the environment inhibits the adaptive ability of innovation-oriented enterprises, steadily reducing the market demand for the results. The search for the reasons for the irrelevance of the innovative values being created required the scanning of the stages of designing, selecting and exploiting innovations in the search for behavioral dysfunctions that distort the basic processes of interaction between the enterprise and the consumer. Starting from the bisystemic notions of human thinking, its phenomenology is demonstrated within the specified stages, and a basic list of cognitive distortions is revealed and systematized, which introduces a discord between the created innovation value and consumer expectations. It is shown that traditional engineering technologies for designing innovations are cognitively limited in conditions of increasing complexity of social and market processes. Introduction to the plane of the epistemic innovation management knowledge of the dysfunctional behavior allows to simulate situational strategies to neutralize them to enhance the adaptive capacity of the enterprise and to maintain the dynamic balance of its business processes with the external environment.

Keywords: innovative value, cognitive distortion, behavioral dysfunction, heuristics

Усложнение условий хозяйствования и рост рыночной неопределенности обуславливают иррелевантность результатов инновационной деятельности, которая на большинстве предприятий возводится на фундаменте линейных и нормативных подходов. Нивелирование поведенческой составляющей и фокус управленческого внимания исключительно на сознательных структурах человека, приводит к систематическим ошибкам восприятия и мышления, встраиваемых в инновационные процессы и продуцирующих диссонансные результаты. Исследование и учет когнитивной дисфункциональности, как фактора оказывающего существенное влияние на все этапы жизненного цикла создаваемой инновационной ценности, позволит более корректно синтезировать необходимые условия для разворачивания эффективного процесса создания инновации на предприятии и учесть основные недостатки, которые содержатся в современных подходах к исследованию образа инновационной ценности, диагностике потребностей, проектированию инновационных объектов, осуществлению оценки и выбора конечного продукта потребителем, а также осуществлению поддержки на протяжении жизненного цикла реализованной инновационной ценности для обеспечения долгосрочных партнерских взаимоотношений с потребителями.

Вопросам управления процессом создания инноваций посвящено значительное количество научных трудов, в которых, однако исследуются лишь отдельные аспекты этого многогранного явления. Исследование отдельных аспектов поведения в процессе создания, выбора и эксплуатации инновационных благ нашло отражение в трудах многих зарубежных ученых, среди которых: Дж. Акерлоф, М. Аллэ, Д. Ариели, Г. Беккер, П. Блум, Д. Вегнер, М. Гладюэлл, Ф. Грейвс, Ю. Козелецкий, М. Линдстром, Э. Роджерс, Г. Саймон, А. Сен, В. Смит, Д. Канеман, А. Тверски, Э. Фелпс, Б. Шварц.

Цель данной статьи – идентификация поведенческих дисфункций когнитивно изолированных субъектов создания и потребления инноваций для формирования ландшафта когнитивных ограничений процессов проектирования, выбора и эксплуатации инновационных ценностей для разработки ситуационных стратегий нейтрализации сложившейся разобщенности.

Когнитивная деятельность субъектов, направленная на создание инноваций в рамках традиционных закрытых, линейных схем инновационной деятельности, характеризуется положениями концепции ограниченной рациональности, разработанной Г. Саймоном [16]. В рамках данной концепции, процесс создания инновационной ценности можно представить следующим образом: существует некоторый уровень устремлений и представлений об образе инновационной ценности, который субъект инновационной деятельности считает для себя приемлемым и удовлетворительным и к которому стремится. Субъект закрытого инновационного процесса ориентирован на индивидуальные представления о необходимых свойствах инновационного объекта, которые удовлетворяют его собственным потребностям и представлениям об удовлетворительном артефакте. Опциональное расширение атрибутивных характеристик создаваемого объекта выходит за рамки его когнитивных возможностей, что, в первую очередь, характеризуется отсутствием у него необходимого опыта (потребления, эксплуатации и т.д.). Как следствие, субъект устремлен к созданию удовлетворительной инновационной ценности, то есть приемлемой, в рамках его собственных представлений, но не наилучшей, в аспекте коллективной потребительской оценки. Чтобы действительно создать оптимальную с точки зрения востребованности инновацию, необходимо проанализировать (перебрать) множество различных вариантов, что, как правило, субъект закрытого инновационного процесса осознано или неосознанно исключает, в силу эволюционно сформированной поведенческой дисфункциональности (стереотипы, устоявшиеся поведенческие паттерны, эвристики, когнитивная лень, ограниченность оценочных когнитивных конструктов, блокировка рефлексии, сопротивление изменениям, отсутствие алгоритмов деятельности и т.д.), что и обуславливает проявление так называемой «ограниченной рациональности». Ограниченность рациональности субъектов закрытого создания инновационной ценности, как оппозиционность открытому (коллаборационному), позволяющему генерировать конвенциональный образ инновации, проявляется в следующих факторах:

1) Ограниченность когнитивных возможностей субъекта закрытого создания инновационной ценности, что детерминирует неадекватность деятельности имеющемуся уровню неопределенности ситуаций и сложности проблем, возникающих в инновационном процессе, а также необходимости более глубокого анализа и оперативной оценки всех имеющихся альтернатив в цепочке «потребность – свойство».

2) Предприятие, как центр исследований и разработок инновационных ценностей, не всегда обладает релевантной и достоверной информацией относительно образа искомой объектной ценности, необходимой для принятия релевантных решений относительно ее проектирования.

3) Ограниченность представлений субъекта закрытой инновационной деятельности, относительно представленного в разнообразной потребительской массе спектра ценностей и критериев, с помощью которых следует оценивать качество и дизайн создаваемой инновации, что объясняется широкой интерпретацией свойств и характеристик субъектами потребления, как носителей разнообразных ценностно-целевых ориентиров, систем различения, а также специфических практик потребления.

4) Создаваемые ценности подвергаются постоянному давлению со стороны рынка из-за чего происходит перманентное переформатирование и пересмотр атрибутов ценности, зачастую даже после диагностики и проектирования ее окончательного варианта, что приводит к разбалансировке между существующими и добавляемыми свойствами, нарушая тем самым целостную концепцию продукта.

В силу перечисленных аргументов, субъекты закрытой инновационной деятельности, как правило, ориентированы на создание не оптимальной инновационной ценности (то есть наиболее полно соответствующей ожиданиям рынка), а удовлетворительной ценности (предпочтительной по некоторым критериям).

Принятие тезиса о бисистемности процессов человеческого мышления [1] поможет контурно охарактеризовать процесс информационной переработки, в котором принимают участие Система 1 и Система 2. Понимание инновационной ценности Системой 1 направлено на традиционные объекты, с незначительной включенностью инновационных свойств, не превышающих допустимых показателей, зависящих от индивидуальных адаптационных способностей, что обусловлено имеющимся опытом и навыками субъекта. По мнению В. Знакова: «понимание – это всегда соотнесение нового с известным, включение предмета понимания в структуру личностного знания понимающего субъекта» [5, с. 74–75]. В свою очередь, инновации концептуализируются Системой 2, которая посредством анализа синтезирует элементы инновационного объекта в целостную схему, структуру осознаваемых и не осознаваемых, но все-таки интуитивно понятных категориальных знаний об инновации [5]. Эффективность понимания инновации зависит от сложности и неопределенности объектной ценности, а также ее значимости для субъекта потребления. В данном контексте сложность является субъективной характеристикой, отражающей когнитивные способности субъекта, зависящие от развитости Системы 1, характеризующей степень детализации процессов различения и обуславливающей возможные трудности ее концептуализации. Неопределенность, в свою очередь, является объективной характеристикой, отражающей отсутствие или неполноту имеющейся информации об объекте.

Понятия сложности и неопределенности являются ключевыми в процессе создания инновации, что позволяет сформулировать понятие «воспринимаемой сложности». Продуцирование объектных ценностей с приемлемой сложностью может стимулировать эпистемические потребности субъекта и выступать в качестве мотивационного фактора саморазвития. Как утверждает П. Блум: «эстетическое наслаждение в определенной мере представляет собой процесс обратного проектирования, только вместо того чтобы физически разбирать объект, чтобы понять, как он сделан, вы делаете это в уме» [3 с. 250]. Проводя исследование инновационного объекта, субъекту потребления, не имеющему опыта эксплуатации подобных артефактов недоступно обратное проектирование в силу невозможности разложить его на свойства. Однако, в процессе повторного восприятия объекта, наличие соответствующих нейронных связей, отражающих концептуальные схемы исследуемого объекта [10], облегчает процесс концептуализации имеющихся свойств объекта, что вызывает интерес и эстетическое наслаждение, которые обуславливаются дофаминовыми всплесками от воспринимаемой когнитивной легкости при повторном восприятии. От степени неопределенности объекта и субъективной сложности его разложения зависит возможность пролонгации ценности объекта во времени. Примером, иллюстрирующим кривую повторного восприятия объектной ценности (рис. 1) является автомобиль Porsche Cayenne, сочетающий в себе свойства внедорожника и гоночного авто. С момента появления данной модели на рынке большинство потребительских отзывов были отрицательными, в силу высокой инновационности и навязываемой СМИ потребителю большинству противоречивости интегрируемых свойств, таких как «скорость – проходимость». В первые годы после своего появления на рынке данная модель была на вершинах рейтингов самых неэстетичных автомобилей. Повторное восприятие субъектами потребления изначально отвергнутого авто и целенаправленная работа производителя в направлении

повышения имиджа указанного авто в глазах потенциальных покупателей, способствовали тому, что со временем Porsche Cayenne завоевал рыночный сегмент самых искушенных и требовательных потребителей, представляющих элитарные социальные страты.

Невозможность осуществления субъектом потребления процесса обратного проектирования исключает объектную ценность из сферы активного интереса. Превышение порога воспринимаемой субъектом сложности (предельная сложность) приводит к ситуации непостижимости инновации (невозможности концептуализации), обуславливающей фрустрацию и блокировку Системы 2. Так, невозможность концептуализации инновации приводит к демотивации и нежеланию тратить когнитивную энергию на познавательные процессы.

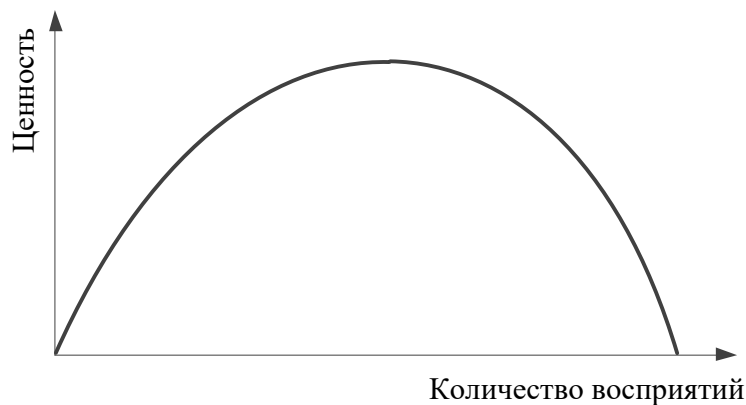


Рисунок 1 - Кривая восприятия инновационной ценности

Формирование общества возрастающей рефлексии, в котором высокая информационная обеспеченность современного потребителя позволяет ему беспрепятственно проводить сравнительный анализ альтернативных ценностей, относящихся к одной ассортиментной группе (Система 2), который является базисом классического (рационального) подхода к принятию решений. Следствием этого является ситуация, в которой потребители осознанно выбирают наиболее соответствующие их запросам и ожиданиям объектные ценности. Однако, для большинства предприятий, чье поведение не вписывается в модели этического и взаимовыгодного обмена, появляется возможность изменить статус-кво, путем целенаправленного смещения акцента при интерпретации создаваемой ценности с материальных свойств на нематериальные, и манипулятивное управление на этой основе восприятием и выбором потенциальных потребителей. Одной из наиболее разработанных на данный момент теорий, регламентирующих аксиологические отношения в схеме «субъект – нематериальные свойства», является концепция эссенциализма в восприятии ценности (П. Блум) [3], суть данного направления в когнитивистике заключается в том, что: люди естественным образом исходят из того, что все предметы имеют незримую сущность, делающую их такими, какие они есть. Автор обосновывает, что эссенциалистская концепция «определяет субъективное понимание физического и социального мира, и является инстинктивной и универсальной установкой, утверждая тем самым, что человек по своей природе является эссенциалистом» [3, с. 10]. Принципиально иной трактовки понятия «ценность» придерживается субстратный подход, апологетами которого утверждается, что сущностью вещей можно называть их реальное внутреннее строение, от которого

зависят их обнаруживаемые качества [1]. В противоположность ему, эссенциализм, как концепция, предполагает, что предметы, представляющие для потребителя ценность, обладают скрытыми свойствами, которые недоступны непосредственному восприятию, и что для потребителя имеет значение именно эта скрытая сущность.

Переход от функциональной (Система 2) к эссенциальной (Система 1) интерпретации ценности обусловлен стремлением производителей внести в поле потребительской рефлексии иррациональный компонент, усложняющий или делающий невозможным процесс рефлексивной оценки и сопоставления аналогичных по своему содержанию объектных ценностей (Система 2), который активизирует эмоциональную оценку (Система 1). По утверждению К. Нордстрема, «нематериальные свойства материи открыты для субъективной интерпретации» [11, с. 151], что, вероятно, и обуславливает интенсификацию процессов семиотического потребления [2].

Этап разработки инновационной ценности, насыщен управленческими ситуациями, инициирующими когнитивные искажения (табл. 1), которые в потенциале являются довольно затратными, т.к. ошибки, допущенные и не исправленные на стадии разработки (проектирования) инновационной ценности, передаются в операционную систему предприятия, материализуются, тиражируются и поступают потребителю. Это актуализирует разработку условий и технологий управления, которые исключают или минимизируют количество ситуаций, стимулирующих появление когнитивных искажений на стадии проектирования инновации.

Таблица 1 - Перечень возможных когнитивных искажений, свойственных стадии проектирования инновации

Когнитивное искажение	Характеристика
1	2
Отрицание вероятности	Тенденция отвергать вероятностную проблематику при создании инновации, предполагая, что дополнительное инновационное свойство будет способствовать росту потребительской ценности создаваемого продукта
Не репрезентативность выборки	Игнорирование доступных статистических данных, характеризующих востребованные потребителем большинством эксплуатационные свойства создаваемого объекта, в пользу частных случаев
Избыточность знания	Чрезмерная информированность (маркетинговые отчеты, результаты полевых исследований, научно-технические прогнозы и т.д.) затрудняет процесс проектирования инновации
Профессиональная деформация	Монодисциплинарность восприятия субъектов создания инновационной ценности, которая обусловлена их профессиональной ограниченностью (шаблонностью) мышления и когнитивной гомогенностью, что способствует восприятию создаваемого продукта с позиции однообразных когнитивных конструктов
Систематическая ошибка различения	Тенденция воспринимать два варианта проекта как более различные, когда они реализуются одновременно, чем когда они реализуются по отдельности
Эффект фокусировки	Аксиологическая разбалансировка, возникающая вследствие чрезмерного внимания одному свойству или характеристике проектируемой инновации
Недооценка возвращения величины к среднему значению	Реактивное создание инновационной ценности, обусловленное реакцией на экстраординарные события и тенденция ожидать их продолжения (природные катаклизмы, сезонный спрос, тенденции моды и т.д.)
Отклонение в сторону позитивного исхода	Тенденция переоценивать значимость для потребителя определенных свойств и характеристик инновационной ценности, делая их центральными в концепте создаваемого продукта
Перманентный поиск информации	Тенденция разработчиков искать информацию даже тогда, когда она уже не влияет на принятие решения и создаваемый объект

Окончание таблицы 1

1	2
Эффект причастности	Склонность воспринимать объект (проектируемую инновацию), как более ценный, в случае причастности к его созданию, что характеризуется ростом значимости создаваемого продукта для проектировщика, блокируя его процессы критического, многокритериального восприятия и оценивания
Иллюзия асимметричной осведомленности	Субъект считает, что его знание в определенной сфере превосходит знание окружающих, следствием данного искажения является реальная ограниченность представлений подразделений НИОКР о свойствах создаваемой инновационной ценности и особенностях ее эксплуатации
Блокировка инноваций	Тенденция поддерживать неизменными свойства и характеристики существующих объектов и процессов, отрицать и сопротивляться прогрессивным изменениям. Зачастую отражается в создании псевдоинноваций, без существенных изменений конструктивных особенностей и свойств продукта, характеризуемых маркетинговой доминантой, апеллирующей к нематериальным свойствам объекта и вызывающих интерференцию когнитивных процессов Системы 1 и Системы 2
Эффект контекста	Манипуляция мнением, обусловленная контекстом (узкий / широкий) представления информации. Данная дисфункциональность характерна для всех этапов жизненного цикла объектной ценности
Иррациональное усиление	Склонность разработчиков принимать иррациональные решения, основанные на прошлых ошибочных решениях, для оправдания уже совершенных действий, с целью их финализации (эффект Зейгарник)

Отчасти сопротивление инновациям объясняется противоречием между сознательным восприятием (Система 2) и тем, как бессознательное (Система 1) блокирует попытки познания новшеств, отличающихся от знакомого и привычного. По мнению Ф. Грейвса: «Бессознательное распознает то, что видело ранее, и так как это уже знакомо, обрабатывает информацию быстрее, после чего выдает чувство, будто нам это нравится» [4, с. 18]. Этим можно объяснить когнитивную экономию проектировщиков инновационной ценности, стремящихся использовать рекомбинацию известных свойств, широта подобной рекомбинации в полной мере определяется знанием и опытом субъекта инженерии. Пролиферация свойств, в соответствии с перманентно возникающими рыночными потребностями и требованиями к росту эффективности в рамках более высоких технологических укладов, то есть создание принципиально нового (оригинального) объекта, требует от субъекта инженерии преодоления логического разрыва между уже известным и искомым образом, и с физиологической точки зрения является более энергозатратным процессом, подменяемым Системой 1.

Таким образом, процесс создания инновационной ценности ориентирован не на образ ценности, существующий в массовом сознании потребителей, а ограничен знанием и опытом субъекта инновационной деятельности, неосознанно стремящегося к экономии когнитивной энергии. По этому поводу Л. Млодинов отмечает: «Мы составляем картину мира творчески, а не документируем реальные события, и наши представления основаны не на том, что действительно существует, а скорее на том, что создано – и ограничено наклонностями ума» [9, с. 52]. Создание концепта инновационной ценности требует использования большей вербальной абстракции. Посредством полисубъектных коммуникаций в когнитивно гетерогенных средах становится возможным формирование комплексного, конвенционального образа инновационного объекта, максимально релевантного актуальным и перспективным интересам и потребностям. Это своего рода коллективная экспертиза свойств и характеристик создаваемого объекта, призванная проактивно конструировать отношения аксиологического консонанса.

Как уже указывалось, на эффективность процесса проектирования объектной ценности влияет степень разнообразия когнитивных конструктов субъектов проектирования. Когнитивный конструкт, понятие, предложенное Дж. Келли, для обозначения когнитивных шаблонов, которые субъект «сам создает, а затем пытается подогнать их по тем реалиям, из которых состоит этот мир» [15, с. 26]. Как утверждает Ф. Франселла: «за каждым единичным актом оценки – сознательной или неосознаваемой – у субъекта скрывается собственная имплицитная теория причин и следствий реальных событий, в рамках которой выносятся оценочные суждения» [13, с. 37]. Конструкты используются для категоризации опыта субъекта, в терминах поляризации (схожести и контраста). При отсутствии некоторого когнитивного конструкта или в категориях У. Найссера – когнитивной схемы [10], специфицирующей свойства и характеристики проектируемой инновации, он остается индифферентным к их восприятию, они для него представлены в виде неразличимого референционного фона, что обусловлено операциональной замкнутостью когнитивной системы субъекта инженерии.

В процессе проектирования, Система 1 маркирует субъективные свойства и характеристики объектной ценности по степени значимости, в свою очередь, Система 2 отфильтровывает незначимое и сохраняет значимое. Таким образом, когнитивная бисистемность «упрощает действительность, делая ее комфортнее для восприятия» [9, с. 239]. Формируемая таким образом стереотипичность восприятия субъекта проектирования, как носителя ограниченного количества когнитивных конструктов, может блокировать перцепцию всего многообразия свойств и характеристик инновационной ценности, значимых для субъекта потребления.

Термин «стереотип» ввел в оборот французский типограф Ф. Дидо. Изначально этим термином обозначали способ печати, при котором с помощью специальных формочек изготавливали металлические доски для наборного шрифта [9, с. 242]. В современном значении термин впервые употребил в 1922 году У. Липпманн [7]. Давая определение понятию «стереотип», У. Липпманн писал: «В целом, окружающая среда – слишком сложное и изменяющееся образование, чтобы можно было познавать ее напрямую... Но поскольку нам приходится действовать в этой среде, прежде чем начать с ней оперировать, необходимо воссоздать ее на более простой модели» [7, с. 38–39], которую он и назвал стереотипом. Процесс стереотипизации Л. Млодинов описывает следующим образом: «В каждом случае неосознанная часть ума берет неполные данные и при помощи ситуативного контекста и других аллюзий достраивает полную картину, производит эмпирическую оценку и предлагает конечный результат – когда верный, когда ошибочный, но всегда убедительный» [9, с. 245]. Бессознательная или имплицитная стереотипизация является базовой характеристикой процесса проектирования инновационной ценности. У. Липпманн признавал неизбежность впитывания категорий, определяемых обществом, что в свою очередь естественным образом категоризирует входящую информацию и формирует поведение обусловленное данными категориями [7] и естественным образом влияет на формирование когнитивных конструктов. Г. Олпорт писал, что категория насыщает все объекты, которые в нее входят, одним и тем же «умозрительным и эмоциональным духом» [14, с. 22]. Л. Млодинов отмечает: «бессознательные суждения, сильно полагающиеся на категории, ... всегда конкурируют с сознательным мышлением, более произвольным и аналитичным» [9 с. 255–256]. В соответствии с законом результата [8], субъект стремится повторять поведение, ассоциирующееся у него с удовлетворением потребности в прошлом и избегать ассоциирующегося с недостаточным удовлетворением. Подобное поведение позволяет на основе предыдущего опыта, как

считает М. Линдстром, «мгновенно сузить круг возможных действий до одного – самого лучшего в конкретной ситуации» [6, с. 124]. Значение стереотипных реакций представляет определенную ценность в относительно стабильных функциональных процессах предприятия, формами проявления которых являются принятие запрограммированных управленческих решений [12], навыки, процедуры, технологии, поведенческие нормы, алгоритмы. Но процесс конструирования инновационной ценности протекает в динамично изменяющихся условиях, предполагающих перманентную рекомбинацию и пролиферацию свойств объекта, с целью создания релевантного потребностям продукта. Это требует глубоких профессионально специализированных знаний, только на этапе выбора и реализации физического принципа и механизма действия, а подстройка проектируемого артефакта под бесконечно ветвящиеся потребности актуализирует наличие когнитивного разнообразия, которого лишено предприятие при закрытом режиме реализации процесса создания инновации. Завершающими этапами в разрабатываемой типологизации поведенческих дисфункций по фазовым состояниям инновационной ценности являются выбор и эксплуатация (табл. 2), которые также в значительной степени детерминируются производителем, с целью редукции рыночной сложности и попытками манипулировать сознанием потребителя, искусственно ограничивая пространство выбора, рефлексивно управляя процессами его восприятия, навязывая поведенческие паттерны и перманентно расширяя его потребности.

Таблица 2 - Перечень возможных когнитивных искажений свойственных этапу выбора и эксплуатации инновационной ценности

Когнитивное искажение	Характеристика
1	2
<i>Этап выбора</i>	
Каскад доступной информации	Самоусиливающийся процесс, в ходе которого коллективная вера во что-то становится все более убедительной за счет нарастающего повторения в публичном дискурсе
Иллюзия контроля	Ложное представление потребителей о возможности контролировать или влиять на исход событий
Эффект конформизма	Склонность делать (верить во) что-либо на основании поступков (представлений) других, проявляется в групповом мышлении и стадном поведении
Неприятие потери	Отрицательная полезность, связываемая с потерей объекта, оказывается больше, чем полезность, связанная с его приобретением
Избегание экстремумов	Склонность избегать экстремальных решений, выбирая промежуточные
Подчинение авторитету	Склонность людей доверять авторитетному мнению, игнорируя свои собственные суждения о целесообразности действия
Импринтинг	Влияние первого впечатления об объекте, на дальнейшую оценку инновационной ценности

Окончание таблицы 2

1	2
Потребность в завершении	Потребность достигнуть завершения в инициированной деятельности, избежать нереализованности потенциала и напряженности незавершенных действий
Эффект «меньше – лучше»	Искусственное сужение альтернатив выбора (отсутствие возможности сравнения), приводит к предпочтению менее ценного объекта. Проявляется, в частности, в потребительской лояльности к определенным брендам
Предвзятость подтверждения	Тенденция искать или интерпретировать информацию таким образом, чтобы подтвердить существующее решение
Селективность восприятия	Потребительские ожидания влияют на восприятие инновационных ценностей
Эффект антагонизма	Потребность к противодействию, обусловленная мнимыми попытками ограничения свободы выбора (теория иронических процессов Д. Вегнера)
Эффект знакомства с объектом	Тенденция субъекта выражать необоснованное предпочтение объекту, на основании повторного восприятия
Эффект привязки	Особенность принятия решений, вызывающая иррациональные смещения ответов в сторону факторов, попавших в сознание на кануне его принятия
Когнитивная экономия	На этапе выбора это искажение проявляется в желании заключения партнерских взаимоотношений, избавляющих от лишних затрат (поиск, сравнение, оценка, когнитивный диссонанс, связанный с приобретением (эксплуатацией) и т.д.)
Иллюзия инновационности	Склонность потребителей воспринимать расширяющуюся функциональность объектной ценности, как инновацию. Увеличение свойств объекта влечет за собой воспринимаемую сложность, и, как следствие, когнитивные перегрузки и дезориентацию субъекта. Многофункциональность технической продукции является следствием неспособности производителей заинтересовать потребителей значимыми (консонансными) изменениями
<i>Этап эксплуатации</i>	
Отклонение в сторону результата	Тенденция судить о решениях по их окончательным результатам, без учета обстоятельств их принятия
Рационализация после покупки	Преодоление когнитивного диссонанса путем рациональных самоубеждений в ее правильности
Искажение в восприятии выбора	Склонность субъекта помнить свои выборы как более правильные, чем они были на самом деле
Эффект вклада	Субъект стремится реализовать объект по более высокой цене, чем готов заплатить за его приобретение
Функциональная закреплённость	Использование предмета в каком-то одном качестве препятствует последующему использованию его в ином качестве
Эффект контраста	Усиление или преуменьшение значения одного измерения, когда оно сравнивается с недавно наблюдавшимся контрастным объектом

Таким образом, традиционный закрытый режим реализации процесса создания инновационной ценности достиг пределов своих адаптационных возможностей в условиях возрастающей рыночной сложности, что требует разработки его новой конфигурации. Иррелевантное представление о содержании объектной ценности, обусловленное когнитивным несовершенством субъектов проектирования и отсутствием связи с рынком, приводит к неспособности закрытой системы создания инноваций адекватно приспособиться к окружающей среде, что детерминировано пределами ее рациональности. Поэтому, проектирование инновационной ценности это постоянный выход за пределы привычного, стереотипного поведения и мышления субъекта деятельности, естественное и искусственное создание диссонанса в системе инновационной деятельности - это замена реактивного способа творчества рефлексивным. Реализация подобных условий возможна в полисубъектных средах совместного создания ценности, как открытом способе реализации процесса создания

инновации, в рамках которого существуют необходимые предпосылки для преодоления ограниченной рациональности и когнитивных искажений, присущих субъектам, функционирующим в закрытой системе создания инновационной ценности. Квазиинтеграция субъектов потребления (рынок) и субъектов науки и инженерии (предприятие) в рамках полисубъектных сред совместного создания ценности позволяет увеличить степень когнитивного многообразия полисубъекта, а также сформировать совокупность ценностных и нормативных положений, обеспечивающих действенную систему сдержек и противодействий когнитивной дисфункциональности инновационно-активных субъектов, необходимую для аксиологической и рефлексивной дефрагментации процесса создания инновационных ценностей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Безгин К.С. Управление процессом создания ценности на предприятии: полисубъектность и коллаборация: монография / К.С. Безгин. – Харьков: «НТМТ», 2015. – 288 с.
2. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр. – Пер. с фр. Е. Самарской. – М. : Республика, 2006. – 269 с.
3. Блум П. Наука удовольствия : почему мы любим то, что любим / П. Блум. – Пер. с англ. – Москва : АСТ : CORPUS, 2014. – 320 с.
4. Грейвс Ф. Клиентология / Ф. Грейвс. – Пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 160 с.
5. Знаков В. В. Экзистенциальный опыт и постижение как методологические проблемы психологии понимания / В. В. Знаков // Человек. Сообщество. Управление. – 2014. – № 3. – С. 67-82.
6. Линдстром М. Buyology : увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / М. Линдстром. – Пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 208 с.
7. Липпманн У. Общественное мнение / У. Липпманн. – Пер. с англ. – М. : Институт фонда «Общественное мнение», 2004. – 384 с.
8. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
9. Млодинов Л. (Нео)сознаное / Л. Млодинов. – М. : Livebook, 2012. – 360 с.
10. Найссер У. Познание и реальность: Смысл и принципы когнитивной психологии / У. Найссер. – Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1981. – 232 с.
11. Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк : капитал пляшет под дудку таланта / К. Нордстрем, Й. Риддерстрале. – СПб. : СШЭ, 2008. – 280 с.
12. Саймон Г. Менеджмент в организациях / Г. Саймон. – Пер. с англ. – М. : Экономика, 1995. – 338 с.
13. Франселла Ф. Новый метод исследования личности : Руководство по репертуарным личностным методикам / Ф. Франселла, Д. Баннистер. – Общ. ред. и предисл. Ю. М. Забродина и В. И. Похилько. – М. : Прогресс, 1987. – 234 с.
14. Allport G. The Nature of Prejudice / G. Allport. – Cambridge : Addison-Wesley, 1954. – 488 p.
15. Kelly G. A. A theory of personality; the psychology of personal constructs / G. A. Kelly. – New York : Norton, 1963. – 190 p.
16. Simon H. A. Models of Man : Social and Rational / H. A. Simon. – New York : John Wiley and Sons, Inc., 1957. – 279 p.

UDC 338.4

Bahliuk Y., PhD, Associate professor, Vasyl` Stus Donetsk National University**Stupina O.**, student, Vasyl` Stus Donetsk National University

DEFINING MARKET LEADER FOR COMPETITIVENESS BASED ON COMPARISON OF COMPANIES POTENTIAL

Potential as one of main component parts of competitiveness is considered in the article. The method «Square of potential» is considered for research of enterprise potential, methodology of calculation of square of potential is certain. The basic requirements, advantages and lacks of application of method, are set for market subjects. At level with that the article is sanctified to the investigation of mineral water market in Ukraine. The leader of the mineral water market is defined. It is «Myrhorod plant of mineral waters», that enters in IDS Group Ukraine. The method of square of potential is applied. It allowed to confirm of hypothesis, that potential of market leader, as the most competitive producer, has the best structure of potential. As basic competitors for comparison were select of «Erlan» and «Obolon», as powerful producers in industry. As a result of research main defects and possibilities were certain for further development of competitiveness of the investigated enterprises. The estimation of potential was conducted on the basis of general financial and economical indicators.

Keywords: market of mineral water, competitiveness, potential, comparison of potentials, method of square of potentials

Fig. 4, tab. 5, lit. 4.

Баглюк Ю. Б., Ступіна О. В.

ВИЗНАЧЕННЯ ЛІДЕРА РИНКУ ЗА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА ОСНОВІ ПОРІВНЯННЯ ПОТЕНЦІАЛІВ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проаналізований потенціал як одна з головних складових конкурентоспроможності. Розглянутий метод «Квадрат потенціалу» для дослідження потенціалу підприємства, визначена методика побудови квадрата потенціалу. Встановлені основні вимоги, переваги і недоліки використання методу для суб'єктів ринку. Разом з тим, стаття присвячена дослідженню ринку мінеральної води в Україні. Визначено, що лідером ринку мінеральної води являється ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод», яке входить в IDS Group Ukraine. Для підтвердження гіпотези, що потенціал лідера ринку, як найбільш конкурентоспроможного виробника, має кращу структуру потенціалу, використаний метод квадрата потенціалу. В якості основних конкурентів для порівняння обрані ПАТ «Ерлан» та ПАТ «Оболонь», як ведучі виробники в галузі. В результаті дослідження були визначені головні недоліки і можливості подальшого розвитку конкурентоспроможності підприємств-конкурентів. Оцінка потенціалу проведена на основі аналізу загальних фінансово-економічних показників.

Ключові слова: ринок мінеральної води, конкурентоспроможність, потенціал, порівняння потенціалів, метод квадрата потенціалу.

Баглюк Ю.Б., Ступина О.В.

ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЛИДЕРА РЫНКА ПО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ СРАВНЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализирован потенциал как одна из главных составляющих конкурентоспособности. Рассмотрен метод «Квадрат потенциала» для исследования потенциала предприятия, определена методика построения квадрата потенциала. Установлены основные требования, преимущества и недостатки применения метода для субъектов рынка. Вместе с тем, статья посвящена исследованию рынка минеральной воды в Украине. Определено, что лидером рынка минеральной воды является ПАО «Миргородский завод минеральных вод», которое входит в IDS Group Ukraine. Для подтверждения гипотезы, что потенциал лидера рынка, как наиболее конкурентоспособного производителя, имеет лучшую структуру потенциала, применен метод квадрата потенциала. В качестве основных конкурентов для сравнения выбраны ПАО «Эрлан» и ПАО «Оболонь», как ведущие производители в отрасли. В результате исследования были определены главные недостатки и возможности дальнейшего развития конкурентоспособности исследуемых предприятий. Оценка потенциала проведена на основе анализа общих финансово-экономических показателей.

Ключевые слова: рынок минеральной воды, конкурентоспособность, потенциал, сравнение потенциалов, метод квадрата потенциала.

Raising of problem. Market of mineral water one of most powerful and fast-growing in Ukraine. Therefore industry requires permanent verification in the presence of powerful producers, potential of development and present threats.

It is necessary constantly to check up the level of market development producers, in fact a modern economy tests changes quickly. New technologies are entered, new foods and markets are opened.

Now there are a few powerful producers at the market, one of that PC «Myrhorod plant of mineral waters». The high level of development of enterprise must lean against powerful potential, as a mortgage of development, and thus for the leader of industry potential must be most balanced.

A research aim is a comparative analysis of the potential of enterprises to determine the market leader for competitiveness.

Research tasks: the Basic tasks of this research are:

- to substantiate method of estimation of potential of enterprises;
- to analyze the potential of PC «Myrhorod plant of mineral waters» and competitors;
- to identify the market leader for competitiveness.

Analysis of the last researches and publications. By research of problems of providing and support of competitiveness, as a necessary ingredient of enterprise activity such foreign scientists occupied as: P.F. Drucker, P.M. Senge, K. Christensen, P. Kotler, R.H. Coase, R. Eschenbach, M. Porter, C.K. Prahalad, D. Ricardo, A. Smith, R. Solow.

It costs to notice domestic economists and scientists: the B. Gubski, S. Mocherni, P. Pavlenko, V. Podsolonko, V. Sizonenko, L. Kobyliacki, S. Klimenko, S. Savchuk, M. Tkachenko, V. Osipov, A. Litvinenko, B. Bukrinski, I. Tarasenko, H. Tregub, O. Horbach, A. Fathudinov, K. Hrischenko, F. Shpih, T. Harchenko and other.

But without regard to plenty of scientific researches and works, this question continues to be actual in a modern economy.

Exposition of basic material. PC «Myrhorod plant of mineral waters» - is the biggest and the most innovative enterprise of industry in Ukraine that enters in the IDS Group Ukraine. It is equipped by the modern equipment certificated on international standards, and is one of most front-rank in domestic industry, and its staff is considered to one of most skilled in Ukraine [1].

PC «Myrhorod plant of mineral waters» is part of companies group IDS Borjomi International.

Now IDS Group Ukraine is one of the most powerful suppliers of water in Ukraine, and it takes about 30% of market.

Also there are a few powerful producers of mineral water at the market:

- IDS Group Ukraine («Morshynska», «Alaska» «Myrhorod», «Borjomi» «Truskavets»);
- Coca - Cola («Bon Aqua»);
- «Obolon» («Prozora», «Obolon»);
- «Rosinka» («Sofia Kyivska»);
- «Erlan» («Two Oceans», «Biola», «Calypso», «Znamenivska») [2].

More detailed considering distribution of market of main producers of mineral water in Ukraine is possible on figure1.

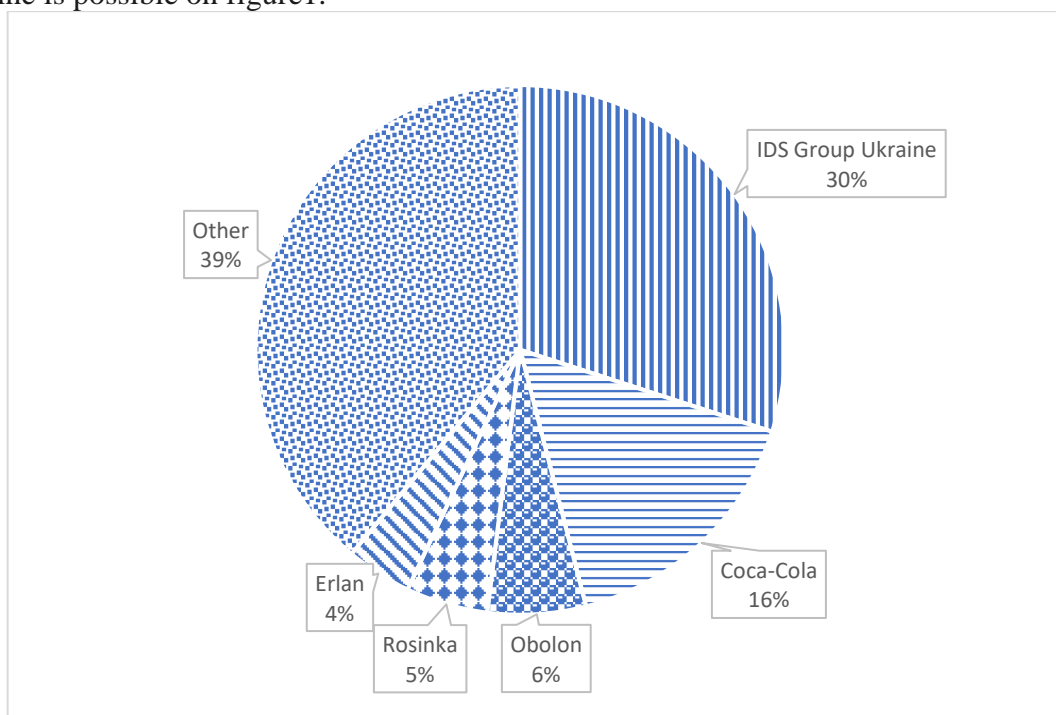


Fig. 1 A main producers` of mineral water market shares

Among IDS Group Ukraine a leading place occupies exactly PC «Myrhorod plant of mineral waters».

From a diagram notably, that powerful competitors in industry is also PC «Obolon» and PC «Erlan».

PC «Obolon» is one of the biggest producers of drinks in Ukraine. It produces alcoholic beverages, such as beer and cider, soft drinks (kvass, sweet water etc), and also mineral and drinkable water.

The PC «Erlan» is specialized on producing of juices and mineral water.

Exactly these enterprises have a most competitiveness in industry.

By the Law of Ukraine «About Defence of Economic Competition», a «economic competition (competition) is a competition between the subjects of manage with the aim of receipt due to the own achievements of advantages above other subjects of manage, as a result consumers, subjects of manage, have the opportunity to choose between a few sellers, customers, and the separate subject of manage can not determine the condition of terms of goods turnover at the market» [3].

A competitiveness is determined in many spheres of enterprise activity in fact it is basic description of activity of economical subjects.

Potential of enterprise is maximally possible totality of active and passive, obvious and hidden alternatives (possibilities) of quality development of the socio-economic enterprise system in the certain environment of management (situational-market constituent) with considering resource, structurally-functional, temporary, sociocultural and other constraints [4].

For comparison of potentials most comfortable is a method «Square of potentials». This method was first applied in 1998 in the advanced studies of I. Repina. It gives an opportunity system to set quantitative and quality copulas between the separate ingredients of potential, level of his development and competitiveness and on the basis of it to ground and in good time realize management decisions in relation to the increase of efficiency of enterprise functioning [2].

This method includes the complex estimation of four aspects of enterprise functioning. Depending on the aim of research, it is necessary to pick up such parties of activity enterprises that characterize a research aim better in all.

After realization of necessary calculations it is necessary to propose rating points with determining the rating location, and on their basis there is a calculation of vectors length, that creates the square of potential. Length of vector settles accounts after the formula 1:

$$LV = 100 - (R_j - n) \frac{100}{n(m-1)} \quad (1)$$

where LV is length of vector;

R_j is a sum of rating estimations;

n is an amount of ingredients of estimation;

m is an amount of research objects.

Model «Square of potential» sets quantitative, quality copulas between the ingredients of potential and level of his competitiveness and gives an opportunity to ground and timely realize administrative decisions in relation to the increase of enterprise efficiency [2].

There are certain requirements that the list of indexes must satisfy for the constructing of square of potential :

- Scope of all parties of industrial and economic activity as possible completer, and also from party financial and other types of activity;
- Possibility to collect indexes that will describe the select sphere of activity of enterprise;
- Shortage of indexes duplication.

Basic advantage of this method is that a base for the rating estimation of the state and level of the use of enterprise potential are not subjective opinions of experts, inherent to other most methodologies of assessments, but the greatest results attained in the real competitive fight [4].

As within the framework of market competition every commodity producer tries, that his indexes were better than indexes of competitor, this method fully satisfies a quality estimation.

For the estimation of potential of the development for investigated enterprises the next divisions of indexes are formed:

- Relative indexes of financial firmness;
- Indexes of enterprise profitability;
- Indexes of circulating of Assets and Passive of enterprise;
- Estimation of the use of capital assets.

Thus calculation of length of the first vector the «Relative indexes of financial firmness» it takes place after the described algorithm, resulted in Table 1.

Table 1

Relative indexes of financial firmness

Indexes	«Myrhorod»	«Erlan»	«Obolon»
Coefficient of autonomy	1	3	2
Coefficient of financial dependence	3	1	2
Coefficient of financial risk	3	1	2
Coefficient of manoeuvrability of property asset	3	1	2
Coefficient of the long-term bringing in of money	1	1	3
Coefficient of financial independence of the capitalized sources	3	3	1
Sum of estimations	14	10	12
Vector 1	33,33	66,67	50

In a table 2 is presented calculation of length of vector 2 «Indexes of profitability of enterprise».

Table 2

Indexes of profitability of enterprise

Indexes	Rating estimation		
	«Myrhorod»	«Erlan»	«Obolon»
Gross profitability is a sale (GPM)	1	2	3
Operating profitability is a sale (OPM)	2	3	1
Net profitability is a sale (NPM)	2	3	1
Profitability of the combined capital (ROA)	2	3	1
Profitability of property asset (ROE)	1	3	2
Net profitability of products (ROM)	1	3	2
Profitability of the fixed assets (ROFA)	2	3	1
Profitability of circulating assets (RCA)	1	3	2
Profitability of inconvertible assets (RFA)	2	3	1
Sum of points	14	26	14
Vector 2	72,22	5,56	72,22

In a table 3 is presented calculation of length of vector 3 «Indexes of circulating of Assets and Passive of enterprise».

Table 3

Indexes of circulating of Assets and Passive of enterprise

Indexes	Rating estimation		
	«Myrhorod»	«Erlan»	«Obolon»
Coefficient of circulating of assets	3	1	2
Coefficient of circulating of the fixed assets	3	1	2
Coefficient of circulating of circulating assets	2	1	3
Coefficient of circulating of supplies	3	2	1
Coefficient of circulating of account receivable	2	1	3
Coefficient of circulating of property asset	1	3	2
Coefficient of circulating of account payable	1	3	2
Sum of points	15	12	15
Vector 3	42,86	64,29	42,86

In a table 4 the presented calculation of length of vector 4 «Estimations of the use of capital ssets».

Table 4

Estimation of the use of capital assets

Indexes	Rating estimation		
	«Myrhorod»	«Erlan»	«Obolon»
Capital productivity of capital assets	1	1	2
Capital ratio	3	1	2
Labour equity	1	2	3
Average annual cost of the fixed assets	1	2	3
Sum of points	6	6	10
Vector 4	75	75	25

Doing necessary calculations for the estimation of length of vectors, they must be summarized as general parameters of squares of potentials. These parameters are presented in a table 5.

Table 5

Parameters of squares of potentials

Enterprise	Relative indexes of financial firmness	Indexes of profitability of enterprise	Indexes of circulating of Assets and Passive of enterprise	Estimation of the use of capital assets
	Vector 1	Vector 2	Vector 3	Vector 4
«Myrhorod»	33,33	72,22	42,86	75
«Erlan»	66,67	5,56	64,29	75
«Obolon»	50,00	72,22	42,86	25

On the basis of length of vectors it is necessary to build the squares of potentials.

If as a result a figure goes out alike on to the square, then potential of enterprise is balanced. It one of key indexes of competitiveness, and is the mortgage of successful activity.

A figure can not look like to the square, when one or more parties considerably differ one from other. In such case necessary transformations are for balancing of enterprise potential, and warning of possible threats.

Square of potential for PC «Myrhorod plant of mineral waters» is presented on figure 2.

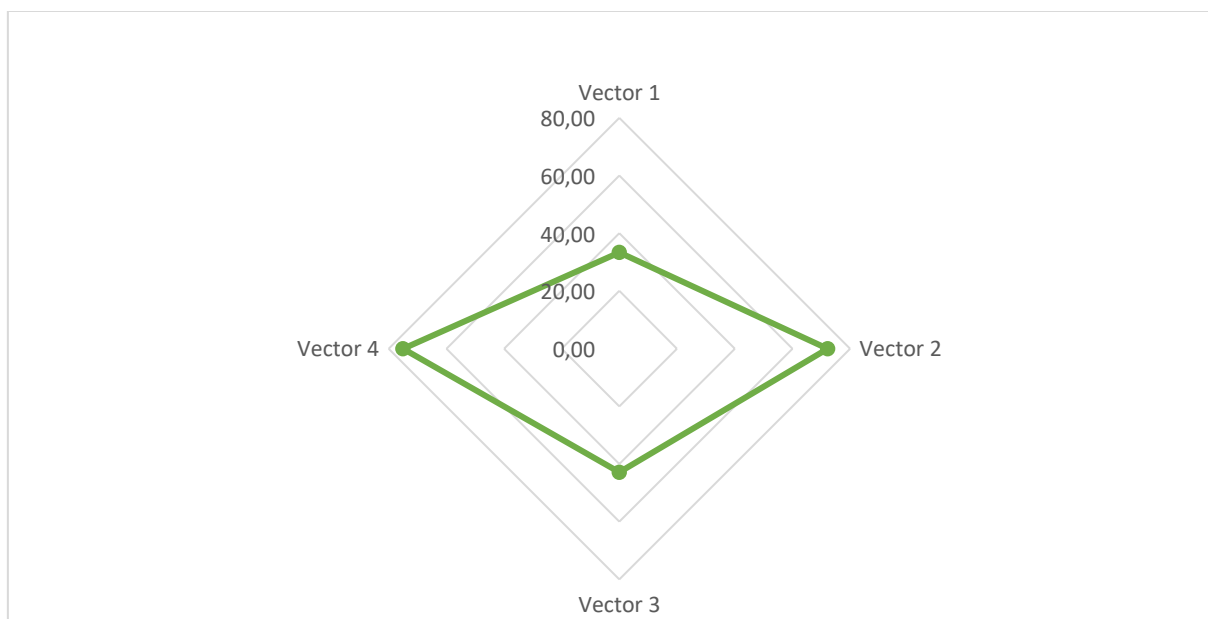


Fig. 2 Square of potential for PC «Myrhorod plant of mineral waters»

A figure is close to the form of square, and thus has the balanced structure of potential. But vector 2 and vector 4, id est the parameters of profitability of activity of enterprise and use of capital assets have worst values, and extend a square. It means that for the improvement of activity, to the enterprise necessary transformations for an improvement in these spheres.

Square of potential for PC «Erlan» is presented on figure 3.

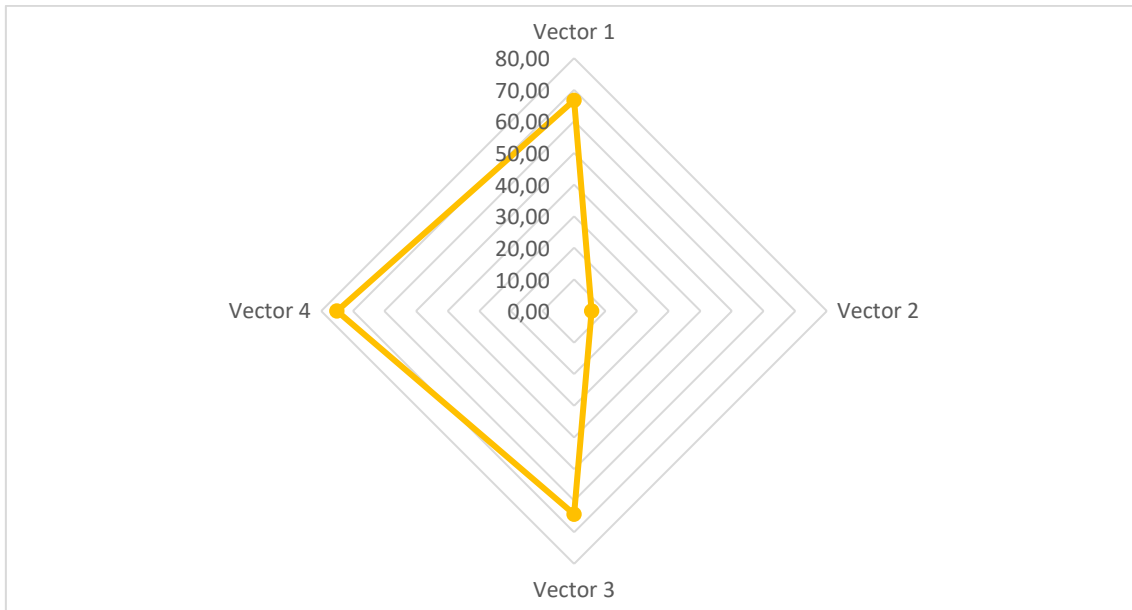


Fig.3 Square of potential for PC «Erlan»

Square of potential PC «Erlan» is dicbalansed, and unlike on a square. The best for an enterprise are indexes of profitability of enterprise, id est Vector 2. For Vectors 1, 2 and 4 necessary changes in an enterprise for the best position at the market. If transformations will change Vector 2, it can balance the square of potential, but not improve market possibilities.

Square of potential for PC «Obolon» presented on figure 4.

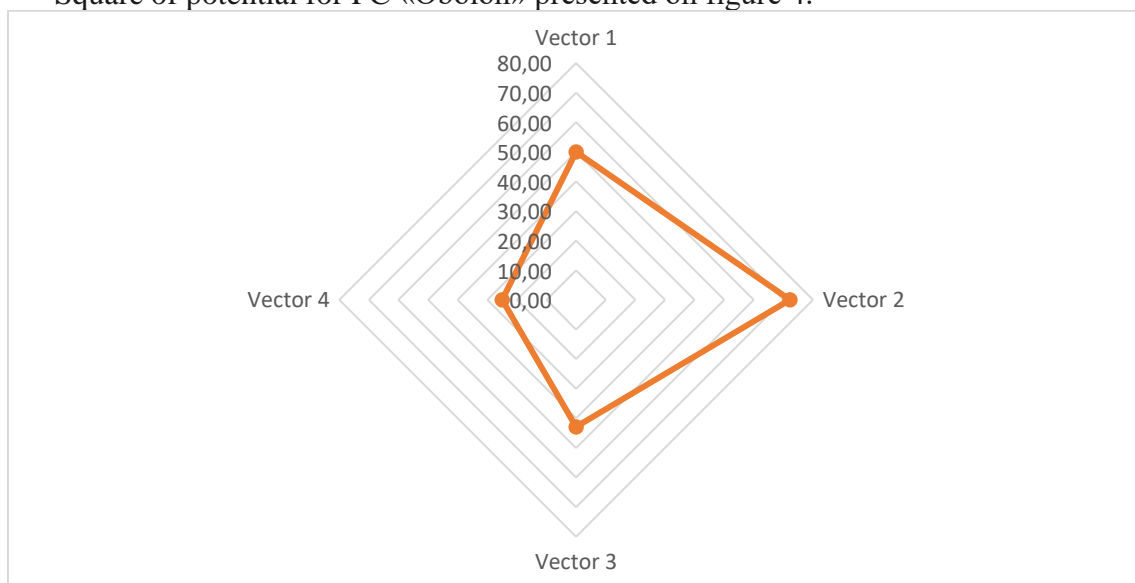


Fig.4 Square of potential for PC «Obolon»

A square of potential for PC «Obolon» is disharmonious, Vectors 1 and 3 have near sizes. Vector 2, that presents the indexes of profitability, requires changes. Vector 4 has the good state in relation to a market, but on the whole a square requires strong transformations.

Conclusions: Method Squares of potentials allows to estimate balanced of enterprise potential for the different spheres of activity. It allows to accept correct administrative decisions and remove possible threats.

Comparing PC «Myrhorod plant of mineral waters», PC «Erlan» and PC «Obolon», it is possible to draw conclusion, that PC «Myrhorod plant of mineral waters» confirms his position of leader at the market of mineral water. An enterprise has the most balanced potential.

Most dicbalansing is square of potential for PC «Obolon». To the enterprise necessary transformations, they can be attained by structural changes and redistribution of resources.

REFERENCES

1. Миргородський завод мінеральних вод [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ids.ua/ru/company/plants/79/>
2. Виробництво мінеральної води в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: : <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-mineralnoj-vody-v-ukraineprognoz-na-2015-2017-gg.htm>
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року №2210. – 14 (Редакція від 11.08.2013, підстава 406-18). Відомості Верховної Ради України.
4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. // Навч. посіб. – . К.: КНЕУ, 2005.

УДК 331.548

Панченко І.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Якимова Н.С., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДНОСТІ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОТРЕБАМ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті визначено пріоритетні напрями забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки в контексті підвищення ефективності державної соціальної політики. За результатами проведеного дослідження встановлено, що за сучасних умов розвитку економіки для підвищення ефективності державної соціальної політики у напрямі забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки важливим є налагодження ефективної співпраці між професійно-технічними та вищими навчальними закладами та потенційними роботодавцями. Доведено, що створення механізмів взаємодії освіти з реальним сектором економіки дозволить забезпечити високу якість робочої сили на основі поєднання теоретичного навчання з практичною підготовкою. Обґрунтовано, що необхідно підвищувати мотивацію роботодавців до участі у підготовці навчальних програм, узгодженні освітніх та професійних стандартів, оновленні технічної бази професійно-технічних закладів освіти. Визначено, що важливим є впровадження постійного моніторингу затребуваності професій і вимог роботодавців до кандидатів на вакантні місця, пов'язані з цими професіями, прогнозування потреби в професійних кадрах. Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості їх використання при прийнятті ефективних та своєчасних управлінських рішень у сфері забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки, що сприятиме підвищенню ефективності державної соціальної політики.

Ключові слова: освітній потенціал, соціальна політика, роботодавці, навчальні заклади, зайнятість, конкурентоспроможність, професійна орієнтація, моніторинг, прогнозування.

Літ. 9

Панченко И.В., Якимова Н.С.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБНОСТЯМ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье определены приоритетные направления обеспечения соответствия образовательного потенциала потребностям экономики в контексте повышения эффективности государственной социальной политики. По результатам проведенного исследования установлено, что в современных условиях развития экономики для повышения эффективности государственной социальной политики в направлении обеспечения соответствия образовательного потенциала потребностям экономики важным является налаживание эффективного сотрудничества между профессионально-техническими и высшими учебными заведениями, и потенциальными работодателями. Доказано, что создание механизмов взаимодействия образования с реальным сектором экономики позволит обеспечить высокое качество рабочей силы на основе сочетания

теоретического обучения с практической подготовкой. Обосновано, что необходимо повышать мотивацию работодателей к участию в подготовке учебных программ, согласовании образовательных и профессиональных стандартов, обновлении технической базы профессионально-технических учебных заведений. Определено, что важным является внедрение постоянного мониторинга востребованности профессий и требований работодателей к кандидатам на вакантные места, связанных с этими профессиями, прогнозирования потребности в профессиональных кадрах. Практическое значение полученных результатов заключается в возможности их использования при принятии эффективных и своевременных управленческих решений в сфере обеспечения соответствия образовательного потенциала потребностям экономики, что будет способствовать повышению эффективности государственной социальной политики.

Ключевые слова: образовательный потенциал, социальная политика, работодатели, учебные заведения, занятость, конкурентоспособность, профессиональная ориентация, мониторинг, прогнозирование.

Panchenko I.V., Yakymova N.S.

PROVISION OF CONFORMITY OF EDUCATIONAL POTENTIAL TO THE NEEDS OF THE ECONOMY IN CONDITIONS OF IMPROVING EFFECTIVENESS OF STATE SOCIAL POLICY

In the article the priority directions of ensuring the compliance of educational potential with the needs of the economy in the context of increasing the efficiency of state social policy are identified. The results of the study have established that in the current conditions of economic development, effective cooperation between professional and higher education institutions and potential employers is important for increasing the effectiveness of state social policy in the direction of ensuring the adequacy of educational potential to the needs of the economy. It is proved that the creation of mechanisms for interaction between education and the real sector of the economy will ensure the high quality of the workforce on the basis of a combination of theoretical training and practical training. It is substantiated that it is necessary to increase the motivation of employers to participate in the preparation of training programs, the harmonization of educational and professional standards, the updating of the technical base of professional schools. It is determined that it is important to introduce constant monitoring of the demand for professions and employers' requirements for candidates for vacancies associated with these professions, and for forecasting the demand for professional staff. The practical significance of the results is the ability to use them during making effective and timely management decisions in the area of ensuring the compliance of educational potential with the needs of the economy, which will contribute to increasing the effectiveness of state social policy.

Keywords: educational potential, social policy, employers, educational institutions, employment, competitiveness, professional orientation, monitoring, forecasting.

Постановка проблеми. Сучасні дослідження соціальної політики потребують вирішення проблем забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки. Сьогодні в умовах формування економіки, орієнтованої на знання, країні потрібні фахівці, що здатні підтримувати високі професійні стандарти. Разом з тим, дослідження вчених показали, що значна частина випускників після закінчення вищих навчальних закладів не готова до роботи в умовах структурних зрушень в національній економічній системі. У своїй більшості молоді фахівці важко адаптуються до зміни профілю діяльності при змінах напрямів розвитку підприємства в умовах впровадження

нових технологій, не проявляють гнучкість мислення у вирішенні конкретних ситуацій, не здатні прогнозувати їх можливі наслідки. Через це більшість сучасних випускників вищих навчальних закладів не можуть скласти той ресурс молодих фахівців, який необхідний для створення конкурентоспроможних товарів і послуг в умовах формування нової економіки. Зазначену проблему можна вирішити за допомогою налагодження ефективної співпраці між професійно-технічними та вищими навчальними закладами та потенційними роботодавцями. Створення механізмів взаємодії освіти з реальним сектором економіки дозволить забезпечити високу якість робочої сили на основі поєднання теоретичного навчання з практичною підготовкою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначення напрямів підвищення ефективності державної соціальної політики та забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки є достатньо поширеною тематикою досліджень вітчизняних науковців. Зокрема, проблеми забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки у своїх роботах досліджували В. Антонюк, С. Бандур, Л. Безтелесна [1], Д. Богиня, І. Бондар, О. Грішнова, Л. Ільч [2], М. Кримова [3], Е. Лібанова, Л. Лісогор [4], Ю. Маршавін, В. Онікієнко, І. Петрова [5], В. Петюх, Л. Семів, Л. Шаульська [6]; проблеми державної соціальної політики – І. Гнибіденко, Т. Кір'ян, О. Макарова [7], С. Мочерний, О. Палій, В. Скуратівський, П. Шевчук та інші. Разом з цим, проблема забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки залишається актуальною та потребує розробки нового набору дієвих інструментів та методів, спрямованих на формування професійно-освітнього потенціалу населення, переорієнтацію ринку освітніх послуг на потреби ринку праці, що має стати базою підвищення ефективності державної соціальної політики в аспекті забезпечення відповідності структури підготовки кадрів потребам інноваційної економіки та сучасним вимогам роботодавців.

Метою дослідження є визначення пріоритетних напрямів забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки в контексті підвищення ефективності державної соціальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в Україні не створено належних умов та форм узгодження та співпраці між навчальними закладами та роботодавцями. Але існуючі вектори розвитку освіти прямо чи опосередковано передбачають розвиток співробітництва навчальних закладів та підприємств, що актуалізує пошук ефективних шляхів створення сприятливих умов такої співпраці. Проте, перш за все, необхідно сформулювати систему стимулів (і не обов'язково економічних) щодо підвищення зацікавленості роботодавців, серед яких чільне місце повинен займати мотив їх забезпечення кваліфікованими працівниками. Співпраця підприємств та закладів професійно-технічної освіти може відбуватися у двох напрямках: по-перше, це інвестування у розвиток освіти; по-друге, організація навчального процесу. Так, співпраця ПТНЗ та роботодавців у напрямі організації навчання може бути реалізована не лише у формі організації виробничої практики на підприємстві, а й в участі останніх в атестаційному процесі випускників, створенні навчально-виробничих комбінатів тощо.

Як і у випадку з ПТНЗ, нині актуалізується проблема взаємодії вищих навчальних закладів та роботодавців, оскільки її вирішення повинно сприяти формуванню висококваліфікованої конкурентоспроможної робочої сили в сучасних умовах розвитку сфер освіти та праці в Україні [8]. До напрямів такої взаємодії можна віднести:

1) удосконалення економічних механізмів функціонування системи профорієнтації, працевлаштування і адаптації випускників ВНЗ;

2) формування організаційних механізмів та інструментів забезпечення якості освіти, таких як самооцінка, зовнішній аудит якості; формуванні компетентнісної моделі випускника; в державній підсумковій атестації випускників;

3) співпраця у напрямі організації усіх видів практик, що проводяться на підприємствах з метою підвищення практико орієнтованості освіти;

4) участь роботодавців в моніторингу потреби економіки в робочій силі;

5) розвиток соціального діалогу та забезпечення розробки професійних стандартів, узгодження та оновлення освітніх стандартів підготовки фахівців ВНЗ.

Одним із напрямів координації дій цих суб'єктів виступає запровадження виробничої практики студентів ВНЗ на профільних підприємствах, що стимулюватиме їх керівництво до більш відповідального ставлення до організації практики. Насамперед, налагодження прямих зв'язків навчальних закладів з підприємствами забезпечуватиме реалізацію можливостей створення розвиненої навчально-матеріальної бази, організації стажування викладачів на цих підприємствах, сприятиме поступовій інтеграції науки та виробництва за рахунок залучення науковців – працівників ВНЗ до вирішення виробничих завдань [9]. Також встановлення прямих зв'язків з підприємствами створить можливості вносити необхідні корективи до програм підготовки спеціалістів відповідно до конкретних потреб роботодавців.

З метою забезпечення взаємодії роботодавців та освітньої системи доцільно здійснювати формування професійно-освітнього потенціалу населення, переорієнтацію ринку освітніх послуг на потреби ринку праці на основі:

1) визначення потреби у фахівцях і кваліфікованих робітниках відповідно до розвитку секторів економіки;

2) забезпечення виконання державних зобов'язань щодо інвестування освіти;

3) впровадження постійного моніторингу затребуваності професій і вимог роботодавців до кандидатів на вакантні місця, пов'язані з цими професіями, прогнозування потреби в професійних кадрах;

4) обґрунтування та розроблення ефективного механізму співпраці та координації роботи навчальних закладів і роботодавців для їх швидкого реагування на потреби ринку праці;

5) покращення механізмів підготовки, розміщення і контролю за державним замовленням на підготовку кваліфікованих кадрів закладами вищої та професійно-технічної освіти;

6) впровадження нових форм і механізмів для залучення підприємців до участі в розвитку професійної освіти.

Підвищення професійно-освітнього рівня населення залежить від покращення фінансового, кадрового, інформаційного, науково-методичного забезпечення системи освіти, її матеріально-технічної бази, змісту та методів навчання. Доцільним є забезпечення відповідності та збалансованості між професійно-кваліфікаційною структурою підготовки кадрів та потребами ринку праці. Важливо забезпечити безперервне оновлення знань і навичок протягом усього трудового періоду робітника. Доцільно значно збільшити роль і відповідальність роботодавців для створення і підтримки рівня здібностей, умінь та навичок робітників. Водночас необхідно підвищувати мотивацію роботодавців до участі у підготовці навчальних програм, узгодженні освітніх та професійних стандартів, оновленні технічної бази професійно-технічних закладів освіти, що є вкрай слабкою.

Для подолання дисбалансу між попитом підприємств на фахівців та підготовкою молоді у закладах вищої та професійної освіти доцільним є створення національної

системи прогнозів професійного розвитку ринку праці. Також доцільно розробити систему стимулів і заходів щодо сприяння підвищенню рівня престижності робочих професій. Необхідно щорічно закладати до державного та місцевих бюджетів кошти для фінансування профінформаційних та профконсультаційних послуг центрів зайнятості для населення, збільшити їх відповідальність за доступність та якість наданих послуг.

З метою забезпечення відповідності структури підготовки кадрів потребам інноваційної економіки та сучасним вимогам роботодавців необхідно:

1) сформуванню ефективну систему професійної орієнтації та професійного самовизначення молоді з метою стимулювання залучення талантів до наукової та інноваційної діяльності; сприяти розвитку творчих навичок у навчанні та його компетентнісної орієнтованості;

2) поліпшити інформаційне забезпечення довгострокового прогнозування потреби економіки у людських ресурсах за видами економічної діяльності та професіями; удосконалити механізми узгодження кількісних прогнозних оцінок попиту та пропозиції у кваліфікованій робочій силі з урахуванням якісних оцінок з боку центральних та місцевих органів виконавчої влади та соціальних партнерів щодо перспективних потреб;

3) активізувати співпрацю служби зайнятості з вищими навчальними закладами щодо підвищення оперативності та розширення напрямів перепідготовки кадрів, у першу чергу незайнятого населення;

4) посилити практичну зорієнтованість системи професійної освіти на реальні та перспективні потреби національної економіки;

5) сприяти збереженню виробничого, освітнього потенціалу конкурентоспроможних закладів професійно-технічної освіти, що здійснюють підготовку кадрів за дефіцитними професіями (з урахуванням тенденцій децентралізації та орієнтації на фінансування з боку регіональних бюджетів) шляхом виділення субвенцій з державного бюджету на фінансування цих закладів;

6) стимулювати підготовку фахівців з пріоритетних напрямів науково-технічного та інноваційного розвитку національної економіки (інформаційних технологій, нанотехнологій, біотехнологій, фармацевтики) з відповідними механізмами активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у цих сферах;

7) налагоджувати діалог та співробітництво системи освіти з роботодавцями шляхом активізації їхньої участі в розробленні професійних стандартів; оновити кваліфікаційні стандарти; запровадити незалежну кваліфікаційну атестацію; забезпечити підготовку, реєстрацію та ліцензування навчальних програм.

Також необхідним є впровадження заходів щодо вдосконалення системи освіти, професійної підготовки та перепідготовки кадрів у напрямі її більшої відповідності вимогам ринку праці:

1) здійснення поетапного переходу до обов'язкової середньої освіти в формах, які найбільше задовольняють потреби різних категорій громадян – очна загальноосвітня школа, екстернат, вечірня школа для працюючої молоді, спеціальні програми навчання для дорослих, заочне дистанційне навчання тощо;

2) вдосконалення контролю за якістю різних видів освіти, вирівнювання якості освіти в різних регіонах, в міських та сільських школах;

3) удосконалення системи професійної орієнтації за рахунок впровадження передового досвіду з професійного тестування, посилення трудового виховання в школі;

4) розробка та використання більш ефективної моделі фінансування освітньої сфери, що сприятиме розширенню джерел фінансування та контролю за ефективним використанням виділених коштів;

5) збільшення державних інвестицій в науку та освіту, підтримка підприємств, що фінансують навчання та фахову перепідготовку працівників;

6) покращення якості освіти через удосконалення матеріально-технічної бази, навчальних технологій, організаційно-економічного, нормативно-правового, кадрового, науково-методичного та інформаційного забезпечення навчального процесу;

7) розширення участі в міжнародних проектах, спрямованих на розвиток та вдосконалення системи освіти та професійної підготовки;

8) створення дієвого механізму орієнтації підлітків на отримання освіти, контроль за їх зайнятістю, усунення нелегальної зайнятості неповнолітніх;

9) сприяння інтенсивному розвитку науки та залучення до наукової діяльності студентів;

10) розширення інформування випускників навчальних закладів різних рівнів акредитації і незайнятого населення про перспективи розвитку ринку праці, попит на працю та можливості професійної освіти та перепідготовки;

11) створення та забезпечення ефективного функціонування системи контролю за якістю освіти, створення незалежної системи тестування отриманих знань;

12) навчання випускників основним правилам і прийомам поведінки на ринку праці: способам пошуку роботи, заповнення документів, основним трудовим нормам;

13) залучення вітчизняних навчальних закладів всіх рівнів акредитації та форм власності до участі у міжнародних освітніх проектах, забезпечення міжнародного співробітництва навчальних закладів у сфері наукової діяльності.

Тобто, для забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки необхідним є:

1) створення сучасної системи моніторингу, планування та прогнозування потреби ринку праці у кваліфікованих кадрах;

2) прогнозування потреби в робітниках і фахівцях з укрупнених груп професій і фахів, за видами економічної діяльності й окремими регіонами, пов'язування потреб роботодавців з обсягами підготовки кадрів необхідної кваліфікації через систему професійної освіти з метою збалансованості попиту і пропозиції на ринку праці;

3) застосування узгоджених та планованих процедур з прогнозування та проведенні політики, що заснована на надійних даних, діагностичних прийомах та інструментах моніторингу;

4) забезпечення відповідності рівня підготовки кадрів потребам соціально-економічного розвитку регіону, перспективам розвитку галузей економіки та соціальної сфери;

5) розробка та узгодження перспективних напрямів співпраці з роботодавцями та органами місцевої влади щодо впровадження системного прогнозування з метою узгодження потреб галузей економіки у кваліфікованих кадрах;

6) залучення представників роботодавців та їх об'єднань до участі у розробці, узгодженні та реалізації освітніх програм та навчальних планів, у роботі екзаменаційних та атестаційних комісій;

7) розробка типової моделі випускника навчального закладу, в якій будуть відображені основні тенденції розвитку економіки;

8) посилення впливу вищих навчальних закладів на інноваційний розвиток високотехнологічних секторів економіки, соціально-економічний розвиток держави,

підвищення їх конкурентоспроможності, сприяння взаємодії сектора фундаментальних і прикладних досліджень з ефективною системою освіти і розвиненою інноваційною інфраструктурою;

9) стимулювання ВНЗ до підготовки фахівців з пріоритетних напрямів науково-технічного та інноваційного розвитку національної економіки (інформаційних технологій, нанотехнологій, біотехнологій, фармацевтики) з відповідними механізмами активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання у цих сферах;

10) аналіз економічних бізнес-ніш та перспективних бізнес-ідей сприятливих до розвитку самозайнятості в регіоні;

11) розробка та впровадження нових форм інтеграції освіти з наукою і виробництвом, що дозволить забезпечити максимально збалансовану з потребами економіки підготовку кадрів, сприятиме формуванню загального науково-освітнього та інноваційного простору, підвищенню ефективності реалізації інноваційних освітніх програм і адаптації випускників до середовища наукомістких виробництв, розвитку системи постійної взаємодії між роботодавцями та освітньою спільнотою з метою організації моніторингу регіонального ринку праці та освітніх послуг.

Висновки. Таким чином, за сучасних умов розвитку економіки для підвищення ефективності державної соціальної політики у напрямі забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки важливим є налагодження ефективної співпраці між професійно-технічними та вищими навчальними закладами та потенційними роботодавцями. Доведено, що створення механізмів взаємодії освіти з реальним сектором економіки дозволить забезпечити високу якість робочої сили на основі поєднання теоретичного навчання з практичною підготовкою. Обґрунтовано, що необхідно підвищувати мотивацію роботодавців до участі у підготовці навчальних програм, узгодженні освітніх та професійних стандартів, оновленні технічної бази професійно-технічних закладів освіти. Визначено, що важливим є впровадження постійного моніторингу затребуваності професій і вимог роботодавців до кандидатів на вакантні місця, пов'язані з цими професіями, прогнозування потреби в професійних кадрах, покращення механізмів підготовки, розміщення і контролю за державним замовленням на підготовку кваліфікованих кадрів закладами вищої та професійно-технічної освіти, впровадження нових форм і механізмів для залучення підприємців до участі в розвитку професійної освіти. Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості їх використання при прийнятті ефективних та своєчасних управлінських рішень у сфері забезпечення відповідності освітнього потенціалу потребам економіки, що сприятиме підвищенню ефективності державної соціальної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безтелесна Л. Механізми взаємодії роботодавців та вищих навчальних закладів в системі безперервної освіти / Л. Безтелесна // *Нова педагогічна думка*. - 2013. - № 1.2. - С. 174-177.
2. Ільч Л. М. Взаємодія ринків праці та освіти: сутність, характерні риси та модель функціонування / Л. М. Ільч // *Економіка та держава*. - 2017. - № 4. - С. 69-74.
3. Кримова М. О. Оцінка конкурентоспроможності молодих фахівців з економічною освітою на ринку праці України / М. О. Кримова // *Демографія та соціальна економіка*. - 2015. - № 2. - С. 53-64.

4. Лісогор Л. С. Європейський досвід прогнозування потреби у робочій силі в контексті формування інноваційних перспектив трансформації зайнятості в Україні / Л. С. Лісогор // Ринок праці та зайнятість населення. - 2016. - № 1. - С. 17-20.
5. Петрова І. Л. Інноваційний сегмент ринку праці: оцінка тенденцій та перспектив / І. Л. Петрова // Демографія та соціальна економіка. - 2018. - № 1. - С. 166-180.
6. Шаульська Л. В. Проблеми та можливості активізації освітнього потенціалу у становленні соціальної відповідальності в Україні / Л. В. Шаульська // Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2013. – С.100-110.
7. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: Монографія / О.В. Макарова; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.
8. Войналович І. А. Освітні чинники підвищення конкурентоспроможності робочої сили України: Дис... канд. екон. наук: 08.00.07 / І. А. Войналович; ІДСД. – К., 2013. – 274 с.
9. Лісогор Л. С. Освітні чинники забезпечення інноваційного людського розвитку / Л. С. Лісогор // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2008. – №3 (30). – С. 421-424.

науковий журнал
«ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ»

випуск №1 (29)

друкується за авторською редакцією

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей.

Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали.