

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО

**ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

Електронне наукове видання

Випуск 10

Миколаїв

2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Стройко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Заступник головного редактора:

Іртицева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Відповідальний секретар:

Данік Наталія Вадимівна, кандидат економічних наук, доцент (доцент кафедри фінансів Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Члени редакційної колегії:

Бородіна Олена Михайлівна, Ph.D, професор економіки (професор, "Банковні інститут висока школа а.с.", м. Прага, Чехія).

Бузько Ірина Романівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з науково-педагогічної роботи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля).

Булатова Олена Валеріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з наукової роботи Маріупольського державного університету).

Дейнеко Людмила Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України).

Кіщак Іван Теодорович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Клисинські Януш, доктор економічних наук, професор (професор кафедри спортивного маркетингу Техніко-Гуманітарної академії м. Бельсько-Бяла, Польща).

Мартинюк Володимир Петрович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки Тернопільського національного економічного університету).

Ніколаєнко Наталія Олександрівна, доктор політичних наук, доцент (завідувач кафедри політології Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Стукало Наталія Вадимівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара).

Сухоруков Аркадій Ісмаїлович, доктор економічних наук, Заслужений економіст України, професор (Радник при дирекції Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України).

Хвесик Михайло Артемович, академік НААН, доктор економічних наук, заслужений діяч науки і техніки України, професор (директор Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України).

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки та менеджменту Херсонського державного університету).

Шиян Дмитро Вікторович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Agata Malak-Rawlikowska, dr inż, Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego.

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 29 грудня 2014 року № 1528 (Додаток № 11)

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(Протокол № 18 від 12.04.2016 р.)**

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.64

Аванесова Н.Е.
*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва і архітектури*

Бардакова О.Ю.
*студентка
Харківського національного університету будівництва і архітектури*

ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НЕДОЛІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

RAISING FUNDS FOR UKRAINIAN BANKS: THE MAIN PROBLEMS AND SHORTCOMINGS IN THE FINANCIAL CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується сучасний стан депозитної бази, порушується проблема зменшення частки позабанківського обігу грошей, розглянуті основні проблеми та недоліки залучення коштів комерційних банків в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні, наведені лідери та аутсайди серед українських банків на депозитному ринку України.

Ключові слова: депозити, боргові цінні папери, залучені кошти, зовнішні запозичення, акумульовані кошти, внутрішні ресурси банку, капітал.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется современное состояние депозитной базы, поднимается проблема уменьшения доли внебанковского обращения денег, рассмотрены основные проблемы и недостатки привлечения средств коммерческих банков в условиях нестабильной экономической ситуации в Украине, приведены лидеры и аутсайдеры среди украинских банков на депозитном рынке Украины.

Ключевые слова: депозиты, долговые ценные бумаги, привлеченные средства, внешние заимствования, аккумулярованные средства, внутренние ресурсы банка, капитал.

ANNOTATION

This article examines the current state of the Deposit base, the problem of reducing the share of off-banking circulation of money, the main problems and disadvantages of raising funds to commercial banks in the conditions of unstable economic situation in Ukraine and the leaders and outsiders among Ukrainian banks in the Deposit market of Ukraine

Keywords: deposits, debt securities, borrowed funds, external borrowings, accumulated funds, internal resources of the Bank capital.

Постановка проблеми. У ХХІ ст. ринок фінансових послуг є одним із найважливіших і невід'ємних складових частин ринкової економіки. Саме тому інтерес до різних аспектів його діяльності та методів управління ним безперервно зростає. Сучасний ринок фінансових послуг України представлений банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, компаніями, що спеціалізуються на операціях із цінними паперами, кредитними спілками та іншими суб'єктами. Однак найрозвинутішою є саме банківська система, вона є важливим еле-

ментом будь-якої країни, оскільки, мобілізуючи тимчасово вільні кошти, перетворює їх на капітал, що працює.

Індикатором визначення стану вітчизняної економіки країни є банківська система, тому для розв'язання системних питань розвитку країни необхідно вирішення основних проблем у функціонуванні банків. Основною проблемою банківської системи України є дефіцит фінансових ресурсів. Пошук шляхів подолання цієї проблеми є актуальним і пояснює зосередження уваги на дослідженні сучасного стану депозитної бази банків та методів її збільшення, використання яких дасть змогу вирішити актуальні питання діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню ресурсної бази комерційних банків за допомогою депозитів в адекватних до умов розвитку вітчизняної економіки обсягах приділялося чимало уваги у працях вітчизняних та закордонних науковців і банкірів-практиків. Вагомий внесок у вирішення теоретичних та практичних питань управління депозитними ресурсами зробили такі фахівці: М. Алексеєнко, Ф. Аллен, І. Бланк, З. Васильченко, Д. Ванькович, О. Васюренко, А. Вожжов, В. Геєць, Д. Даймонд, О. Дзюблюк, О. Заруба, О. Кіреєв, Р. Коттер, І. Лютий, В. Міщенко, А. Мороз, М. Савлук, І. Сало, Т. Смовженко, М. Крупка, Т. Остапишин, С. Павлюк, Д. Полфреман, П. Роуз, В. Усоскін, І. Федосик, Ф. Шпиг та ін. Аналіз та узагальнення наукових праць, присвячених досліджуваній темі, виявили необхідність удосконалення як теоретичних, так і практичних розробок та зумовили мету і завдання даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залучені кошти банку – це сукупність коштів на поточних, депозитних та інших рахунках юридичних та фізичних осіб, на рахунках гро-

мадських організацій, різноманітних суспільних фондів, які використовуються в активних операціях із метою отримання прибутку чи забезпечення ліквідності банку [1].

Різні вчені наводять декілька класифікацій залучених коштів банку залежно від різних характеристик: від строку та порядку повернення коштів, від виду валюти, в якій залучаються кошти, від категорії вкладників, за способом оформлення вкладу, за характером сплати відсотків тощо.

Проте особливості залучених грошових коштів більш детально відображають їх розподіл за економічним змістом. Із цієї точки зору існує дві форми залучених коштів – депозити та боргові цінні папери. У банківській практиці залучені кошти часто називають депозитними зобов'язаннями, тому що і вклади, і боргові цінні папери мають однакову депозитну природу. Більш детальну класифікацію зображено на рис. 1.

Діяльність банків безпосередньо пов'язана з перерозподілом грошових ресурсів, які тимчасово вивільняються в процесі кругообігу капіталів підприємств, а також грошових коштів населення.

Банки є посередниками між суб'єктами економічних відносин, які нагромаджують тимчасово вільні кошти через те, що їхні надходження перевищують витрати, та учасниками економічного обороту, які потребують додаткового капіталу, оскільки їхні витрати, навпаки, перевищують надходження. Таким чином, банки надають власникам коштів можливість зберігати їх у формі різноманітних вкладів, що приносять дохід у вигляді процента та забезпечують належний рівень ліквідності.

Депозит – це кредитні відносини, що виражають передачу грошових коштів чи інших високоліквідних активів їх власником банку на засадах строковості та платності зі збереженням

права вкладників розпоряджатися ними відповідно до режиму рахунку і підлягають поверненню після закінчення терміну дії депозитної угоди. Вклад, таким чином, може розглядатися як один із специфічних видів кредиту, що його надає власник коштів банку.

Якщо порівнювати процентні ставки за кредитами та депозитами, то процент по депозиту нижчий на відміну від плати за кредит, тому саме при депозитних операціях можна більш точно визначити сутність комерційної діяльності банків – платити за депозит менше, а розміщувати залучені кошти в кредити за вищу плату.

Суб'єктами депозитних операцій виступають банки та фізичні й юридичні особи. У ході операції банки відіграють роль позичальника, а фізичні і юридичні особи – кредитора. Об'єктами виступають кошти, що передані банку на умовах депозитної угоди.

Акумулявання коштів на депозитних рахунках за допомогою різних методів передбачає формування їх обсягу та структури на різних рівнях економічної системи, тобто на рівнях регіону, країни, світу.

Розглянемо більш детально динаміку депозитів у національній та іноземній валютах (рис. 1) [2].

З рис. 1 можна побачити, що частка депозитів у гривні значно спала з початку 2015 р., що є негативним фактором розвитку депозитних операцій, та банківської системи в цілому.

Четвертий квартал 2013 р. став переломним моментом, що зупинив позитивну тенденцію розвитку депозитних операцій. Із початку 2014 р. спостерігалось масове вилучення депозитів із банків, що зменшило ресурсний потенціал банків, спричинило розрив показників ліквідності. Відтік депозитів із банківських рахунків та поглиблення розриву ліквідності пояснюються низкою факторів, до яких можна віднести:

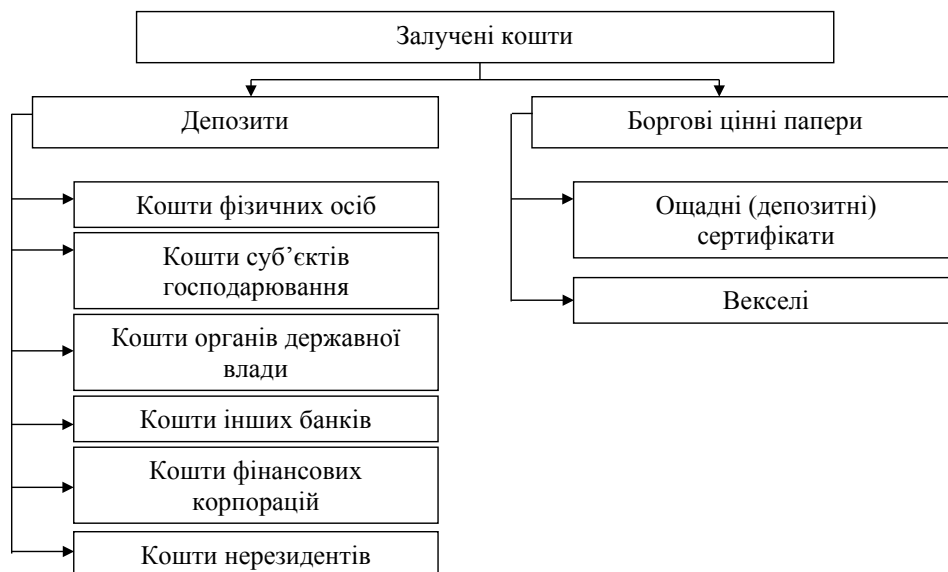


Рис. 1. Класифікація залучених коштів



Рис. 2. Динаміка депозитів у національній та іноземній валютах за період 2009–2015 рр.

– поширення паніки серед клієнтів банків у зв'язку з низьким рівнем поінформованості про причини світової фінансової кризи;

– збільшення обсягу заборгованості українських банків перед західними фінансовими установами у зв'язку з девальвацією гривні;

– дефіцит фінансових ресурсів і зниження обсягів міжбанківського кредитування;

– поглиблення проблем у проведенні розрахунків за зовнішніми боргами банків у зв'язку з дефіцитом іноземної валюти в країні.

На рис. 2. показано лідерів та аутсайдерів за приростом гривневих депозитів фізичних осіб серед українських банків.

Із рис. 2 бачимо що лідерами ринку депозитів за абсолютним приростом гривневого роздрібного депозитного портфелю за дев'ять місяців 2015 р. були: «ПриватБанк» (6,6 млрд. грн.), «Ощадбанк» (2,0 млрд. грн.), «Укргазбанк» (1,2 млрд. грн.). Найбільше скорочення роздрібного депозитного портфелю в національній валюті за дев'ять місяців 2015 р. зафіксоване в таких банках: «Укрексімбанк» (-0,9 млрд. грн.), «Unicredit Bank» (-0,7 млрд. грн.), «Кристалбанк2» (-0,6 млрд. грн.)

Головною проблемою кризових ситуацій у банківській сфері є порушення дисбалансу між внутрішніми ресурсами банків та ресурсами, запозиченими на зовнішніх ринках. Українські банки через нестачу довгострокових кредитних ресурсів активно залучали кошти на міжнародних фінансових ринках. У гривневому еквіваленті загальна сума зовнішніх запозичень сягає близько 62 млрд. грн., коли усі депозити, залучені банківською системою, станом на 01.01.2015 р. становили 280,1 млрд. грн.

Вирішенням проблеми даної ситуації є активізація державної політики стимулювання заощаджень домогосподарств, що сприятиме розвитку банків і створить стабільну основу для зміцнення фінансового потенціалу банківської системи в довгостроковій перспективі.

Збільшення іноземного капіталу в банківському секторі України дає змогу розв'язати декілька важливих проблем, а саме:

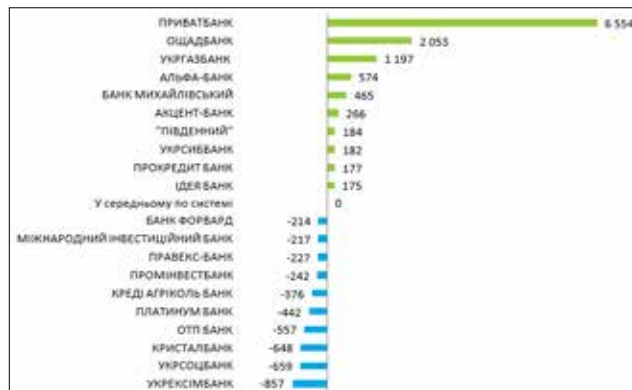


Рис. 3. Лідери та аутсайдири за приростом гривневих депозитів фізичних осіб серед українських банків [2]

1) Збільшення обсягів фінансових ресурсів у банківській системі.

2) Збільшення довгострокових пасивів банків.

3) Диверсифікація банківських активів та пасивів.

4) Збільшення капіталу банків.

5) Зменшення вартості залучених ресурсів за рахунок конкуренції між ринком корпоративних облігацій та ринком банківських кредитів, а також диверсифікації банківських ризиків.

Треба відзначити, що українські банки неефективно використовують залучені ресурси. Головним спрямуванням ресурсів є кошти, направлені на споживче кредитування фізичних осіб, тоді як ефективніше було б спрямувати їх на фінансування реального сектора економіки, який забезпечує ріст ВВП країни.

Позитивним явищем, яке вплинуло б на даний показник, є кредитування банками галузі реальної економіки на зменшення енергозатратності великих підприємств (оновлення основних засобів, закупівля енергозберігаючих технологій), на яких фактично існує наша економіка.

Іншою проблемою є відсутність внутрішнього ринку збуту. Потрібно, щоб активні гравці ринку, банки та держава змогли домовитися і простимулювати внутрішнього споживача через банківську систему за допомогою кредитів. Це дало б змогу диверсифікувати ризики, які несе світова фінансова криза.

Наступним негативним наслідком залучення банками ресурсів на міжнародних фінансових ринках є підвищення рівня доларизації економіки, що послаблює керованість грошово-кредитного ринку та збільшує частку неповернених кредитів.

Заборгованість банків за іноземними кредитами становить 16 млрд. доларів США, тому проблеми у споживчому кредитуванні (весь портфель оцінюється в 125 млрд. грн., або 15–16 млрд. доларів США) можуть призвести до дефолту банківської системи. У цій ситуації НБУ повинен виробити систему заходів з упорядкування діяльності українських бан-

ків щодо кредитування населення за рахунок зовнішніх запозичень.

Зовнішній борг України на початок 2016 р. становить 79,8%, або 186,854 млрд. грн., а внутрішній – 20,2%, або 47,41 млрд. грн. Експерти прогнозують, що станом на 31 грудня 2016 р. частина зовнішнього боргу в загальній сумі державного боргу складе 64,5%, а внутрішнього боргу – 35,5% [3].

Саме за рахунок залучених у МВФ коштів можна забезпечити обслуговування зовнішніх корпоративних зобов'язань для рефінансування банківської системи і стабілізації валютного курсу.

Висновки. Отже, динаміка показників депозитної діяльності банків України починаючи з 2013 р. має негативну тенденцію.

Формування ресурсної бази банків за рахунок зовнішніх запозичень є небезпечним, оскільки підвищується валютний ризик і збільшується ризик залежності української банківської системи від політики іноземних установ-кредиторів.

Одним із стратегічних пріоритетів розвитку банківської системи України є зменшення частки позабанківського обігу грошей, зокрема тієї, що отримана шляхом транскордонних переказів.

Якісне інформаційне забезпечення діяльності банків дасть змогу залучати більший обсяг депозитів від фізичних та юридичних осіб, забезпечить прозорість банківської діяльності, передбачити ймовірні системні кризи та мінімізувати ризики. Роль інформаційного забезпечення механізму формування депозитних

ресурсів банками зростає швидкими темпами, тому банкам доцільно періодично друкувати детальну інформацію про власну діяльність у засобах масової інформації. Слід внести зміни до структури розкриття фінансової звітності, яка публікується в офіційних виданнях НБУ. Вона повинна сприяти підвищенню прозорості банківської системи, забезпечувати користувачів банківських послуг детальною інформацією про кожен банк, його клієнтів, пріоритети ресурсної політики. Переважання в ресурсному потенціалі вітчизняної банківської системи депозитних ресурсів визначатиметься ефективністю проведення політики НБУ та подальшим розвитком світової фінансової системи.

Для того щоб вирішити проблему залучення коштів українськими банками на міжнародних фінансових ринках, необхідно в першу чергу обмежити найризиковіші банківські операції, надати підтримку експортним операціям та стимулювати кредитування виробничого сектора, активізувати державну політику стимулювання заощаджень домогосподарств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції : [підручник] / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна [та ін.] ; за заг. ред. А.М. Мороз ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Аналітичний огляд банків України. Депозити 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slideshare.net/kornellio/2015-september-53254046>
3. Національний Банк України. Зовнішній борг України на кінець I кварталу 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174>

УДК 658.620

Дулюк В.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
факультету управління фінансами та бізнесом
Львівського національного університету імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ КРИТЕРІЙ РАЦІОНАЛЬНОГО ЕНЕРГОВИКОРИСТАННЯ

SOCIO-ECONOMIC CRITERION OF RATIONAL ENERGY USE

АНОТАЦІЯ

Функціонування глобальної економічної системи вимагає забезпечення процесу суспільно-економічного відтворення відповідно у світовому масштабі. У результаті ігнорування принципів рівноваги в природі, пов'язаному з нераціональним використанням енергоресурсів Землі, господарська діяльність самої людини прискорює катастрофічні наслідками існування людської цивілізації. Це відбувається і тому, що людське суспільство господарює за законами політичної економії, а Всесвіт живе за законами фізичної економії. Людське суспільство є лише елементом природи, та коли діяльність людства по задоволенню своїх потреб набула глобальних масштабів, повернення до вимог дії законів фізичної економії є безумовним. Тому у цій статті ми намагаємося зробити спробу знайти спосіб мотивації економічної діяльності по збільшенню використання чистої енергії та фотосинтезу у господарській діяльності на противагу енергії, накопиченій за період еволюції у вуглеводневих ресурсах.

Ключові слова: сонячна енергія, чиста енергія, енергетична криза, коефіцієнт енергетичної ефективності виробництва, соціально-економічна оцінка енергетичних ресурсів.

АННОТАЦИЯ

Функционирование глобальной экономической системы требует обеспечения адекватного процесса общественно-экономического воспроизводства. В результате игнорирования принципов равновесия в природе, связанного с нерациональным использованием энергоресурсов Земли, хозяйственная деятельность самого человека ускоряет катастрофические последствия существования человеческой цивилизации. Это происходит и потому, что человеческое общество хозяйствует по законам политической экономии, а Вселенная живет по законам физической экономии. Человеческое общество является лишь элементом природы, и когда деятельность человечества по удовлетворению своих потребностей приобрела глобальные масштабы, возврат у требованиям действия законов физической экономии является безусловным. Поэтому в этой статье мы пытаемся сделать попытку найти способ мотивации экономической деятельности по увеличению использования чистой энергии и фотосинтеза в хозяйственной деятельности в противовес энергии, накопленной за период эволюции в углеводородных ресурсах.

Ключевые слова: солнечная энергия, чистая энергия, энергетический кризис, коэффициент энергетической эффективности производства.

ANNOTATION

The analysis of the last tendencies is carried out in relation to forming of basic types of agricultural production of Ukraine on this stage of reformation of industry. On the basis of criteria and indexes of the use of energy resources certainly features and factors of efficiency of the use of energy resources in the modern agricultural enterprises of different types of corporate to the proper, management and organization.

Keywords: solar energy is clean energy, energy crisis, rate of energy efficiency, socio-economic evaluation of energy resources.

Вступ. Проблеми неефективного використання енергетичних ресурсів та завдання пошуку соціально-економічно обґрунтованих

способів задоволення потреб людства нині є актуальними, як ніколи. Для економіки України виробництво чистих видів енергії та виробленої в результаті інтенсифікації аграрного виробництва, за рахунок удосконалення принципів фотосинтезу, має дедалі більшу актуальність, у контексті пошуку нашого місця у системі світового поділу праці. Фактори енергоощадливості, що визначають ефективність сільськогосподарського виробництва, виділяють як найпріоритетний чинник ефективності господарювання. Саме модель виробництва, побудованого на засадах енергоощадливості, може мати потенціал самовдосконалення і очолювати науково-технічний прогрес у галузі.

Постановка проблеми. Основою промислової цивілізації є великомасштабне і везростаюче споживання енергії як у сфері виробництва, так і побуту. Але це споживання енергії минулих періодів земної еволюції, тобто накопиченої про запас на гірші часи. Нині енергія сонячної радіації могла б забезпечити потребу землян, але її варто освоювати, а для цього виробничі відносини повинні мотивувати виробництво товарів і послуг з допомогою чистої енергії та енергії фотосинтезу. Тому ми ставимо перед собою завдання пошуку критеріїв енергоощадного господарювання і підвищення мотивації такої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Подібні погляди знайшли, свого часу, певне поширення в науковій літературі. До найбільш дотичних з нашою точок зору в галузі раціонального енерговикористання варто віднести дослідження таких авторів, які вважають, що об'єктивної необхідності соціально-економічної оцінки природних ресурсів вимагає дія загальних економічних законів та їхні роль і зміст у процесі виробництва, а ступінь цієї необхідності диктується рівнем розвитку матеріального виробництва та характером способу виробництва.

Оскільки дискусійним до нині є розуміння терміна «економічна оцінка» як в загальному розумінні, так і щодо енергетичних ресурсів. Автор Г.М. Мкртчян при визначенні розміру втрат, які завдає виробництво довікллю, стверджує, що необхідно передусім мати інформацію про цінність природних ресурсів і умов як

благ, з точки зору їх корисності, тобто здатності задовольняти певні потреби суспільства [1, с. 92]. І такою інформацією є їх економічна оцінка – міра суспільно-економічного ефекту, що ними забезпечується. Соціально-економічна оцінка природних ресурсів також розуміється як грошовий вираз економічної ефективності природних благ, які отримують при їх споживанні. А.К. Гофман під системою економічних оцінок природних ресурсів розуміє систему централізовано встановлених народногосподарських нормативів ефективності експлуатації природних багатств [2, с. 67]. Економічну ефективність природних ресурсів О.О. Мінц бачить як урахування впливу закономірних територіальних відмінностей у природних властивостях ресурсів і їх джерел на продуктивність суспільної праці [3, с. 94]. Під соціально-економічною оцінкою енергетичних ресурсів у широкому значенні слова інші автори вбачають їхню якісну та кількісну характеристику як чинників та умов виробництва, що застосовується для оптимального задоволення суспільних інтересів і визначення питомої ваги природних ресурсів у формуванні вартості кінцевого продукту. Як бачимо, поняття «критерій соціально-економічної ефективності природних ресурсів» тлумачиться неоднозначно.

Функціонування будь-якої економічної системи, а тим більше глобальної, вимагає забезпечення процесу суспільно-економічного відтворення. Тобто ми, вже вчора і сьогодні повинні були дбати про прийдешнє завтра для нас самих і наступні покоління людей. А саме: сформувати адекватні суспільно-виробничі відносини, що відповідають об'єктивно існуючим законам природи.

Вислів відомого фізика Ервіна Шрьодінгера: «жити – означає всмоктувати в себе порядок з природного навколишнього середовища», підтверджує, що економічна діяльність людини повинна опиратись на фізичні закони всесвіту [4, с. 9].

Ціллю статті є визначення соціально-економічного критерію раціонального використання енергоресурсів Сонця наявних на Землі у вигляді вуглеводневих запасів а також отримуваних у вигляді постійної сонячної радіації. А також пошук засобів до мотивації використання чистої енергії та фотосинтезованої у сільськогосподарській продукції. Соціально-економічну спрямованість критерія енергоощадності ми, у першу чергу, бачимо у пріоритетності використання для задоволення економічних потреб людини сьогодишньої енергії Сонця і заощадження запасів енергії, накопиченої протягом довгого періоду еволюції у корисних копалинах за для виживання людської цивілізації у майбутньому. Основним у процесі досліджень став метод логічного аналізу.

На Землі не існує інших джерел енергії, окрім сонячної. Функції живої речовини та біосфери в цілому полягають у засвоєнні, накопи-

ченні, трансформації та перерозподілі цієї вільної енергії, яка є джерелом життя.

Людина також включена у цей кругообіг, використовуючи акумульовану енергію та речовину для задоволення своїх потреб у результаті господарської діяльності.

Різні країни територіально володіють різною кількістю енергетичних ресурсів, накопичених у вигляді вуглеводневих корисних копалин, енергії річок, та площі природного фотосинтезу, але відносини з їх використання регулюються законами політичної а не фізичної економії.

Освоєння використання сонячної енергії є основним фактором, що визначає розвиток матеріальної культури людства і взагалі можливість його подальшого виживання, але виробництво і споживання енергії демонструє низку парадоксів:

- Насамперед це несумірність прямих енергетичних можливостей Сонця (як головного джерела енергії на Землі) та можливостей людини як користувача цієї енергії.

- Інший парадокс стосується цілком реальної можливості енергетичної кризи для людства, при наявності постійного потоку вільної енергії.

В основі обох парадоксів лежить проблема ефективного та доцільного використання цієї енергії, а також суперечності соціально-економічного розвитку світового господарства. Що ставить питання: чому, наприклад, виробляючи на душу кожного із земель величезну кількість енергії, людство не змогло позбутися таких лих, як голод і холод для значної кількості людей? Чому, маючи надзвичайно ефективні засоби і джерела видобування енергії, люди часто споживають ресурси, використання яких для цієї потреби є злочином? Ці та інші приклади свідчать про те, що проблема енергетичної основи життєдіяльності людини є проблемою не лише науки та техніки, а й соціальних наук, зокрема тих що вивчають мотивацію економічної поведінки господарюючих суб'єктів по використанню енергетичних ресурсів Землі.

Тому варто зазначити, що нинішня цивілізація живе значною мірою саме «за рахунок» енергетичного потенціалу, нагромадженого до її виникнення. Спалюючи кам'яне вугілля, нафту, природний газ, люди вводять у нинішній енергетичний баланс фотосинтетичну продукцію минулих геологічних епох. Тому інколи чуємо, що люди вже «спалили», тобто витратили, майже 200 млн років еволюції – нагромаджених за цей час розвитку органічного світу вуглецевих ресурсів.

В основі критерія ефективності енерговикористання лежить еволюція терміна «природокористування». Категорія природокористування розрізняє три аспекти розуміння:

- 1) використання природних ресурсів у процесі суспільного виробництва з метою задоволення матеріальних і культурних потреб суспільства;

2) вплив людства на географічну оболонку Землі;

3) природокористування це сукупність усіх форм експлуатації природо-ресурсного потенціалу і заходів з його збереження, а саме:

а) видобуток і переробку природних ресурсів, їх відновлення чи відтворення;

б) використання та охорону природних умов середовища проживання;

в) збереження, відтворення (відновлення) екологічної рівноваги природних систем, що служить основою збереження природо-ресурсного потенціалу суспільства.

Механізм господарювання у сфері природокористування є системою заходів з управління, планування та економічного стимулювання, спрямованих на раціональне природокористування.

Об'єктивним критерієм винесення рішень для альтернативних стратегій використання довкілля служить економічна оцінка природних ресурсів.

Під системою економічних оцінок природних ресурсів розуміють перелік централізовано встановлених нормативів максимально можливих затрат на збереження певного природного блага і нормативів мінімально можливої ефективності використання природних ресурсів.

Економічна оцінка природних ресурсів це грошовий вираз довготермінового ефекту від їх використання. Грошова оцінка природних ресурсів необхідна для економічного обґрунтування вкладень у відтворення, охорону і раціональне використання природних багатств та вибору найсприятливішого із позицій суспільного інтересу засобу їх утилізації.

Термін «природні ресурси» можна значною мірою вважати синонімом енергетичні ресурси, адже вони є джерелом фізичної і духовної енергії людства.

Але необхідність визначення економічної оцінки природних ресурсів було визнано суспільством не відразу через еволюцію його відношення до категорії природокористування.

Спочатку в економічній думці панувала концепція: «безкоштовності природних ресурсів» і методологічно не потрібно їх оцінювати коли вони не є об'єктами купівлі-продажу. Тому такий методологічний підхід був теоретичною базою для екстенсивного розвитку промисловості і сільського господарства. Після вичерпання найбагатших родовищ сировини і придатних сільськогосподарських земель почала рости собівартість вироблюваної продукції. Тоді стало зрозумілим помилковість уявлень про безкоштовність природних ресурсів та їх невичерпність.

І саме з 80-х років почалась наукова дискусія про необхідність економічної оцінки природних ресурсів на основі певних вартісних критеріїв. Отже питання про економічну оцінку природних ресурсів постало лише, коли людство відчувало нестачу ресурсів у процесі господарської діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми енергоощадності невідкладно гостро постало тепер, але вирішувати її ефективно можна в системі координат глобальної економіки. На нашу думку, саме тому критерій оцінка має відображати граничну корисність енергетичного ресурсу для суспільства сьогодні і в майбутньому за аналогією процесу дисконтування.

Тому логічним є мотивація якнайповнішого використання енергії сонячної радіації сьогодні і заощадження енергозапасів у корисних копалинах до гірших часів, адже вони є основою інтенсифікації і у сфері фотосинтезу. І доки сьогодні є альтернатива запасам, їх потрібно заощаджувати – це і є соціально-економічним критерієм енергоощадного господарювання.

Енергетичний базис звільняє залежність людини від природного довкілля. Тому людство завжди прагнуло розширити енергетичну основу свого життя, роблячи це: за рахунок використання дедалі значніших запасів вуглеводнів, та через інтенсифікацію тих екосистем, в котрих протікає людське життя. З певними застереженнями ці шляхи можна назвати, відповідно, екстенсивним та інтенсивним, хоча різниця між ними нерідко вельми умовна. З екстенсивним розширенням енергетичної бази життєдіяльності ми зустрічаємося повсякчас і на всіх рівнях організації людських спільнот коли використовуються раніше акумульовані джерела енергії.

Інтенсивний шлях – інший, він пов'язаний з оптимізацією використання певних ресурсів чи такою трансформацією довкілля, за якої воно дає найбільшу енергетичну віддачу, використовуючи сьогоднішню енергію сонця. Така ж логіка лежить і в сучасній технології виробництва біогазу, коли органіка від домашньої худоби знову використовується для задоволення потреб в опаленні, чи сільськогосподарська продукція переробляється на біодизель чи етанол.

Порівняння обох шляхів свідчить про неодоливу їхню цінність та потенції: хоча переважає поки що перший шлях – екстенсивного розширення енергетичної основи людського життя. Нині сукупні енергетичні витрати людства майже досягають річного показника фотосинтезу на Землі, але це відбувається і за рахунок енергетичних ресурсів, накопичених у минулі геологічні епохи (вугілля, нафта, газ).

Використовувану енергію поділяють на:

- первинну – ту, що міститься в первинних природних джерелах (падаючій воді, добутому вугіллі, нафті, газові тощо),
- вторинну – перетворену форму попередньої (електричний струм, пальне).

Історична динаміка структури сукупного енергобалансу людства свідчить, що поряд із розширенням використання різних джерел енергії відбувається інтенсифікація їх використання та зменшується частка первинної енергії і зростає – вторинної.

Основним мотивом економічної діяльності в ринковій економіці є отримання прибутку, тобто вартості більшої ніж авансована в процес виробництва. По-скільки вся економічна діяльність людини проходить в умовах замкненої енергетичної системи Землі де єдиним джерелом енергії є сонячне випромінювання тому ми можемо задовольняти свої потреби за рахунок «вчорашньої», накопиченої в природних ресурсах енергії, або фото-синтезованої сьогодні у сільськогосподарській продукції. Згідно із теорією трудової вартості з боку аналізу економічної діяльності людини та другого закону термодинаміки, як характеристики симбіозу людини в замкненому фізичному просторі одержуємо в результаті, що коли хтось отримує прибуток, то інший втрачає вартість або енергію. У зв'язку з цим прибуток не завжди вчасно і реально мотивує господарюючих суб'єктів до реалізації стратегічних завдань економічного розвитку, а лише диференціює результативність діяльності. Тому, на нашу думку, поряд з вартісними (суб'єктивними) показниками господарювання варто застосовувати фізичні (об'єктивні) показники результатів економічної діяльності.

Таким показником може бути коефіцієнт енергетичної ефективності виробництва: який свідчить про відношення енергії, отриманої в результаті господарської діяльності, до затраченої на сам процес виробництва. Історична його динаміка відображає зменшення кількості виробленого корисного продукту на одиницю витраченої енергії. Підраховано, що для підсічно-вогневого землеробства (район басейну р. Конго) КЕ становить 1:65, вирощування кукурудзи за допомогою добрив (Нігерія) характеризується КЕ 1:10, виробництво кукурудзи в США – 1:2, виробництво хліба – 1:0,525, молока – 1:0,374, бройлерів – 1:0,10, салату (в теплицях) – 1:0,0033 (останні показники по Великобританії) [5, с. 34]. Отже, на одиницю виробленої продукції із розвитком цивілізації витрачається дедалі більше первинної енергії, що підтверджується збільшенням витрат добрив на підвищення урожайності.

Тому в сучасних умовах сталий розвиток освоєння енергії сонця набуває все більшої актуальності, але у гонитві за негайним ефектом та обсягами не слід ігнорувати віками випробувані, відновні та екологічно чисті джерела енергії, до яких належать і ресурси сільськогосподарського виробництва.

У сучасному глобалізованому світі на одному полюсі знаходяться промислово розвинені держави, основою добробуту у яких є використання енергії фотосинтезу минулих періодів земної еволюції, акумульованої у вуглеводнях, а на іншому країни, що задовольняють потреби своїх громадян продуктами які виробляються у сільському, лісовому, водному господарствах з використанням фотосинтезу сьогодення. Виникає методологічне запи-

тання: «Якою повинна бути гранична вартість виробленої продукції, з позиції використаної для її виробництва енергії, в аспекті виживання людської цивілізації на Землі, за умов очевидної вичерпуваності накопичених енергетичних запасів?» Зрозуміло, що доки є вільні сільськогосподарські площі можна при низькій інтенсифікації виробництва вирощувати ріпак для біодизеля, але варто пам'ятати і про масу голодних сьогодні на планеті та про завтра, що неминуче настане, і для нього може не вистачити ресурсів для інтенсифікації виробництва.

Збалансоване використання біоресурсів у аграрному виробництві є основою ефективного функціонування та управління галуззю. Це означає, що виробництво продукції для продовольчих, кормових та енергетичних цілей, при одночасному покращенні родючості ґрунтів не повинно суперечити здоровому глузду: наприклад, продовольство-енергія.

Висновки. Сучасний стан задоволення суспільних потреб у глобальному світі склався таким чином, що у промислово розвинених країнах виробництво товарів відбувається здебільшого з використанням енергії вуглеводнів, лише близько 10% використовується чиста енергія. Країни, що розвиваються, та інші країни, де проживає основна кількість населення планети, є переважно аграрними країнами і продукція їхнього виробництва застосовує енергію фотосинтезу. Звідси логіка виживання людства вказує на те, що критерій соціально-економічної ефективності енерговикористання повинен враховувати цей факт і мотивувати до використання сьогоденної енергії сонячної радіації або у вартісному виразі компенсувати існуючий перекис у структурі світового поділу праці. Для сільського господарства України є підстави виділити два типи аграрного виробництва, що визначилися за роки незалежності соціально-економічним протистоянням різних типів корпоративної та приватної власності в сільськогосподарських підприємствах. Така особливість характеризується різними підходами організації виробництва з точки зору критеріїв енергоспоживання. Великі агрохолдинги, інтенсифікуючи виробництво, для збільшення урожайності застосовують енергію вуглеводневих ресурсів, тому наслідком їх діяльності є істотні відмінності щодо енергетичної ефективності та конкурентоспроможності галузі в цілому відносно фермерських та селянських господарств. Питання соціально-економічного критерію використання енергетичних ресурсів може бути вирішеним за умови всебічного порівняння ефективності різних типів і форм господарювання та наслідків їх функціонування для українського села.

Тому нині варто переглянути критерії оцінки вартості засобів існування, на основі врахування енергозатрат на їх виробництво.

Пріоритетним повинно стати виробництво товарів вироблених за допомогою чистої енергії та фотосинтезу, а не виробництво з використанням запасів енергії накопиченої у вуглеводневих ресурсах. І це повинно знайти відображення у грошовому вимірі. Існує досить екологічних проблем, спричинених енергетикою, що посилюється в умовах несправедливого соціального та міжнародного устрою.

Завдання раціонального використання сонячної енергії на Землі може бути успішно вирішеним за умов приведення існуючих виробничих відносин до вимог дії фізичних законів і встановлення політичної справедливості та відповідного світопорядку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мкртчян Г.М. Методы оценки эффективности освоения природных ресурсов / Г.М. Мкртчян. – Новосибирск : Наука, 1984. – 293 с.
2. Гофман К.Г. Экономическая оценка природных ресурсов. – М. : Экономика, 1980. – С. 234.
3. Минц А.А. Экономическая оценка естественных ресурсов. Научно-методические проблемы учета географических различий в эффективности использования / А.А. Минц. – М. : Мысль, 1972. – 303 с.
4. Крисаченко В.С. Екологічна культура: теорія і практика : навч. посібник. – К. : Заповіт, 1996. – 352 с.
5. Лавров С.Б., Сдасюк Г.В. Этот контрастный мир. Географические аспекты некоторых глобальных проблем. – М., 1985.

УДК 330.3

Дунська А.Р.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***Жалдак Г.П.***кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***ЦІНОВА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ
ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ****PRICE ELASTICITY OF DEMAND AS BASIS
EFFECTIVE MANAGEMENT DECISIONS****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена дослідженню цінової еластичності попиту. Обґрунтовано ідею про врахування коефіцієнту еластичності під час прийняття управлінських рішень керівниками підприємств. Узагальнено та статистично оброблено фактичні дані стосовно продажу промислової, сільськогосподарської продукції та продукції сфери послуг за 2013 та 2014 роки. Числові характеристики цінової еластичності були розраховані за допомогою загальної формули еластичності. Відповідно до проведеного дослідження зроблено внесок у розвиток економічної науки через дослідження категорії «еластичність» та виявлення її зв'язку із стратегічною діяльністю підприємства. Визначено можливості ціноутворення як елементу ухвалення ефективних управлінських рішень на вітчизняному ринку.

Ключові слова: цінова еластичність попиту, промисловість, сільське господарство, сфера послуг, управлінські рішення, ціноутворення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию ценовой эластичности спроса. Обоснована идея об учете коэффициента эластичности при принятии управленческих решений руководителями предприятий. Обобщены и статистически обработаны фактические данные о продаже промышленной, сельскохозяйственной продукции и продукции сферы услуг за 2013 и 2014 годы. Числовые характеристики ценовой эластичности были рассчитаны с помощью общей формулы эластичности. Согласно проведенному исследованию сделан вклад в развитие экономической науки через исследование категории «эластичность» и выявление ее связи со стратегической деятельностью предприятия; сделаны выводы о возможности ценообразования как элемента принятия эффективных управленческих решений на отечественном рынке.

Ключевые слова: ценовая эластичность спроса, промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг, управленческие решения, ценообразование.

ANNOTATION

Submitted article is devoted to investigation of price elasticity of demand. Grounded idea elasticities consideration in decision-making by enterprise managers. Overview and statistically processed actual data on the sale of industrial, agricultural products and products of the service sector for 2013 and 2014. The numerical price elasticity properties were calculated using the general formula elasticity. Revealed that current prices for industrial enterprises and service demonstrate the point elasticity coefficient higher than one. According to the study contributed to the development of economic science through research category «elasticity» and identifying its relationship with the

strategic activities of the company. Based on the results conclusions about pricing opportunities as part of making effective management decisions in the domestic market.

Keywords: price elasticity of demand, industry, agriculture, services, management decisions, pricing.

Постановка проблеми. Успішність діяльності підприємств певним чином залежить від урахування менеджерами дії економічних законів і категорій. Серед основних економічних категорій, яку варто використовувати при виборі та обґрунтуванні управлінських рішень є еластичність. За умов економічного спаду економіки, що супроводжується інфляцією, зниженням виробництва та споживання, визначальною категорією для прийняття ефективних управлінських рішень є цінова еластичність попиту. Аналіз коефіцієнта цінової еластичності попиту надасть можливість вітчизняним підприємствам грамотно розпоряджатися ресурсами підприємства, встановлювати ціни на товари чи послуги, оскільки саме ціна є засобом отримання прибутку та одним із важливих інструментів успішної діяльності підприємства, засобом конкурентної боротьби, перерозподілу ресурсів, показником якості продукції, одним із основних чинників, що визначають кон'юнктуру ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За тривалий період часу, протягом якого вчені-економісти досліджують різні аспекти мікроекономічної науки, існує значна кількість праць, присвячених дослідженню цінової еластичності. Найґрунтовніший доробок тут мають А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, Дж. Кейнс, М. Фрідман, П. Самуельсон, М. Портер, Ф. Котлер, М. Туган-Барановський та ін. Поряд із цим останніми роками з'явилася низка робіт вітчизняних і зарубіжних економістів із теорії та практики прийняття управлінських рішень, а саме праці Ф.Ф. Аунапу, К.В. Балдіна, В.І. Варфоломєєва, С.М. Воробйова, Е.І. Вілкаса, В.В. Глуценка, Л.Г. Євланова, Е.П. Исто-

міната, О.І. Ларичева, Б.Г. Литвака, Л. Планкетта, Е.А. Смирнова, Р.А. Фатхутдінова, С.В. Чудновської, В.С. Южаєвої та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За прогнозами, українській економіці у 2016 році не прогнозують зростання, а навпаки, на думку експертів Світового банку, на Україну чекає подальше економічне падіння на рівні 2,3%, та рівень інфляції на рівні 18%. Девальвація гривні відобразилась на зростанні цін. Це у свою чергу спричинило подорожчання на вітчизняні товари, перш за все через зростання його собівартості (зростання цін на паливо, енергоресурси тощо). Поряд з цим розрахунок ціни на товари чи послуги має здебільшого умовний характер, оскільки менеджери підприємств не завжди ураховують зміну попиту на товар, яка викликана зростанням чи зниженням ціни на нього. Це зазвичай призводить до помилкової інтерпретації результатів аналізу та прийняття неефективних управлінських рішень, оскільки величина попиту та ціна товару є взаємопов'язаними. Звісно, такий зв'язок може бути різної сили, що у першу чергу залежить від галузі промисловості, у якій функціонує підприємство та товару, який воно виробляє, що зумовлює проведення подальших наукових розвідок та дослідження значення цінової еластичності попиту як засобу прийняття ефективних управлінських рішень.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд цінової еластичності попиту як основи прийняття ефективних управлінських рішень у мовах невизначеності та ідентифікація найбільш та найменш «чутливих» галузей промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уперше термін «еластичність» був використаний і застосований у науковому аналізі відомим ученим XVII ст., фізиком і хіміком Р. Бойлем при вивченні властивостей газів (знаменитий закон Бойля-Маріотта). Загальне поняття еластичності прийшло в економіку досить пізно. Економічна інтерпретація дефініції еластичності була запропонована А. Маршаллом у 1885 р. Саме він, використовуючи напрацювання класиків А. Сміта та Д. Рікардо і математичної школи в економічній теорії, надав визначення коефіцієнта цінової еластичності попиту. Введення цього поняття в економічну теорію надало можливість значно розвинути статистичні вимірювання. Так, поняття еластичності активно використовується у маркетингових дослідженнях (консалтингові фірми в США беруть від 50 до 75 тис. дол. за підрахунок еластичності для приватних фірм) та є важливим інструментом економічного аналізу, оскільки в науці недостатньо тільки виміряти, необхідно ще й вміти пояснити отриманий результат [3; 4].

Під еластичністю розуміється «чутливість» ринку до зміни цін, доходу або яких-небудь інших показників ринкової кон'юнктури.

Цінова еластичність попиту характеризує зміну попиту на товар під впливом економічних і соціальних чинників, що пов'язані зі зміною цін. Попит може бути еластичним, якщо відсоткова зміна його обсягу перевищує зниження рівня цін, і нееластичним, якщо ступінь зниження цін вище приросту попиту. Отже, сутнісна характеристика попиту полягає у його гнучкості залежно від впливу різних соціально-економічних чинників, зокрема, такого як ціна [4; 5]. Цінова еластичність попиту може бути розрахована за такою формулою:

$$E_p^D = \frac{\% \text{ - ва зміна обсягу попиту}}{\% \text{ - ва зміна ціни товару}}$$

Визначення міри чутливості на продукцію підприємств різних галузей промисловості допоможе визначити рівень попиту та споживчі переваги у використанні певних товарів у майбутньому.

При дослідженні зміни цін і обсягу попиту ми скористувалися даними Державної служби статистики України (індекси цін та обсягу попиту). Визначення коефіцієнтів цінової еластичності попиту проводиться у розрізі трьох сегментів.

Перший сегмент ринку – виробники промислової продукції, – характеризується зниженням поточного обсягу замовлень на виробництво продукції (попиту) до (-51 %); зростанням відпускних цін на продукцію промисловості. Вагомою причиною спаду промисловості стало значне зниження результатів виробничо-господарської діяльності підприємств на Донбасі з 2014 року. У Донецькій області обвал ринку розпочався у липні, у Луганській – у червні. Ще за січень-травень індекс промисловості у Луганській був кращим ніж у середньому по Україні, а через 3 місяці, за січень-серпень, став найгіршим [8].

У більшості областей серйозного зменшення темпів промислового виробництва протягом 2014 року не спостерігалось, за винятком Одеської і Кіровоградської області. У Одеській після великого зростання у 1 кварталі почалася стагнація і поступове зниження індексу і у грудні річний індекс промисловості опустився нижче 100. У Кіровоградській спостерігалось падіння індексу зі 106,5 за підсумками перших 7 місяців до 100,8 за підсумками року з майже щомісячним спадом. Причому ситуація є досить песимістичною, про це свідчать темпи останніх місяців 2014 р. і перших місяців 2015 р. Якщо за підсумками січня-липня 2014 Кіровоградська була третьою за темпами зростання промисловості після Тернопільської і Житомирської з результатом +6,5 %, то за підсумками січня-квітня 2015 вона вже була третьою з кінця, після Донецької і Луганської з результатом -23,2 % [8].

Найвищі темпи росту промислового виробництва (тобто темпи зростання індексів) були зафіксовані у Вінницькій області у вересні-грудні 2014 і Тернопільській у травні-серпні 2014. Позитивну динаміку показала і Закарпат-

ська область, індекс промислового виробництва покращувався щомісяця з березня 2014 (найдовший період серед регіонів), з 92,5 % у січні лютому до 106,1 % за підсумками року. У перші місяці 2015 р. все залишилося приблизно на рівні найгірших останніх двох місяців 2014 р. Падіння промисловості припинилося оскільки Донецька і Луганська області майже перестали функціонувати. Індeksi Донецької і Луганської за підсумками 2015 року покращаться, оскільки теперішній спад це результат дна у порівнянні з порівняно високою базою перших місяців 2014 р. Починаючи з літніх місяців індeksi на Донбасі повинні рости навіть без відновлення промисловості, бо показники місяць/місяць будуть зближуватися [8].

Ураховуючи таку тенденцію розвитку цієї галузі в Україні, варто зазначити, що промисловість все ж таки залишається найважливішою складовою господарського комплексу розвинутих держав світу. Хоча її частка у ВВП провідних країн становить менше, ніж 30%, але важливість промисловості визначається тим, що вона є фундаментом розвитку усіх інших галузей господарства, видів транспорту, сучасних телекомунікацій (Інтернет, телефон, телебачення, радіо). Світова інформаційна система не може функціонувати без використання устаткування й апаратури, що виробляється промисловістю. Сучасна промисловість відіграє вирішальну роль у забезпеченні потреб людей у найрізноманітніших виробках.

Другий сегмент – виробники сільськогосподарської продукції, – характеризуються збільшенням обсягів виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами, збільшенням кількості працівників на підприємствах сільського господарства; зменшенням впливу таких стримуючих сільськогосподарську діяльність чинників, як фінансові обмеження та недостатній попит.

Є загальновідомим, що Україна є житницею Європи та у 2014 році стала 3-тій у світі експортером пшениці після США та ЄС. Вітчизняні сільськогосподарські підприємства виготовили 20-22 млн тонн пшениці та отримали прибуток у розмірі 4-4,5 млрд дол. Сільське господарство за даними [8] було єдиною галуззю, яка у минулому році показала приріст +2,8%. Такі дані наводяться в аналізі економічного стану за грудень минулого року, який оприлюднив Департамент монетарної політики та економічного аналізу Нацбанку.

Якщо ж порівняти обсяги сільськогосподарського виробництва з такою компанією як Google то вона має оборот, більше ніж 60 млрд дол. на рік, тобто все сільське господарство України менше в грошовому еквіваленті за цю компанію. Наймасовіший серіал Аватар зібрав майже 3 млрд дол., тобто 2 таких фільми це вже більше ніж наш річний врожай пшениці, а оборот Голівуду буде набагато економічно більший ніж оборот сільського господарства [7].

Існування підприємств, що надають різного роду послуги є ознакою сучасного світу, тому третім сегментом обрано саме сферу послуг.

Сфера послуг складається з виробництва матеріальних і нематеріальних послуг. Це виробнича та соціальна інфраструктура. До виробничої інфраструктури належить транспорт, зв'язок, торгівля, фінансово-кредитна сфера, реклама, інформація, лізинг, консультації з управління. Соціальна інфраструктура охоплює такі підкомплекси: соціально-культурний, оздоровчий, матеріально-побутовий (5).

Поряд із промисловими та сільськогосподарськими товарами було також проаналізовано і еластичність на послуги, як важливого елементу економіки сучасного світу. Але чому саме послуги треба аналізувати поряд із промисловістю та сільським господарством? Здавалось, світ повністю може прожити без різного роду послуг, а от без промисловості як базису всієї економіки – ніяк. Заводи випускають продукцію, вона є матеріальною, реалістичною, а продукція віртуальних мереж – мало відчутною та нематеріальною. Але поряд із цим, потреби людини теж змінюються, важливими є самореалізація, потреби у дружніх зв'язках, у пошуці інформації. Більшість людей готові платити за послуги навіть більше, ніж складає річний обсяг реалізації пшениці у грошовому еквіваленті. Звичайно, сільське господарство в Україні має бути розвинуте, але це має бути досить невелика частина економіки. Для того, щоб бути успішними треба йти в тренді та змінюватися разом із змінами у світі..

У високорозвинених країнах частка зайнятих у сфері послуг нині досягає 80%. Порівнюючи, в Україні цей показник перевищує 63%. Для нашої країни передусім характерне зростання зайнятості в сегменті традиційних послуг (зокрема, у торгівлі). Якщо в 90-х роках це надало можливість послабити негативний вплив кризових явищ на ринок праці, то подальше збереження такої тенденції оцінюється як загроза для національної економіки, пов'язана з погіршенням фахового потенціалу країни, особливо його інженерно-технічної складової, та неспроможністю реалізувати інноваційну модель розвитку. На відміну від України, у розвинутих економіках протягом останнього десятиліття за темпами росту лідирують ділові послуги (інформаційні, аудиторські, консультаційні тощо), покликані забезпечити ефективне функціонування підприємств шляхом впровадження сучасних форм організації праці, налагодити взаємодію між різноманітними суб'єктами процесу створення, апробації та реалізації інноваційного продукту [7].

Так, І. Кавецький та Я. Остафійчук наголошують на значимості в постіндустріальній економіці процесів софтизації виробництва. «Софтизація характеризує якісно нові пріоритети та підходи до забезпечення сталого економічного зростання, коли «твердим» елементам

господарського механізму, якими перенаситися класична індустріальна економіка, необхідні «м'які» вкраплення у формі інноваційних підходів до інформаційного забезпечення, оптимізації й оперативності управління виробництвом» [7].

Названі явища супроводжуються трансформацією просторової організації економіки, обумовлюючи появу нових форм господарської діяльності як у результаті виникнення нових видів послуг, так і за рахунок виділення в самостійні господарські структури операцій, що раніше були складовою частиною індустріального виробництва: промислові корпорації відкривають власні сервісні фірми; всередині цих фірм розширюється номенклатура послуг, яка часто виходить за межі тієї або іншої сфери обслуговування; сервісні фірми освоюють нове виробництво з використанням наявних у них ресурсів, а економія на масштабах надає можливість здешевити послуги та розширити ринки збуту [1, с. 56].

У загальних рисах сутність визначення цінової еластичності через зв'язок між динамікою ціни та динамікою обсягів реалізації зводиться до того, щоб визначити, збільшується або зменшується виручка при зменшенні цін на товари чи послуги. Якщо виручка зменшується – попит нееластичний, а якщо збільшується – еластичний.

Проведемо розрахунки коефіцієнтів еластичності за цими трьома сферами (табл. 1).

Єдина технічна проблема, яка виникає у процесі розрахунку еластичності полягає у визначенні динаміки цін, оскільки по-перше, ціни на різні товари змінюються одночасно у різних напрямках, а по-друге, кожен товар має різний обсяг продажів і, відповідно, з різною інтенсив-

ністю впливає на реальну купівельну спроможність споживача. Тому ціни на товари не можна арифметично складати. Проте, з урахуванням недостатності даних за допомогою яких можна було б провести більш детальний аналіз цінової еластичності конкретно на певні товари, ми порухували еластичність на сільськогосподарську (рослинництво та тваринництво), промислову продукцію та продукцію сфери послуг у загальному, використовуючи доступні показники Державної служби статистики України. Варто зазначити, що така оцінка є укрупненою, характеризує загальні тенденції впливу ціни на попит та може не справджуватися на якийсь конкретний вид товару.

Отже вирішення проблеми полягає у оцінці динаміки ціни через зміну вартості певного набору товарів по галузям промисловості. Використання цього характерного для макроекономіки методу у нашому мікроекономічному дослідженні є виправданим з огляду на означену вище проблему. Враховуючи, що період дослідження є чітко визначеним, немає потреби прив'язувати структуру кошика до обсягів продажів кожного товару у певному місяці. Натомість до кошика увійшли фізичні обсяги продажів кожного товару за рік.

Поряд із використанням коефіцієнту еластичності багато підприємств активно користуються основами споживчого вибору, який передбачає детальне вивчення якості споживчих властивостей товару та реакції споживачів на співвідношення таких властивостей. Наприклад, підприємства, які виготовляють хлібобулочні вироби звертають увагу на сорт муки, тип муки, добавки тощо; при виготовленні взуття зіставляють такі властивості як зручність, довговічність, колір шкіри, відповідність модним

Таблиця 1

Коефіцієнт цінової еластичності попиту на продукцію промислових, сільськогосподарських (СГ) підприємств та підприємств сфери послуг

	Індекс цін			Зміна ціни, %		Обсяги реалізації (попит) січень-серпень			Зміна попиту, %	
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2014 р.	2015 р.
Промисловість	96,6	95,8	82,0	4,2	18	1322408,4	1428839,1	951468,0	8	33
СГ у т.ч.:										
- рослинництво	123,4	91,8	129,2	26	41	5338,15	10676,3	207339	17,9	18,42
- тваринництво	111,1	102,4	119,1	8,7	16	74395,2	80790,1	91645	8,2	14
Сфера послуг	108,6	119,3	156,9	10	32	895670,5	1081250,4	104103115	21	95
Коефіцієнт еластичності на продукцію промисловості	$E_{P2014}^D = 8 / 4,2 = 1,9$ $E_{P2015}^D = 33 / 18 = 1,83$							Попит еластичний		
Коефіцієнт еластичності на продукцію сільськогосподарства у т.ч. рослинництво тваринництво	$E_{P2014}^D = 17,9 / 26 = 0,69$ $E_{P2015}^D = 18,42 / 41 = 0,45$							Попит нееластичний		
	$E_{P2014}^D = 8,2 / 8,7 = 0,94$ $E_{P2015}^D = 14 / 16 = 0,88$							Попит нееластичний		
Коефіцієнт еластичності на продукцію сфери послуг	$E_{P2014}^D = 21 / 10 = 2,1$ $E_{P2015}^D = 95 / 32 = 2,97$							Попит еластичний		

тенденціям тощо. Потім, провівши опитування серед потенційних споживачів підприємство має перелік властивостей, які потрібно покращувати (наприклад, використовувати вищий сорт муки чи виготовити більш комфортніше взуття). При цьому по кожній властивості товару будують криві байдужості – комбінації таких властивостей, які приносять додаткову загальну корисність. Відмова від певної властивості компенсується іншою (наприклад, відмова від білого хлібу на користь житнього або відмова від модного взуття на користь комфортного).

Висновки. Відповідно до проведеного дослідження зроблено внесок у розвиток економічної науки через дослідження категорії «еластичність» та виявленні її зв'язку із стратегічною діяльністю підприємства. Наукова новизна статті полягає у обґрунтуванні можливості використання коефіцієнту еластичності для прийняття ефективних управлінських рішень на вітчизняних підприємствах. Результати дослідження мають практичне значення, оскільки надали можливість визначити, що:

1. Продукція рослинництва є нееластичною. Коефіцієнт еластичності на продукцію тваринництва є вищим, а це означає, що ціна значніше впливає на попит на товари тваринного походження. Для підприємств, що виробляють таку продукцію сільського господарства така закономірність є важливою з точки зору формування виробничих витрат. Перш за все, це пов'язано з системою ціноутворення як на сільськогосподарську, так і на промислову продукцію, що використовується у сільському господарстві. Згідно з класичною теорією ринкової економіки, зростання реальних доходів населення має забезпечувати рівновелике підвищення як попиту, так і пропозиції на продукти в економіці в цілому. Чинниками, що забезпечують таке рівновелике підвищення, є зростання вкладень у виробничі фонди й запровадження у виробництво нової техніки і технологій. При цьому особливістю даного процесу є те, що зростання авансувань у фонди здійснюється, як правило, у промисловості і сфері послуг, а нова техніка й технології як результат фондового переоснащення промисловості і науки у сільськогосподарському виробництві. Зазначені процеси супроводжуються зростанням цін на продукцію промисловості та послуги і зниженням цін на продукцію сільського господарства. [2].

2. Продукція промисловості та сфери послуг є еластичною (коефіцієнти еластичності 1,83 та 2,97 у 2015 році відповідно). Це дає важливу інформацію стосовно можливостей стратегічного управління ціноутворенням підприємств, оскільки дозволяє прогнозувати реакцію покупців на зміну цін, знижки, розпродажі тощо. Висока еластичність попиту означає, що продавці вичерпали можливості збільшення виручки за рахунок підвищення цін і можуть

отримати додатковий прибуток лише при зменшенні цін та відповідному зростанні обсягу продажів. Проте такий шлях також заблокований через високі витрати виробників промислової продукції. Найбільш вірогідним сценарієм активізації виробництва і споживання у таких умовах видається сторонній вплив з боку громадських організацій, держави, зацікавлених іноземних суб'єктів тощо, оскільки можливості збільшення доходів для фінансування розвитку галузі за рахунок маневрування цінами практично вичерпані.

За сучасних умов, темпи зниження доходів населення випереджують темпи зниження попиту на більшість товарів та послуг. Більше того, цей процес супроводжується зміною структури попиту, коли попит на певні види продуктів у цій структурі підвищується (так звані низькоякісні продукти: хліб, картопля, молоко, яйця, цукор). Пояснюється це тим, що зі спадом економіки і зниженням доходів населення все більша частина приросту доходів витрачається на продукти харчування. Менша ж частина йде на промислові товари. Тому у випадку, коли попит є нееластичним, товаровиробникам для отримання більших прибутків вигідно приймати управлінські рішення стосовно підвищення ціни на товари. За умови еластичного попиту товаровиробнику, навпаки, варто знижувати ціни, оскільки така політика обумовить зростання доходу. Знання цінової еластичності попиту дасть можливість керівникам прогнозувати поведінку споживачів і діяльність підприємств.

Отже, визначення коефіцієнту цінової еластичності попиту має практичне значення при управлінні підприємством. Як засвідчили наші розрахунки, попит на сільськогосподарську продукцію досить нееластичний, тому збільшення обсягів продукції, яке може бути викликано сприятливими погодними умовами, підвищенням продуктивності, призводить до зниження цін на сільськогосподарську продукцію та зменшення виручки підприємств. Тому для цих підприємств-виробників нееластичний характер попиту означає, що багатий урожай може принести меншу прибутковість підприємству. А держава, урахувавши зростання урожайності, має визначити новий граничний обсяг сільськогосподарської продукції.

На перспективу цікавими видаються дослідження щодо можливих методів оцінки цінової еластичності в умовах обмеженості доступу до фактичних даних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Божкова В.В. Систематизація методів маркетингового ціноутворення / В.В. Божкова, І.М. Рябенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 74-80.
2. Дем'яненко С.І. Інноваційне зростання – основа стабільності агропромислового комплексу / С.І. Дем'яненко // Наука та інновації. – 2005. – Т. 1. – № 1. – С. 87-98.

3. Мочерний С.В. Економічна теорія: навчальний посібник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ebk.net.ua/Book/economics/mochernyj_et/part2/211.htm.
4. Мікроекономіка. Еластичність попиту та пропозиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gx3000.ru/mikroekonomika/elasticnist-popitu-ta-propozicii.html>.
5. Селищев А.С. Мікроекономіка / А.С. Селищев. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
6. Сікрініцька І.А. Перспективи розвитку сфери послуг в Україні / І.А. Сікрініцька, С.С. Кучерук // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 164-165.
7. Янковська Л.А. Стратегічні пріоритети розвитку сфери послуг України на засадах постіндустріальної економіки / Л.А. Янковська // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1775>.
8. Промисловість України у 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pollotenchegg.livejournal.com/216231.html>.

УДК 338.22.021.2

Конохова З.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ УКРАИНЫ

ASYMMETRY OF INFORMATION IN THE SYSTEM MANAGEMENT OF THE ECONOMY OF UKRAINE

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается система управления экономикой Украины, находящаяся в состоянии институциональной ловушки. Такой режим функционирования системы управления препятствует развитию экономики. Отмечается, что механизм институциональной ловушки сформирован рентоориентированным поведением политического руководства и бюрократии. В качестве основного инструмента получения ренты рассматривается асимметрия информации. Исследуются особенности использования последней на всех этапах принятия и реализации политических решений в области экономики.

Ключевые слова: экономическая система, государственное регулирование экономики, институциональная ловушка, рентоориентированное поведение, асимметрия информации.

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається система управління економікою України, що перебуває у стані інституційної пастки. Такий режим функціонування системи управління перешкоджає розвитку економіки. Відзначається, що механізм інституційної пастки сформований рентоорієнтованою поведінкою політичного керівництва та бюрократії. Як основний інструмент отримання ренти розглядається асиметрія інформації. Досліджуються особливості її використання на всіх етапах прийняття та реалізації політичних рішень в економіці.

Ключові слова: економічна система, державне регулювання економіки, інституційна пастка, рентоорієнтована поведінка, асиметрія інформації.

ANNOTATION

The article deals with the Ukrainian economics control system, which is in a state of institutional trap. Such a control system operating mode impedes the development of the economy. It is noted that the mechanism of institutional trap is formed by rent-seeking political leadership and bureaucracy. The main rent-receiving instrument is considered with information asymmetry. The article deals the features of the use of the latest in all stages of adoption and implementation of political decisions in the field of economy.

Keywords: economic system, government regulation of the economy, institutional trap, rent-seeking behavior, information asymmetry.

Постановка проблемы. Осуществление экономических реформ требует понимания объективных закономерностей трансформации экономических систем, состояния субъекта управления экономической системой и ее преобразованием, процессов принятия и реализации политических решений в экономике, инструментария, используемого в данной сфере.

Современную экономическую систему Украины можно охарактеризовать как систему, находящуюся в состоянии институциональной ловушки (*эффект блокировки, lock-in effect*), т. е. имеющую в своей структуре неэффективный

устойчивый самоподдерживающийся институт [1, с. 2]. Ключевым инструментом формирования и самовоспроизведения такого института в Украине является асимметрия информации, используемая бюрократическим аппаратом с целью получения административной ренты.

Исследование асимметрии информации как инструмента создания и присвоения политико-административной ренты имеет существенное значение для разработки механизмов выхода из институциональной ловушки, сформированной в системе управления экономикой Украины.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на длительную историю существования феномена асимметрии информации, экономическая наука обратилась к изучению этой проблемы лишь в конце XX в., что отражено в работах А. Алчиана, У. Викри, Б. Гермалина, Г. Демсеца, М. Дженсена, Д. Канемана, М. Катца, Дж. Кейнса, Р. Коуза, Д. Ледьярда, Ф. Махлупа, П. Милгрота, Дж. Миррилса, А. Моля, О. Моргенштерна, Ф. Найта, Д. Неймана, Ф. Нельсона, Р. Рихтера, Дж. Робертса, М. Ротшильда, Г. Саймона, М. Спенса, Дж. Стиглера, Э. Тверски, Ж. Тироля, Б. Холмсторма, Р. Шапиро, К. Эрроу и др. За анализ рынков с асимметричной информацией Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф и М. Спенс в 2001 г. были удостоены Нобелевской премии по экономике.

Начало развития теории бюрократии находим у М. Вебера, Г. Гегеля, К. Маркса, Л. фон Мизеса, Дж. Милля, Ч. Милса, Ш. Монтескье. Проблематика экономических интересов, административных барьеров и рентоориентированного поведения бюрократов анализируется в работах Дж. Бьюкенена, Т. Гоббса, И. Канта, Э. Крюгера, П. МакЧисни, У. Нисканена, В. Соловьева, П. Сорокина, Г. Таллока и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. При достаточно глубокой проработке вопросов асимметрии информации и роли бюрократии в жизни общества, проблеме влияния асимметрии информации на взаимодействие бюрократических и бизнес-структур, а также последствиям этих взаимодействий для развития национальной экономики в современной Украине, в частности, формированию и свой-

ствам інституціональної ловушки не уделено пока суттєвого уваги.

Цель статьи заключається в дослідженні асиметрії інформації як інструмента реалізації рентоорієнтованого поведіння акторів в процесі розробки і реалізації політичних рішень, регулюючих функціонування економіки сучасної України, що знаходиться в стані системної інституціональної ловушки.

Изложение основного материала исследования. Інституціональна ловушка представляє собою вбудовану в економічну систему стійку самовоспроизводящуюся конфігурацію прямих і зворотних (позитивних) зв'язків, функціонування яких суперечить вимогам ефективності функціонування системи в цілому. В сучасній Україні можна говорити про системний характер інституціональної ловушки, виразившись в формуванні специфічної інституціональної матриці суспільства, включаючої своїми елементами структуру прав власності і політичну систему. Неустійчивість інституціональної матриці при недостатньому розвитку однієї з сфер суспільства – соціальної, політичної або економічної – актуалізує дослідження причин виникнення і властивостей інституціональної ловушки, особливе місце в якому займає аналіз асиметрії інформації як специфічного інструмента, що використовується в процесі розробки, прийняття і реалізації політичних рішень в економіці.

Формування інституціональної ловушки в Україні є закономірним наслідком (і формою реалізації) рентоорієнтованого поведіння не тільки бюрократического апарату, але і суб'єкта політичного управління державою, що використовує структуру управління економічною системою для досягнення власних цілей.

Відомо, що рентоорієнтоване поведіння – це спроба груп індивідів збільшити своє власне багатство, вносячи при цьому негативний вклад в чисте багатство суспільства. Це означає, що частину ресурсів не буде витрачено на ріст суспільного благополуччя, а використовуватися представниками цієї групи з метою отримання надлишку в формі ренти. Суспільство несе при цьому втрати двох видів: втрачає через введення і економічної реалізації неефективних прав власності і скорочення обсягу суспільного виробництва через непродуктивні витрати на отримання ренти. Часто ці втрати бувають більшими за розмір можливої ренти.

Реалізуючи сценарій рентоорієнтованого поведіння, бюрократический апарат перетворюється з інструмента для реалізації правительської політики в самостійний суб'єкт соціальних відносин, інститут, приватизуючий окремі структури і функції

системи державного управління з метою отримання адміністративної ренти.

Інтереси бюрократії як корпоративної групи, націленої на отримання ренти, в принципі суперечать інтересам суспільства. Бюрократія не просто присвоює не призначену їй частину суспільного продукту, але, здійснюючи адміністративну ренту, дезорганізує процеси державного управління, що призводить до непропорційно великої втрати суспільних ресурсів.

Основою для отримання адміністративної ренти є інституціональна неопределенність, що дозволяє чиновнику довільно трактувати законодавчі норми, вибірково їх застосовувати, приймати вольонтаристські рішення і т. д. Така інституціональна неопределенність представляє собою проявлення асиметрії адміністративно-правової інформації і обмеження доступу до неї для певних груп економічних суб'єктів. Розрив нормального порядку державного управління, подібна неопределенність серйозно ускладнює економічну діяльність. Через недосконалість, спотворення і неповноту доступної інформації частину учасників ринку покидають його, прагнучи уникнути ризиків. Однак чиновники, рухомі бажанням отримати адміністративну ренту, схильні продукувати вказану інституціональну неопределенність як основу для корупційної діяльності, і не зацікавлені в нормалізації процесів державного управління, так як подібне розвиток подій підірвує можливості отримання корупційних доходів.

Трансформація економічної системи України супроводжується і розвитком механізмів перехідної ренти, яка виникає в процесі модернізації (трансформації) тих або інших інститутів і виражається в отриманні певними соціальними групами ексклюзивних вигод з проміжного стану інституту між старою і новою моделями. Наприклад, тимчасовий конфлікт між старими і новими нормами, неопределенність правової ситуації, що виникає в процесі переходу, можуть експлуатуватися агентами в своїх цілях за рахунок можливості власної трактування суперечностей або неопределенностей.

Таким чином, в бюрократических структурах, описуваних моделлю «принципал-агент», виникає адміністративна рента як результат використання ефекту асиметрії інформації, який створює можливість опортуністического поведіння, експлуатуючого даний ефект. В сучасній Україні на даний момент сформована транзиторна модель взаємодії політиків і бюрократів, яка характеризується політико-правовою неконтрольованістю чиновника, який вийшов з-під нагляду авторитарного державства,

но еще не контролируемого сильным гражданским обществом и демократическим государством.

Устойчивое самовоспроизведение данной модели невозможно без создания соответствующих условий путем установления нужных правил игры, безнаказанности нарушения действующих правил или посредством распределения неформальных прав на нарушение правил. То есть условия для получения административной ренты выстраиваются на основании государственной монополии, порождающей, в свою очередь, возможности для получения ренты политической. Объективная политическая рента, процесс получения которой контролируется и пресекается обществом, не приводит обычно к формированию устойчивых комплексов связей внутри политической и экономической систем. Однако если политическое руководство страны сознательно использует возможность получения политической ренты и искусственно создает условия для ее возникновения и увеличения, т. е. демонстрирует рентоориентированное поведение, возникает, поддерживается и самовоспроизводится конфигурация институциональной ловушки, наблюдаемая в современной Украине. Фактором, усложняющим ситуацию, является то, что рентоориентированное поведение политического руководства государства рассматривается им как естественное и общепринятое в рамках доминирующей в обществе системы неформальных институтов.

Создание системных условий для получения политической ренты фактически означает формирование в рамках национальной экономики двух экономических систем, функционирующих на различных принципах. «Властная» экономическая система, используя национальные экономические ресурсы, обеспечивает процесс создания политической ренты непосредственно, формируя льготные условия функционирования предприятий, принадлежащих членам олигархических кланов, санкционирует сверху вниз доступ ко всем видам ренты. «Рыночная» составляющая экономической системы может существовать в режимах легальной экономики, если предприятия не аффилированы с властной вертикалью, и экономики внеlegalной, элементы которой могут функционировать в неофициальной, фиктивной или криминальной форме. При этом режим существования национальной экономики определяется политическим руководством, постоянно манипулирующим правилами игры, поддерживающим ненадежность и неопределенность прав собственности.

Реализуется установленный режим бюрократическими структурами таким образом, что легальное функционирование бизнеса (особенно мелкого и среднего) до предела затруднено, так что его удержание в рынке возможно только при условии сокращения фактических издержек за счет ухода от налогообложения и осуществления издержек преодоления админи-

стративного барьера, принимающих форму коррупционных платежей. Таким образом, коррупционные платежи фиксируют «узлы контакта» между «властной» и «рыночной» экономическими системами в границах национальной экономики, указывая дополнительно русло перераспределения ресурсов. Понятно, что борьба с коррупцией вне абсолютного исключения политической и жесткого ограничения административной ренты не может быть эффективной, так как представляет собой попытку преодоления следствия без устранения причины.

Механизм создания, поиска и получения политико-административной ренты базируется, как отмечалось выше, на эксплуатации эффекта асимметрии информации, проявляющегося практически на всех этапах принятия и реализации политических решений в условиях современной Украины.

Известно, что процесс разработки и осуществления политических решений в области экономики характеризуется наличием лаговой структуры, отражающей особенности каждого из этапов формирования и прохождения политического решения и его информационного обеспечения. Выделяется, по крайней мере, пять видов лагов.

Лаг признания (распознавания) – время, необходимое для признания политиками самого существования проблемы регулирования и оценки ее настоятельности. Считается, что величина этого лага во многом зависит от состояния экономической науки, ее роли в принятии политических решений, компетентности политиков. Однако необходимо принимать во внимание и способность (и готовность) управляющего субъекта воспринимать поступающие сигналы экономической системы (данные), извлекать из них информацию, необходимую для решения проблем экономики в целом, повышения уровня благосостояния общества. Сформировавшаяся система интересов управляющего субъекта в современных условиях противоречит экономическим интересам общества, поэтому сигналы экономической системы воспринимаются только в той мере, в которой они важны для реализации интересов управляющего субъекта. Кроме того, следует учитывать возможность искажения данных (преднамеренное и непреднамеренное), необходимость их анализа в комплексе с другими массивами данных, прогнозирование возможных сценариев развития ситуации без государственного вмешательства и т.п. Структуры, ответственные за информационное обеспечение принятия политических решений, часто демонстрируют своеобразное оппортунистическое по отношению к обществу поведение, поскольку настроены на реализацию интересов групп лиц, принимающих решения. Таким образом, получение объективной информации о состоянии экономических процессов в принятии политических решений не является постоянным процессом, ее оценка не исходит

из интересов общества в целом, а производится только с позиций возможности получения ренты или создания условий для ее формирования.

Лаг решения – время между признанием наличия проблемы и принятием политического решения о запуске соответствующих регулирующих механизмов. В Украине этот лаг достаточно велик по причине крайне вялой реакции правительства на происходящие в экономике события. Это частично объясняется бюрократизацией систем управления, но в основном – стремлением сохранить неизменную систему получения политико-административной ренты. Пресловутая «забюрократизированность» принятия решений украинской властью фактически представляет собой «глушение» информационного сигнала, формирующее асимметричную конфигурацию информационного потока и часто приводящее к его затуханию. В результате признание проблемы не сопровождается принятием решения о запуске механизмов ее преодоления, а имеет три возможных исхода: первый – проблема обостряется и в дальнейшем принимает характер катастрофы; второй – формируется ситуация «стояния» проблемы; третий – проблема объявляется несущественной. Все три варианта создают условия для получения политической ренты группами акторов, соперничающих между собой в органах законодательной власти, прежде всего – за счет формирования характерных информационных потоков, обеспечивающих получение ренты.

Лаг начала действия (между моментом принятия решения и началом конкретных действий государственных служб, ответственных за его осуществление). Его величина зависит от того, насколько эффективно работает государственная машина, как налажено взаимодействие ее отдельных звеньев. В рамках данного лага наблюдается сценарий, аналогичный происходящему в пределах лага решения, с той лишь разницей, что здесь создаются условия для получения административной ренты.

Промежуточный лаг, величина которого определяется внутренним устройством инструментов экономической политики, а также скоростью и эффективностью реагирования экономических субъектов на изменение условий функционирования. В рамках данного лага наиболее ярко проявляются возможности использования информационной асимметрии для получения политико-административной ренты. Результатом асимметрии информации является искажение отношений, складывающихся между субъектами хозяйствования и госструктурами, что способно привести к возникновению противоречий, проявлению оппортунизма одного участника по отношению к другому, к нарушению контрактных отношений и невыполнению обещаний. Именно на этой стадии происходит обычно принятие экономическим субъектом решения о переходе к внезаконному сценарию

ведения бизнеса. При этом предприниматель вынужден платить так называемую «цену незаконности», состоящую из следующих основных видов издержек: издержки уклонения от легальных санкций, издержки трансфертов доходов, издержки уклонения от налогов и начислений на заработную плату, издержки отсутствия легально зафиксированных прав собственности, издержки невозможности использования контрактной системы, издержки исключительности двухстороннего характера незаконной сделки, издержки доступа к незаконным процедурам разрешения конфликта.

Информационная асимметрия углубляется и вследствие использования чиновниками бюрократических процедур и правил, которые мало доступны и зачастую неизвестны субъектам бизнеса. В результате каждое бюрократическое ведомство становится монополистом в области «разрешительной» системы организации какой-либо деятельности, создавая административные барьеры, преодоление которых обуславливает рост трансакционных издержек взаимодействия экономических и властных субъектов.

Лаг воздействия – время, в течение которого цель макроэкономической политики реально ощущает изменения инструмента. Величина этого лага определяется конструкцией экономического механизма, соединяющего цель и инструмент, степенью его инерционности. Взаимная противоречивость инструментов государственного регулирования экономики, избирательность их применения существенно снижают эффективность функционирования экономической системы, усиливая объективную асимметрию информации, внутренне присутствующую рыночным отношениям, и асимметрию субъективную, формирующую среду, обеспечивающую создание политико-административной ренты и воспроизводящую институциональную ловушку для украинской экономики.

Выводы. Таким образом, использование информационной асимметрии создает возможность формирования институциональной ловушки в самой системе управления экономической Украины, что приводит к существенному падению темпов роста и торможению ее развития.

Дальнейшее исследование проблемы предполагается в направлении поиска методов ограничения возможностей формирования акторами асимметричных потоков информации и, соответственно, сужения коридора возможностей для получения политико-административной ренты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – № 2. – С. 1–37.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функ-

- ционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
3. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст ; пер. с англ. Д. Узланера. – М. : Институт Гайдара, 2011. – 480 с.
4. Стиглиц Дж. Асимметрия информации и экономическая политика / Дж. Стиглиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.project-syndicate.org /commentary/asymmetries-of-information-and-economic-policy/russian#TkX6PEOzkVY51653.99](http://www.project-syndicate.org/commentary/asymmetries-of-information-and-economic-policy/russian#TkX6PEOzkVY51653.99)

УДК 330.8:336.2

Маслов Д.С.

*аспирант кафедры общей экономической теории
Одесского национального экономического университета*

ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ: Д. РИКАРДО

THEORY OF NATIONAL DEBT IN HISTORICAL RETROSPECTIVE: D. RICARDO

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ взглядов Д. Рикардо на проблему государственного долга. Критически оценена точка зрения представителей классического направления экономической теории, в соответствии с которой большое накопление госдолга неизбежно приводит к непомерному обложению налогами. Сделан акцент на необходимости рассмотрения общества в разрезе классов для более точной оценки влияния накопления долга на благосостояние населения. Значительное внимание уделено проблеме так называемой «теоремы эквивалентности Рикардо».

Ключевые слова: государственный долг, налоги, внутренний долг, военный налог, экономический рост, теорема эквивалентности.

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз поглядів Д. Рікардо на проблему державного боргу. Критично оцінено точку зору представників класичного напрямку економічної теорії, відповідно до якої велике накопичення держборгу неминуче призводить до непомірного обкладення податками. Зроблено акцент на необхідності розгляду суспільства в розрізі класів для більш точної оцінки впливу накопичення боргу на добробут населення. Значну увагу приділено проблемі так званій «теоремі еквівалентності Рікардо».

Ключові слова: державний борг, податки, внутрішній борг, військовий податок, економічне зростання, теорема еквівалентності.

ANNOTATION

The article deals with the views of Ricardo on the national debt issue. The view of classical economics representatives, according to which a large accumulation of debt will inevitably lead to exorbitant taxation is critically evaluated. Importance of consideration society class structure for better evaluation of the debt accumulation impact on the population welfare is emphasized. Considerable attention to the problem of so-called "Ricardian equivalence theorem" is paid.

Keywords: public debt, taxes, internal debt, war tax, economic growth, the equivalence theorem.

Постановка проблемы. Проблема государственного долга на протяжении многих десятилетий вызывает споры в научных кругах. Взгляды учёных на вопрос воздействия долга на экономику страны носят самый противоречивый характер. Представители классической политической экономии считали, что долг несёт только негативные последствия; кейнсианцы полагали, что государственные займы могут быть использованы для стимулирования совокупного спроса; современные же экономические школы и учёные-экономисты по отдельности придерживаются самых различных взглядов на данный вопрос. Но поиск верных ответов заставляет многих современных исследователей возвращаться к классикам. Классическая поли-

экономика сформировала в основном негативное отношение к государственному долгу, так как считала его причиной сокращения национальных инвестиций и сдерживания накопления капитала. Все классики сходились на том, что государственный долг является грузом для государства, что лучше искать другие средства для покрытия государственных расходов, чтобы не загонять население страны в кабалу долгового бремени. Считалось, что накопление государственного долга приводит к увеличению налоговой нагрузки, что займы, которые берутся сегодня, приведут к росту налогов в будущем, и последующим поколениям придётся жить в условиях возросших налогов. Долговое бремя, таким образом, выразится через бремя налоговое. Точки зрения, что результатом большого накопления долга неизбежно будет непомерное обложение, придерживался и Давид Рикардо.

Анализ последних исследований и публикаций. Классический взгляд на проблему государственного долга формировался в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Т. Мальтуса, Ж.Б. Сея и др. Характерным для их исследований являлось понимание государственных расходов как непроизводительных, ведущих к уничтожению капитала, ввиду того, что эти расходы направлялись, как правило, на ведение войн. Под государственным долгом понимался внутренний долг, а основными кредиторами правительства считались, как правило, купцы. Кейнсианская точка зрения по данному вопросу была высказана Дж.М. Кейнсом, А. Лернером, С. Харрисом, Э. Хансеном. Кейнсианцы разделяли внутренний и внешний долг, соглашались, что внутренний долг и проценты по нему должны будут выплачиваться будущим поколением в качестве налогов, но в то же время отмечали, что это не приведёт к потерям капитала, так как выплаты по внутреннему долгу – это только трансферты внутри национальной экономики (эту идею можно встретить и у Рикардо). Критика кейнсианских идей и возврат к классической теории долга даны в работах Р. Барро, Р. Масгрейва, Дж. М. Бьюкенена. Исследованием долга в отечественной экономической науке занимались Н.В. Зражевская, В.В. Козюк, В.В. Лисовенко, Т.Г. Бондарук, Я.В. Онищук, Т.П. Вахненко и др.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Д. Рикардо, как и другие представители классического направления экономической теории, придерживался точки зрения, что непомерное обложение налогами является неизбежным результатом большого накопления национального долга [1, с. 201]. Данное положение требует критической оценки и проверки его применимости к современным экономическим реалиям.

Цель статьи заключается в анализе взглядов Д. Рикардо на проблему государственного долга и на основе статистических данных доказательстве того, что значительное накопление долга не приводит к росту налоговой нагрузки.

Изложение основного материала исследования. Гипотеза об обязательности увеличения налогового бремени при росте государственной задолженности покоится на предположении об отсутствии экономического роста в исследуемом государстве. Точнее – на упущении показателя экономического роста при анализе данной проблемы. Д. Рикардо отмечает, что рост государственного долга неизбежно приводит к росту налогового бремени, но в то же время не учитывает, что при росте стоимости годового продукта страны также будет расти сумма налоговых поступлений, получаемых государством, даже при неизменном уровне налоговой нагрузки (отношения суммы налоговых поступлений к ВВП). Таким образом, при условии экономического роста налоговое бремя может не только не расти, но даже снижаться. Ученый признаёт, что «богатство страны может возрасти», «поскольку же на уплату налогов будет употреблена какая-то доля увеличившегося богатства, соответствующая доля, падающая на имеющееся теперь богатство, будет меньше», но тут же уточняет: «Верно, что это может быть так, но может быть также и иначе; богатство страны может уменьшиться». Так, конечно, может быть, однако практика показывает, что богатство страны растёт в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Если же возразить, что рост может быть только номинальным при темпах инфляции, «съедающих» этот рост, то всё же ясно, что инфляция тогда будет «съедать» и

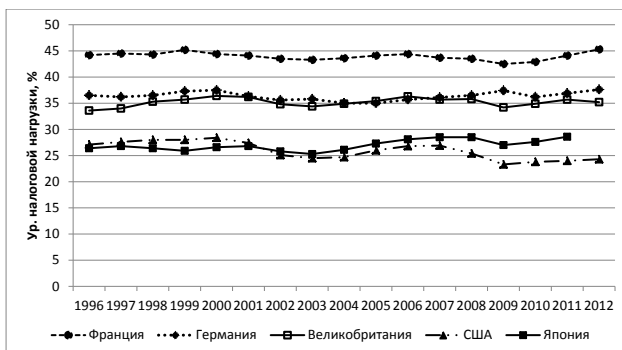


Рис. 1. Динамика показателя налоговой нагрузки по некоторым развитым странам с 1996 по 2012 г. [3]

часть налогов в той же самой пропорции. В итоге суть дела останется прежней [2, с. 286–287].

Что касается роста налогового бремени, то достаточно проанализировать динамику налоговой нагрузки по развитым странам, чтобы увидеть стабильность в уровне показателя (рис. 1).

Из графика видно, что уровень налоговой нагрузки в каждой стране изменяется незначительно, в то же время с ростом ВВП растёт и сумма налоговых поступлений. Это позволяет погашать большую сумму процентов по накапливающемуся долгу. Следующий график (рис. 2) позволяет сравнить темпы роста государственного долга с изменениями в налоговой нагрузке во Франции и США. Для удобства и наглядности показатель темпов прироста государственных долгов рассчитывался относительно уровня 1995 г.

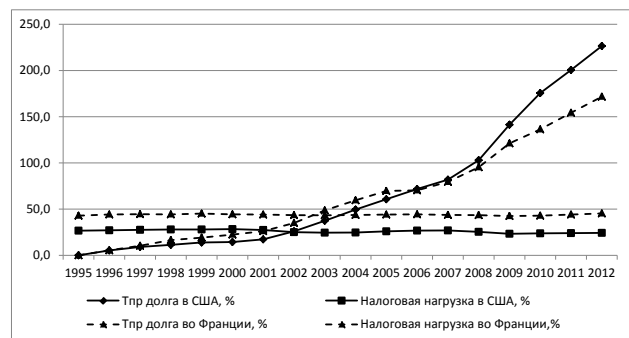


Рис. 2. Рост объёма государственных долгов и изменения в уровне налоговой нагрузки в США и Франции с 1995 по 2012 г. [3–5]

На следующем графике (рис. 3) проведён аналогичный анализ для Японии и Великобритании.

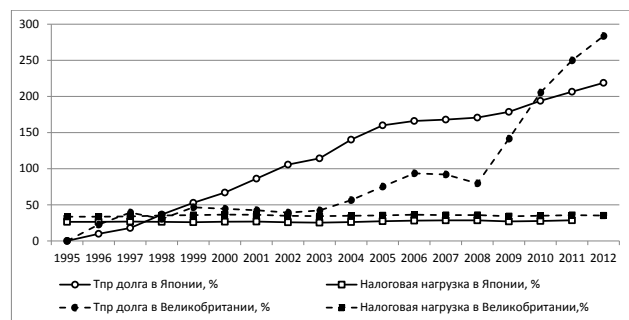


Рис. 3. Рост объёма государственных долгов и изменения в уровне налоговой нагрузки в Японии и Великобритании с 1995 по 2012 г. [3–5]

Из приведённых статистических данных видно, что бремя налогов остаётся приблизительно на одном уровне, и колебания в этом уровне никоим образом несоизмеримы с изменениями в росте государственных долгов.

Давид Рикардо выступает с критикой системы фундированных государственных займов, говоря о том, что предпочтительнее покрывать чрезвычайные расходы как можно быстрее с помощью налогов, чем через займы и создание

фонда для их погашения. Но есть одно положение, на которое необходимо обратить внимание. Ученый говорит, что «никакой фонд погашения не поможет нам в деле уменьшения долга, если он будет получаться не от перевеса государственных доходов над расходами» [1, с. 206]. Он приводит следующий пример: «Предположим, что расходы какой-нибудь страны, находящейся в состоянии мира, составляют, включая проценты по её долгу, 40 млн. ф. ст., а доходы – 41 млн. ф. ст., тогда фонд погашения будет равен 1 млн. ф. ст. Этот миллион будет накапливаться по сложным процентам, так как на него будут покупать на рынке государственные бумаги и передавать их на имя комиссаров казначейства для уплаты долга. Эти комиссары будут иметь право получать дивиденды, которые прежде выплачивались частным держателям государственных займов, а теперь будут присоединены к капиталу фонда погашения. Увеличенный таким образом фонд погашения дал бы возможность произвести в следующем году дополнительные закупки, в результате чего к нему прибавилась бы более значительная сумма дивидендов, и он увеличивался бы путём накопления, пока не был бы ликвидирован весь долг» [2, с. 271].

По всей видимости, Д. Рикардо считает дивиденды по государственным ценным бумагам чем-то отличным от доходов государства, но, тем не менее, он говорит о возможности использования этих дивидендов для погашения суммы долга. То есть здесь мы находим логическое противоречие с утверждением, что на уменьшение долга может оказать действие только фонд, получающийся от превышения доходов над расходами. Допустим, расходы какой-нибудь страны составляют по-прежнему 40 млн. ф.ст., а доходы составляют не 41, а тоже 40 млн. ф.ст., и фонд погашения равен 1 млн. ф.ст., который точно так же будет накапливаться по сложным процентам. Разумеется, в таком случае на недостающую сумму в 1 млн. ф. ст. для покрытия расходов пришлось бы увеличить государственный долг. Но при условии, что сумма, получаемая в качестве дивидендов на средства фонда погашения, вложенная в ценные бумаги, будет превышать выплаты процентов по новому займу, это превышение может быть использовано для уменьшения старого долга. К тому же если расходы станут превышать доходы государства не на 1 млн. ф. ст., а, скажем, на 500 тыс. ф. ст., то тогда рост фонда погашения будет опережать рост долга более явно. Чтобы избежать данного противоречия, дивиденды по государственным ценным бумагам следует отнести к доходам государства. А ещё вернее, чтобы совсем выбраться из данной логической ловушки, следует сказать, что дивиденды по государственным ценным бумагам – это расходы государства (потому что государство и выплачивает эти дивиденды). Но в таком случае рост фонда погашения по слож-

ным процентам, как его описывает Д. Рикардо, невозможен без соответствующего увеличения расходов государства и роста долга, даже при условии превышения доходов над расходами.

В некоторых источниках можно встретить теорему, которая гласит, что «государственный долг не влияет на сбережения и накопление капитала ввиду того, что для потребителя будущие налоги эквивалентны текущим» [6, с. 41]. Эта теорема носит название «теорема эквивалентности Рикардо». Однако стоит отметить, что сам Рикардо никогда такой теоремы не формулировал, она принадлежит перу американского экономиста Роберта Барро. Барро, по его мнению, развивая некоторые положения Рикардо, высказал предположение, что государственный долг не вызывает изменения в благосостоянии общества. Эта «теорема эквивалентности» противопоставляется традиционному пониманию последствий наличия государственной задолженности. Согласно традиционной точке зрения, при таком положении вещей государственные расходы, покрываемые обычно за счёт налогов, покрываются через займы. Снижение налогов приводит к росту потребительских расходов, то есть к росту спроса на товары и услуги, что повлечёт за собой рост цен, рост объёмов производства и занятости. Ещё одним последствием снижения налогов будет сокращение национальных сбережений и накопления капитала. В результате на плечи будущих поколений ляжет груз большого государственного долга.

Формулируя «теорему эквивалентности», Р. Барро основывается на том, что экономическим субъектам присущи рациональные ожидания, и они, зная, что в будущем государственный заём приведёт к росту налогов, будут стремиться не расходовать деньги, которые должны были бы уплатить в качестве налогов, а экономить их, уменьшая, соответственно, текущие расходы и увеличивая будущие. Таким образом, увеличиваются личные сбережения потребителей, а сумма личных и государственных – национальные сбережения – останутся неизменными.

Следует начать с того, что Рикардо описывал данную проблему в контексте военного времени и военных налогов, с помощью которых могут покрываться чрезвычайные расходы государства. В своём «Опыте о системе фундированных государственных займов» он говорит, что существуют три варианта покрытия таких расходов: «Предположим, что свободная от долга страна вступает в войну, которая вовлекает её в дополнительные расходы на сумму в 20 млн. ф. ст. в год. В таком случае имеются три способа, при помощи которых эти расходы могут быть покрыты. Во-первых, можно взимать ежегодно налоги на сумму в 20 млн. ф. ст., причём страна освободится от них полностью после заключения мира. Во-вторых, можно ежегодно заключать займы и фундировать их, а в таком

случае, если бы было решено заключить заём по 5%, то для покрытия расходов первого года страна была бы обложена постоянным налогом в 1 млн. ф. ст. в год и не освободилась бы от этого бремени ни в мирное время, ни в период какой-либо будущей войны; для покрытия расходов второго года потребовался бы второй миллион и так далее для расходов каждого следующего года, пока длится война. Третий способ... заключался бы... в ежегодных займах необходимых 20 млн. ф. ст. и в то же время в образовании с помощью налогов в добавление к процентам особого фонда, который, накапливаясь по сложным процентам, в конечном счете сравнялся бы с суммой долга» [2, с. 285–286].

Самым предпочтительным Рикардо называет первый способ. Здесь особенно важным является то, что речь идёт о военном времени, что упустил, по-видимому, Барро. Именно война, так как она обязательно ведёт к большому дополнительным государственным расходам, может заставить человека сэкономить значительную сумму из своих доходов, а не просто наличие государственного долга. «Из всех трёх способов мы решительно отдаём предпочтение первому. Тягости войны, несомненно, велики в течение всего времени, пока она продолжается, но по окончании её они сразу прекращаются. Когда гнёт войны даёт о себе знать сразу же без всякого смягчения, мы становимся менее склонными легкомысленно ввязываться в дорогостоящий конфликт, а раз ввязавшись в него, мы скорее захотим покончить с ним, если только этот конфликт не связан с борьбой за национальные интересы большого значения» [2, с. 286]. Здесь Рикардо говорит о том, что военный налог, резко обрушившийся на население, заставил бы страну хорошо подумать, прежде чем вступать в войну, однако войны обычно развязываются не теми, на кого ложится основной груз налогов, а правительством, государством. В то же время важно, чтобы население чувствовало как можно меньший экономический гнет, так как от этого зависит удержание власти в руках действующих политических лидеров. Если война слишком дорого будет обходиться населению страны, то оно рано или поздно задумается, нужна ли ему эта война и соизмеримы ли возможные выгоды в случае победы с настоящими потерями. Именно поэтому государство склонно выбирать вариант покрытия своих расходов таким способом, который является наименее резким и болезненным для кармана потребителя. Именно таким способом и являются государственные заимствования, поскольку их бремя менее ощутимо для населения, чем бремя резко возросших налогов.

Говоря о данном способе покрытия чрезвычайных расходов, Рикардо не возводит его в ранг закономерности, как это делает Барро, а лишь предлагает его в качестве возможного решения проблемы. Согласно его мнению, человек сам не обязательно предпочтёт уплатить

всю сумму налога сейчас возможности платить по частям в будущем: «Трудно было бы убедить человека, имеющего 20 тыс. ф. ст. или какую-либо другую сумму, что постоянная уплата 50 ф. ст. в год столь же обременительна, как и единовременный налог в 1 тыс. ф. ст. У него имеется смутное представление, что 50 ф. ст. в год будут уплачиваться потомством, а не им самим» [2, с. 286]. Но обязать его уплатить всю сумму сразу может государство, и он, зная о том, что страна находится в состоянии войны, не станет этому противиться.

«Если кто-либо должен уплатить 1 тыс. ф. ст. подоходного налога, – говорит Рикардо, – то он, вероятно, постарается сберечь всю эту сумму из своего дохода; но он поступил бы не иначе, если бы вместо военного налога такого размера был заключён заём, и на уплату процентов по этому займу он должен был бы платить только 50 ф. ст. подоходного налога. Итак, с экономической точки зрения военные налоги предпочтительны, так как при уплате их люди стараются сэкономить сумму, равную совокупности военных расходов, не уменьшая национального капитала. Во втором же случае такое усилие делается только для сбережения суммы процентов по имеющимся расходам, и, следовательно, сумма национального капитала уменьшается». Потребители будут стремиться сберечь средства для уплаты будущих налогов только в крайнем случае, в случае войны. Но даже и в этом случае маловероятно, что у каждого найдутся средства для уплаты более значительного налога. Рикардо сам приводит возражение на это своё положение, однако опровергает его: «Обычное возражение, выдвигаемое против уплаты более значительного налога, заключается в том, что его неудобно уплачивать фабрикантам и землевладельцам, так как у них нет больших свободных сумм. Мы полагаем, что они всячески старались бы сберечь их из дохода и могли бы получить деньги из этого источника. Предположим, что они не могли бы сделать этого, но что мешает им продать часть своей собственности за деньги или занять деньги под проценты? Что имеются лица, расположенные давать деньги в ссуду, видно из того, с какой лёгкостью правительство заключает свои займы. Удалите с рынка этого крупного заёмщика, и частные заёмщики будут быстро удовлетворены» [2, с. 287]. Здесь Рикардо отождествляет государство как заёмщика и частных заёмщиков. Однако иметь в должниках государство куда более предпочтительно, так как оно очень редко и только в исключительных случаях оказывается банкротом и не может обслуживать свои долги. Поэтому те лица, которые всегда готовы ссудить некоторую сумму государству, совершенно не обязательно захотят давать в долг частным фабрикантам и землевладельцам. «Удалите с рынка этого крупного заёмщика, и частные заёмщики будут быстро удовлетворены», – говорит Рикардо, однако эти средства могут быть

направлены их собственниками, например, на производительное употребление или на биржу. В любом случае, у каждого из них могут существовать возможности для использования своих денег на предприятия, менее предпочтительные, чем ссуда государству, однако в то же время более предпочтительные, чем ссуда фабриканту или землевладельцу. Ещё один немаловажный аспект – это значительность сумм, которые ссужают держатели денег государству. В том случае, если место государства в качестве заёмщика займут фабриканты и землевладельцы, то кредитору придётся вести учёт не одной большой ссуды, а многих намного более мелких, если исходить из закономерного предположения, что ссуды, требующиеся государству, всегда крупнее ссуд для частных лиц. Это весьма усложнило бы собственный труд и увеличило бы затраты держателя денег (к чему вряд ли кто-то стал бы стремиться). Во времена Рикардо налог не ложился бы на класс обычных рабочих, так как их заработная плата составляла только необходимый минимум средств существования, однако в сегодняшних реалиях всё было бы иначе, и это нельзя игнорировать. В собственности рабочего, как правило, находится куда меньшее богатство, чем в собственности землевладельца и фабриканта, и подобный налог мог бы если не оставить на улице, то серьёзно подточить его благосостояние.

О чём действительно говорил Рикардо, так это о том, что наличие внутреннего государственного долга (а он всегда говорил именно о внутреннем долге) ничего не меняет в уровне общего национального дохода. Проценты, уплачиваемые по государственным долгам, есть «плата правой руки левой», и нет никакой разницы для богатства страны, платятся эти проценты, или не платятся. Действительный расход, по словам Рикардо, представляет сумма долга (его тело), а не проценты, которые платятся по этому займу. Будут ли уплачиваться эти проценты или нет, страна не станет ни богаче, ни беднее [1, с. 203]. Рикардо считал, что уничтожение долга ничего бы не изменило в благосостоянии нации, имея в виду, что долг бы исчез или исчезла бы необходимость его погашения и уплаты по нему процентов: «Вот почему уплата процентов по национальному долгу ещё не составляет бедствия для страны, а освобождение её от уплаты этих процентов не является для неё облегчением. Только путём сбережений из доходов и путём сокращения расходов можно увеличить национальный капитал, а уничтожением национального долга нельзя ни увеличить доход, ни сократить расходы» [1, с. 204].

Так или иначе, необходимость уплаты долга и процентов по нему остаётся бременем для одной части общества, которая должна производить эти выплаты. Представляется ясным, что при условии большого накопления вну-

тренного долга, то меньшинство, которое ссужает государству деньги, располагает этими деньгами в значительном количестве. Напротив, то большинство, с которого государство собирает налоги для выплаты процентов по этим долгам, располагает меньшим количеством денег (приходящимся на каждое лицо в отдельности). Другими словами, за использование государством заёмных средств платят все налогоплательщики, а получают эту плату те, кто располагает капиталом. В качестве бонуса к расходам по уплате процентов по долгу налогоплательщики также несут расходы по содержанию той части государственного аппарата, которая призвана управлять делами государственного долга. В результате бремя долга ложится на большую часть населения, которая располагает меньшими средствами, и правомерным будет заявить, что это и будет бременем для страны. Что такое страна, если не её население? Рикардо в своём анализе абстрагировался от классовой структуры общества, однако данный фактор является весьма существенным на более конкретном уровне рассмотрения проблемы госдолга.

Выводы. Проведённое исследование позволяет сделать вывод, что наличие и рост государственных долгов не обязательно имеют своим следствием рост налоговой нагрузки, как считалось в классической политической экономии. Напротив, статистика, собранная по развитым странам, говорит о том, что данный показатель остаётся практически неизменным, в то время как государственные долги продолжительно растут. Дело в том, что не учитывался фактор экономического роста, при котором налоговые поступления увеличиваются в абсолютном выражении даже при стабильности в отношении их суммы к ВВП страны. Подтверждением данного положения является и современная экономическая ситуация в Украине. Несмотря на очень значительный рост государственной задолженности в последние годы, налоговая нагрузка колеблется примерно на одном уровне в 41–43% от ВВП.

«Теорема эквивалентности», сформулированная американским экономистом Р. Барро и гласящая, что для потребителя будущие налоги эквивалентны текущим, не отображает действительных экономических закономерностей и является упрощением положений, высказанных Д. Рикардо.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Рикардо Д. Сочинения : в 4-х т. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо ; пер. под ред. чл.-кор. АН СССР М.Н. Смит. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1955. – 360 с.
2. Рикардо Д. Сочинения : в 4-х т. Т. 2. Статьи и речи о денежном обращении и банках / Д. Рикардо ; пер. под ред. чл.-кор. АН СССР М.Н. Смит. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1955. – 392 с.

3. The Organisation for Economic Co-operation and Development (2015). Revenue Statistics. Available : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV>. Last accessed 5th Oct 2015.
4. Eurostat (2015). Government deficit/surplus, debt and associated data. Available : http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?-dataset=gov_dd_edpt1&lang=en. Last accessed 5th Oct 2015.
5. Treasury of the USA (2014). The Debt to the Penny and Who Holds It. Available : http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/pd_debttothepenny.htm. Last accessed 5th Oct 2015.
6. Венгер Т. Порівняльний аналіз класичної та кейнсіанської теорій державного боргу / Т. Венгер // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1. – С. 40–44.

УДК 331.101:346.543

Носик О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту й адміністрування
Національного фармацевтичного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ ТИП ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ

INNOVATIVE TYPE OF REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL: THE CRITERIA FOR DETERMINING

АНОТАЦІЯ

Розкрито зміст відтворення людського капіталу та головні характеристики його інноваційного типу. Визначено критерії інноваційного людського капіталу. Обґрунтовано головні напрями інтернаціоналізації відтворення людського капіталу. Охарактеризовано загрози транснаціоналізації відтворення національного людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, відтворення людського капіталу, інноваційний тип відтворення людського капіталу, інноваційний людський капітал, транснаціоналізація людського капіталу, глобальний людський капітал.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты содержание воспроизводства человеческого капитала и основные характеристики его инновационного типа. Определены критерии инновационного человеческого капитала. Обоснованы основные направления интернационализации воспроизводства человеческого капитала. Охарактеризованы угрозы транснационализации воспроизводства национального человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, воспроизводство человеческого капитала, инновационный тип воспроизводства человеческого капитала, инновационный человеческий капитал, глобальный человеческий капитал.

ANNOTATION

The content of reproduction of human capital and key features of its innovative type are disclosed. The criteria innovative human capital is defined. The main directions of internationalization of reproduction of human capital is justified. The transnationalization of threats to the reproduction of national human capital are defined.

Keywords: human capital, reproduction of human capital, innovative type of reproduction of human capital, innovation human capital, transnationalization of human capital, global human capital.

Постановка проблеми. Нині теорія відтворення людського капіталу набуває великого наукового і прикладного значення у зв'язку із формуванням економіки знань, провідним ресурсом якої є людський капітал, а метою – людський розвиток. Розкриття змісту, критеріїв, головних характеристик та чинників інноваційного типу відтворення людського капіталу є теоретичною засадою ефективної державної політики людського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових дослідженнях з економічної теорії відтворення людського капіталу не отримало ще комплексного обґрунтування. Науковцями пропонуються різноманітні підходи до визначення його змісту, факторів, стадій, типів тощо, які ще не узагальнено у цілісну концепцію. Розглядаються такі типи відтворення людського капіталу за критерієм можливих змін його обсягу, як: звужене, про-

сте і розширене [1, с. 131; 2]; екстенсивне й інтенсивне відтворення [3]. Типи відтворення людського капіталу досліджують О. Бородіна [4], Л. Гальків [5], Н. Корольова [6], Т. Лех [7], В. Максимович [8], Л. Сімкіна [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інноваційний тип відтворення людського капіталу та напрями його інтернаціоналізації не отримали ще комплексного теоретичного розкриття.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування змісту та критеріїв інноваційного типу відтворення людського капіталу та на цій основі обґрунтування напрямів його інтернаціоналізації в умовах постіндустріальних суспільних зрушень.

Виклад основного матеріалу. Відтворення людського капіталу є соціально-економічним процесом його змістовної спадковості і трансформації у часі, що сполучає відновлення сутнісних характеристик запасу людського капіталу, що забезпечує спадковість його розвитку та формування і накопичення нових (у кількісному, якісному, вартісному вимірах) складових його запасу як прояв змістовної трансформації людського капіталу. Вартісне відтворення людського є процесом формування, накопичення/втрати, відновлення та зростання/зменшення вартості запасу знань, здібностей, навичок та вмінь людини як ресурсу соціально-економічного розвитку.

За часовим критерієм відтворення людського капіталу є його життєвим циклом та охоплює стадії зародження (створення, формування) – розвитку – зрілості – занепаду, на якій є можливим як формування засад нового циклу тобто відновлення людського капіталу відповідно новим умовам, так і його історичне завершення, зникнення. При цьому протягом життєвого часу людини можливим є здійснення декількох циклів змістовної спадковості і трансформації людського капіталу та його вартісного відтворення.

Відтворення індивідуального людського капіталу як його відтворювальний (інвестиційний) цикл охоплює період життєвого часу людини, протягом якого на базі інвестицій та сполучення змістовної спадковості і трансформації формуються (відновлюються), розвива-

ються (накопичуються), використовуються і відновлюються на новому рівні відповідно новим суспільним вимогам (чи застарівають і втрачаються) її знання, здібності, вміння та навички у кількісному, якісному і вартісному вимірах, що складають основу продуктивної діяльності у різних сферах та отримання віддачі від інвестицій. Відтворювальний (інвестиційний) цикл індивідуального людського капіталу охоплює такі форми його руху як економічного блага, як виробництво, розподіл, обмін, споживання. Виробництво людського капіталу здійснюється на стадіях його формування і накопичення та розвитку. Розподіл індивідуального людського капіталу, що здійснюється між його потенційними користувачами (орендарями), базується на ринковому механізмі, насамперед ринку праці, та здійснюється під впливом таких регуляторів, як держава, корпорація, громадянське суспільство, міжнародні норми. Обмін людського капіталу передбачає його конвертацію у доходи його власника.

Розглядаючи відтворювальний (інвестиційний) цикл індивідуального людського капіталу, вважаємо за доцільне виокремлення загального відтворювального (інвестиційного) циклу, що охоплює весь життєвий час людини, і стадійних відтворювальних (інвестиційних) циклів, які здійснюються, як правило, на стадії продуктивної діяльності людини та відображають рух додаткових інвестицій у людину, необхідність яких обумовлена появою, внаслідок науково-технічного розвитку, удосконалення виробничих процесів, нових вимог до якості людського капіталу, що диктує необхідність здійснення додаткових витрат у освіту, підвищення кваліфікації, перекваліфікацію людини тощо.

У загальному відтворювальному (інвестиційному) циклі індивідуального людського капіталу варто виокремити: 1) фазу накопичення індивідуального людського капіталу на базі первісної і додаткових інвестицій. Протягом загального відтворювального (інвестиційного) циклу вартість людського капіталу зростає, а інвестиції у нього окупаються та забезпечують отримання все більшого доходу, тобто людський капітал примножується, зростає кількісно, якісно, вартісно; 2) фазу кількісної, якісної, вартісної деградації запасу знань, здібностей, навичок, умінь людини. З завершенням стадії продуктивної діяльності доходи його власника зменшуються чи, взагалі, втрачаються, оскільки накопичені знання та здібності не знаходять повної чи часткової реалізації, застарівають, декомерціалізуються та декапіталізуються. Хоча, можливим є і новий стадійний відтворювальний (інвестиційний) цикл, якщо на стадії старіння людина витрачає кошти і час на отримання нових знань, навичок, умінь, що забезпечує відповідність її людського капіталу новим суспільним вимогам та його реалізацію. Із завершенням життєвого часу індивіда його людський капітал втрачається суспільством

остаточно, оскільки він є невіддільним від людини.

Протягом загального відтворювального (інвестиційного) циклу індивідуального людського капіталу можливими є біфуркаційні стани, оскільки як інвестиції у людину, так і розвиток останньої залежать від багатьох внутрішніх (внутрішньоциклічних) і зовнішніх чинників, які можуть обумовити зміни у русі людського капіталу. За умов дискретності інвестування у людину у точках біфуркації загального відтворювального (інвестиційного) циклу людського капіталу виникає можливість набуття ним таких станів у процесі подальшого відтворення, як: накопичення (якісне і кількісне) на базі нової інвестиції; поступова деградація за умов відсутності інвестиції (часові розриви інвестування у людину) і природного та морального зношування. Окремим випадком може бути призупинення розвитку людського капіталу, якщо в умовах відсутності інвестицій він не набуває, але і не втрачає своїх якостей як фактора продуктивної діяльності та використовується з тим самим ступенем інтенсивності.

Стадійні відтворювальні (інвестиційні) цикли індивідуального людського капіталу здійснюються у межах загального відтворювального циклу і визначаються ним. Вони є можливими не тільки на стадії продуктивної діяльності, а і на інших стадіях життєвого часу людини. Кількість додаткових інвестицій у розвиток людини (а отже, і стадійних циклів), їх обсяг і тривалість періодів часу між їх здійсненням визначаються багатьма факторами, серед яких одним з найважливіших є швидкість і періодичність техніко-технологічних і інноваційних змін. Обумовлені техніко-технологічними змінами перекваліфікація працівника та його навчання на робочому місці будуть вимагати додаткових інвестицій, що є причиною нових стадійних відтворювальних (інвестиційних) циклів індивідуального людського капіталу.

Розширене відтворення людського капіталу характеризується кількісним, якісним і вартісним зростанням його обсягу, оновленням його запасу, підвищенням ефективності реалізації його ролі як фактора соціально-економічного розвитку. Для характеристики типів відтворення людського капіталу є необхідним визначення змісту поняття «обсяг людського капіталу» та обґрунтування головних критеріїв його виміру та характеристики.

По-перше, оскільки людський капітал є невіддільним від людини, то його обсяг – це чисельність власників людського капіталу, яка у процесі його відтворення може зростати, скорочуватися, залишатися незмінною. Відповідно до цього підходу для виміру обсягу національного людського капіталу науковці застосовують такі показники, як чисельність населення, осіб із вищою, середньою, професійно-технічною освітою, кількість кваліфікованих робітників тощо. Отже, обсяг людського капіталу

визначається на базі кількісних показників, що відображають чисельність його власників за різними критеріями.

По-друге, людський капітал є запасом знань, здібностей, навичок та вмінь людини до продуктивної діяльності. Отже, обсяг людського капіталу – це обсяг його запасу, який має кількісні і якісні виміри. Наприклад, якість запасу людського капіталу вимірюється показниками рівня освіти, здоров'я, культурного розвитку людини тощо. Крім того, оскільки формування та накопичення запасу людського капіталу забезпечується соціогуманітарною сферою: освітою, охороною здоров'я, культурою, соціальним захистом тощо, його якість характеризують показники її розвитку.

По-третє, людський капітал – це вартість запасу знань, здібностей, навичок та вмінь людини, що формується на базі інвестицій та зростає у процесі використання у різних сферах людської діяльності. У цьому контексті обсяг людського капіталу – це його вартість, яка, як і запас, може зростати, знижуватися, залишатися незмінною.

Таким чином, обсяг людського капіталу – це: а) чисельність його власників; б) обсяг його запасу як ресурсу соціально-економічного розвитку, який має кількісні і якісні виміри; в) вартість цього запасу, яка оцінюється на базі витрат на розвиток людини та інвестицій у формування та накопичення її знань та здібностей, майбутніх доходів та вигід. У процесі відтворення людського капіталу його обсяг може зростати, зменшуватися, залишатися незмінним, що і є критерієм, для визначення таких його типів, як звужене, просте і розширене.

В умовах формування та розвитку економіки знань розширене відтворення людського капіталу набуває інноваційного змісту, оскільки додаткові інвестиції у його зростання й удосконалення забезпечують оволодіння та накопичення людиною нових знань, здібностей, навичок та вмінь як ресурсу інноваційного розвитку. Накопичуваний у процесі розширеного відтворення людський капітал є фактором інноваційного розвитку повинен відповідати певним критеріям, які у сукупності є виміром його якісно нового стану. До таких критеріїв належать:

- *адекватність*: накопичений людський капітал інноваційного розвитку повинен бути затребуваним суспільством на певному етапі його життєдіяльності відповідати рівню науково-технічного, технологічного, соціально-економічного розвитку. Створені і накопичені нові знання, здібності, навички і вміння людини повинні бути задіяні як ресурси інноваційного розвитку, отже, вони повинні бути адекватними його вимогам. Цей принцип має економічний зміст – відповідність суспільному попиту на інноваційний запас людського капіталу, психологічний – відповідність людини як індивіда, суб'єкта, особистості та індивідуальності сучас-

ному стану науки, культури, релігії і цивілізації, які безперервно змінюються під впливом глобалізації [515, с. 161-175], часовий – відповідність а) стадії життєвого часу людини і б) історичному періоду, у якому здійснюється відтворення людського капіталу;

- *інноваційність*: людський капітал, що накопичується, повинен, по-перше, бути здатним до оновлення, самоінвестування та саморозвитку, по-друге, виступати рушійною силою інноваційних змін у суспільстві. Варто підкреслити, що принципи адекватності й інноваційності людського капіталу не суперечать один одному, а, навпаки, у сукупності відображають умови забезпечення визначальної ролі людського капіталу у соціально-економічному розвитку на основі інновацій;

- *конкурентоспроможність*. В умовах економіки знань конкурентоспроможність базується на людському капіталі інновацій і визначається рівнем його розвитку та реалізації. Конкурентоспроможність людського капіталу має такі виміри: а) ринковий – запас людського капіталу індивіда повинен бути конкурентоспроможним на ринку праці, знань, інновацій тощо, що є базовою умовою його реалізації у інноваційній діяльності; б) підприємницький – людський капітал фірми повинен забезпечити її конкурентоспроможність як суб'єкта господарювання, що діє в умовах внутрішньої, міжнародної і глобальної конкуренції; в) національний – людський капітал нації як один із провідних її ресурсів та елемент національного багатства повинен бути здатним забезпечити соціально-економічний розвиток країни в умовах глобальної конкуренції;

- *інституціоналізованість*. Відтворення людського капіталу всіх рівнів здійснюється у межах певного інституційного середовища та охоплює процеси його інституційного закріплення у соціальних нормах, (формальних і неформальних), що регулюють (обмежують чи сприяють) його здійснення. Інституціоналізованість людського капіталу та процесу його розширеного відтворення є важливою умовою їх ефективності;

- *соціалізованість* як включеність людського капіталу у суспільний оборот. Соціалізованість елементів людського капіталу інноваційного розвитку є базовою умовою отримання суспільством ефектів та вигод від його накопичення;

- *функціональна визначеність* як спеціалізованість накопиченого людського капіталу, орієнтованість на певні види, галузі, сфери діяльності, що відрізняються технологіями, економічним механізмом, цілями тощо. Як справедливо підкреслює І. Лазарева, не можна інвестувати значні кошти у розвиток людського капіталу і розраховувати на вилучення необхідного доходу, залишаючи поза розглядом питання про те, які функції ініціюють ці інвестиції і яким структурним рівням вони є відповідними [10];

- *комплементарність* – людський капітал є ресурсом індивіда, фірми, суспільства, використання якого передбачає застосування певної технології як способу комбінації різноманітних ресурсів. Від того, наскільки оптимальним є сполучення людського капіталу і інших ресурсів продуктивної діяльності залежить ефективність як людського капіталу, так і у наукового, інноваційного, виробничого та ін. процесів у цілому. Основу комплементарності людського капіталу складають його адекватність та функціональна і інституціональна визначеність.

Нині відтворення людського капіталу здійснюється під впливом глобальних та локальних суспільних зрушень, що обумовлюють нові тенденції, особливості та проблеми його накопичення та використання. Постіндустріальні перетворення є чинниками інтернаціоналізації відтворення національного людського капіталу та формування на цій основі глобального людського капіталу, відтворення якого здійснюється у глобальному економічному просторі та забезпечує соціально-економічний розвиток людства. У сучасний період процес глобалізації людського капіталу охоплює багато взаємопов'язаних напрямів, серед яких такі, як: транснаціоналізація людського капіталу; його інтеграція шляхом включення у соціально-економічний простір регіональних об'єднань різних країн, формування людського капіталу мережевої економіки, міжнародна кластеризація людського капіталу, його інтернаціоналізація на основі транснаціоналізації інноваційних кластерів. Процес глобалізації людського капіталу характеризується як позитивними, так і негативними рисами та наслідками щодо людського розвитку, як і економічна глобалізація у цілому. Серед позитивних характеристик варто підкреслити такі, як можливість подолання національних обмежень інноваційного відтворення людського капіталу на основі залучення міжнародних ресурсів його накопичення та використання; забезпечення транснаціональної мобільності людського капіталу; формування глобального знансінтегративного простору, в межах якого здійснюється рух загальних і спеціальних знань, що забезпечує доступ до них широкого кола людей; розширення можливостей та масштабу ефективного використання національного людського капіталу у інтересах людства; здійснення під впливом глобалізаційних і інтеграційних процесів певних змін у національній інноваційній і соціальній політиці у напрямі посилення їхньої соціогуманітарної спрямованості тощо.

Негативними наслідками глобалізації людського капіталу є його монополізація наднаціональними господарськими організаціями – ТНК та регіональними інтеграційними утвореннями, що посилює загрози, пов'язані із можливими кількісними, якісними і вартісними втратами та негативними структурними трансформаціями національного людського капіталу; загрози

негативної віддачі національного людського капіталу, якщо стадія його продуктивного використання здійснюється поза національного економічного простору; загрози, що породжуються процесом соціалізації людини як носія людського капіталу у межах ТНК. Залучаючись у систему ТНК, носій людського капіталу втрачає соціальні зв'язки, сформовані раніше та набуває нового соціального статусу, що призводить до певних трансформацій його соціального капіталу, які можуть мати і негативний характер, наприклад, розрив родинних зв'язків, формування моделі транснаціональних родин та батьків, включення у соціальні групи, учасники яких займають опортуністичну позицію щодо країни, з якої вони виїхали чи в якій розташовано філії ТНК; загрози неспроможності державної інноваційної і соціальної політики забезпечити інноваційний і людський розвиток в країні, внаслідок втрати контролю над рухом національного людського капіталу, що є перешкодою для досягнення запланованих результатів та посилює їх непрогнозованість.

Висновки. Таким чином, інноваційний тип відтворення людського капіталу є процесом формування та накопичення людського капіталу інноваційного розвитку, критеріями якого є його адекватність, інноваційність, конкурентоспроможність, інституціоналізованість, соціалізованість, функціональна визначеність та комплементарність. Постіндустріальні суспільні перетворення в умовах економічної глобалізації породжують суттєві зміни факторів, масштабу та цілей відтворення людського капіталу, обумовлюють його інтернаціоналізацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смирнов В.Т. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование / В.Т. Смирнов, И.В. Сошников, В.И. Романчин, И.В. Скоблякова. – М. : Машиностроение-1, Орел : ОрелГТУ, 2005. – 513 с.
2. Святодух Е.А. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования и российские реалии [Электронный ресурс] / Е.А. Святодух. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/vosproizvodstvo-chelovecheskogo-kapitala-metodologiya-issledovaniya-i-rossijskie-realii>
3. Ніколайчук М.В. Управління людським капіталом за умов розвитку економіки знань: проблеми теорії та практики : монографія / М.В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 201 с.
4. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48-53.
5. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу та їх попередження (теорія, методологія, практика) : автореф. дис ... д-ра екон. наук : 08.00.07 [Електронний ресурс] / Л.І. Гальків. – Львів, 2013. – 40 с. – Режим доступу : <http://mydisser.com/en/catalog/view/45/371/13918.html>
6. Королева Н.Н. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования [Электронный ресурс] / Н.Н. Королева, Л.Е. Ревуцкая. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/14_133117.doc.htm

7. Лех Т.А. Концепція формування та відтворення людського капіталу [Електронний ресурс] / Т.А. Лех. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=925>
8. Максимович В.І. Функціональний цикл людського капіталу та забезпечення його інвестиційним ресурсом / В.І. Максимович // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 423-429.
9. Симкина Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике. – СПб. : ИНЖЕКОН, 2000. – 152 с.
10. Лазарева И.П. Человеческий капитал в процессе модернизации региональных экономических систем [Электронный ресурс] / И.П. Лазарева. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-v-protsesse-modernizatsii-regionalnyh-ekonomicheskikh-sistem>

УДК 33.012.3+338;246

П'ясецька-Устич С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Ужгородського національного університету

КОРУПЦІЯ І ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУСПІЛЬСТВА

CORRUPTION AND THE SHADOW ECONOMY IN THE SYSTEM OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті показано прямий зв'язок між корупцією і тіньовою економікою. Розкриваються їх сутність і складові елементи, а також негативні наслідки тіньової економіки, розповсюдженню яких сприяє корупція в органах влади і управління. Досліджено причини виникнення тіньових економічних відносин в українській економіці, показано, що тіньова діяльність учасників ринку призводить до негативних соціально-економічних наслідків для держави і суспільства: деструктивно впливає на режим конкуренції, деформує ринковий механізм, податкову та кредитно-грошову системи, здійснює негативний вплив на стан державних фінансів. Тіньові процеси викликають значні деформації соціальної сфери.

Ключові слова: тіньова економіка, корупція, корупційно-тіньові відносини, загрози економічній безпеці, деформації ринкового механізму, податкової системи, грошово-кредитної системи, соціальної сфери.

АННОТАЦИЯ

В статье показана прямая связь между коррупцией и теневой экономикой. Раскрываются их сущность и составляющие элементы, а также негативные последствия теневой экономики, распространению которых способствует коррупция в органах власти и управлении. Исследованы причины возникновения теневых отношений в украинской экономике, показано, что теневая деятельность участников рынка приводит к негативным социально-экономическим последствиям для государства и общества: деструктивно влияет на режим конкуренции, деформирует рыночный механизм, налоговую и кредитно-денежную системы, оказывает негативное влияние на состояние государственных финансов. Теневые процессы вызывают значительные деформации социальной сферы.

Ключевые слова: теневая экономика, коррупция, угрозы экономической безопасности, деформации рыночного механизма, налоговой системы, денежно-кредитной системы, социальной сферы.

ANNOTATION

The article shows a direct link between corruption and the shadow economy. It discloses their nature and elements and examines the most important negative consequences of the shadow economy. The work argues that corruption in government bodies is encouraging further enlargement of the shadow economy. The author studies the reasons of the origin of shadow economic relations in the Ukrainian economy and shadow activity of market participants leads to negative social and economic consequences for the state and the society: it destructively influences competitions, distorts market mechanism, tax and monetary and credit system and it also has negative influence on the state of public finances. Shadow processes cause considerable distortions of the social sphere.

Keywords: shadow economy, corruption, corruption-shadow relations, threat economic security, distortions of market mechanism, tax system, monetary and credit system, social sphere.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток української державності позиціонує корупцію і тіньову економіку як ключову загрозу наці-

ональній безпеці та одну із найбільших перешкод на шляху розвитку країни. Вочевидь, що корупція і тіньова економіка тісно переплетені та взаємопороджують одна одну.

Корупція і тіньова економіка ставлять під загрозу сам факт існування держави, виступають основною перешкодою для підвищення рівня життя населення, розвитку економіки, становлення громадянського суспільства, боротьби з організованою злочинністю. Зростання корупції в Україні – один з основних бар'єрів на шляху залучення іноземних інвестицій і сучасних технологій в українську економіку.

Динаміка взаємозв'язку корупції та тіньової економіки в Україні, з одного боку, очевидна, а з іншого – характеризується лише поверхневим ослабленням найбільш кримінальної («чорної») складової тіньової економіки: часи «бандитських криш» відійшли в минуле, функції «контролю» нерідко виконують легальні правоохоронні інститути.

Тіньова економіка породжує корупцію, а остання, своєю чергою, створює основу розквіту тіньової економіки. Причина і наслідок, мета і засіб настільки взаємопов'язані та взаємообумовлені, що утворюють замкнене коло [9].

Тіньова економіка може існувати і розвиватися в значних масштабах лише в умовах корумпованості всіх систем державної влади і управління. Вона формує корупційні відносини в усіх сферах політики та економіки, від яких залежить її благополучне існування. Корупція змушує її залишатися в тіні та вести нелегальний бізнес, створює основу для формування її нових сфер і видів. Тіньова економіка – фінансова основа корупції, а корупція – фінансова основа тіньової економіки. У зв'язку з цим проблеми вивчення цих негативних соціально-економічних явищ в Україні та розробки основ державної політики протидії корупції та тіньовій економіці повинні вирішуватися як єдине комплексне завдання [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом тривалого періоду корупція не розглядалася як самостійний об'єкт дослідження економічної науки, її вивчення відбувалося лише в рамках аналізу тіньової економіки. Тео-

ретичні основи дослідження тіньової економіки закладені в 70-х роках ХХ ст. у працях Г. Беккера, Дж. Гелбрайта, Л. Лавруша, Г. Мюрдаля, Л. Туроу, Ф. Хайека та ін. У подальшому дослідженням тіньової економіки займалися Дж. Гершуні, Л. Мантовані, С.Х. Беркетт, Ф. Шнайдер [10], Е. де Сото, Е. Фейг.

Суттєвий внесок у дослідження тіньової економіки зробили Т.А. Агапова, В.О. Ісправніков [3], Т.І. Корягіна, М.М. Пилипенко, С.П. Юхачов, С.М. Єчмаков [2] та ін.

Питанням боротьби з корупційною складовою тіньових економічних відносин присвячено праці Дж. Джонса, Д. Кауфмана, Ж.-Ж. Лаффона, С. Роуз-Аккерман, Дж. Хеллмана, М. Филпа, В. Танзі, Е. де Сото [7] та ін.

Аналізу тіньової економіки та проблем детінізації присвячено численні публікації таких вітчизняних учених, як: А. Базилюк, З. Варналій [1; 8], В. Гончарова, І. Мазур [5], О. Турчинов, В. Предборський [6], Т. Тищук, Ю. Харазішвілі, М. Фоміна [4; 9] та ін.

Мета статті полягає в системному аналізі корупційно-тіньових відносин, виявленні соціально-економічних наслідків їх впливу на економіку України та її соціальну сферу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом століть тіньова економіка, породжена товарно-грошовими відносинами, співіснує з легальною економікою як специфічна система соціально-економічних відносин у межах єдиного ринкового господарства. Тіньова економіка в різноманітних її формах і обсягах має місце в усіх країнах світу (як бідних, так і високо-розвинених) і сферах економічної діяльності – виробництві, обміні, розподілі та споживанні. У наш час вона є однією з найважливіших проблем світового співробітництва.

Тіньова економіка вирішальною мірою залежить від загального стану економіки, рівня життя населення та державних обмежень. Негативні наслідки, породжені тінізацією, очевидні. Відхід у «тінь» із легального обігу значних грошових засобів знижує ефективність кредитно-фінансової системи, заморожує ситуацію з невиплатами, погіршує інвестиційний клімат, руйнує соціальну інфраструктуру суспільства, створює умови для вивезення капіталу за кордон, сприяє розвитку організованої злочинності. Вона вносить в економічні, моральні та політичні устами суспільства багато того, що може розглядатися як посилення загроз економічній безпеці країни: високий рівень майнової диференціації населення, деформованість структури економіки, зростання нерівності соціально-економічного розвитку, криміналізація суспільства і всіх сфер господарської діяльності.

Відома аксіома, що масштаби нелегального бізнесу прямо пов'язані з низьким рівнем добробуту основної маси населення, отже, поки економічна ситуація кардинальним чином не покращаться, збережеться і поживне середовище тіньової економіки. Перуанський учений

Ернандо де Сото писав: «Тіньова економіка є стихійна і творча реакція народу на неспроможність корумпованої держави задовольняти основні потреби зубожілих мас» [7, с. 58].

Корупція в усі часи була, є й буде основним джерелом і гарантом криміналізації суспільного життя та його деградації. Не випадково древні римляни надавали цьому поняттю таке велике значення, розкриваючи логічно обумовлений зв'язок явищ «підкуп – псування – занепад». Він є прямим наслідком обмеження економічних свобод. Будь-які адміністративні бар'єри долаються хабарами: чим вищий бар'єр, тим більше хабарів і чиновників, які їх беруть.

В Україні корупція, як показують дослідження, набула системного характеру і стала самостійною політичною силою. Для неї зараз характерними є такі риси:

- а) державна політика прямо диктується приватними інтересами осіб, які знаходяться у владі, біля влади, здатні впливати на владу;
- б) додаткові та тіньові доходи складають основу і необхідну частину доходу чиновників;
- в) корупційна поведінка стала нормою економічної та правової культури;
- г) виконавча влада активно використовує «тіньові» форми мобілізації доходів і стимулювання [4].

Істотне зростання тіньової економіки почалося в 2013 р., подальше збільшення тіньового сектора пов'язано з ціновими і девальваційними шоками, а також ескалацією військового конфлікту.

Головне завдання тіньової економічної діяльності полягає в отриманні доходів, які неможливо вилучити відповідно до діючого законодавства країни. Отримання цих доходів і є формою вирішення суперечності між інтересами держави і окремими суб'єктами ринку, які не мають можливості реалізувати свої інтереси в процесі легальної економічної діяльності або які не бажають це зробити відкрито.

Отже, тіньова активність проявляється на стадії виникнення відносин між юридичними або фізичними особами та органами державної влади. Наявність тіньової економіки є показником неефективності економічної політики держави та надмірного регулювання.

Тіньові виробники не сплачують податки або суттєво зменшують суми податкових виплат, що робить їх ціни більш привабливими, ніжчими для споживачів, а доходи – вищими. Як наслідок, тіньовий сектор продає споживачам більше товарів та надає більше послуг за нижчими цінами порівняно з легальною економікою. Отже, необхідність сплати надмірних податків можна вважати першою причиною «втечі» підприємств у тіньовий бізнес.

Зарегульованість і складність процедур реєстрації та одержання всіх необхідних дозвільних документів вважається другою причиною тінізації підприємництва. У тіньовому секторі заняття бізнесом надає більше свободи в орга-

нізаційному та податковому планах. Необхідно підкреслити, що тіньовий сектор економіки має «паразитарний» характер, оскільки, не здійснюючи податкових відрахувань у бюджет держави, він користується при цьому більшістю суспільних благ.

Третя вагома причина тінізації – невідповідність розміру податкових виплат кількості й якості суспільних благ, які створюються державою. Значна частина учасників тіньового бізнесу погодилися б чесно сплачувати податки при умові, що ці кошти підуть на розвиток країни, забезпечення соціально незахищених верств населення, а не на утримання невідремонтованого громіздкого апарату управління; що бюджетні кошти будуть використовуватися за призначенням.

Тіньова економічна діяльність має негативні наслідки для держави і для суспільства в цілому, які проявляються в тому, що поступово деформуються соціальні та економічні інститути, устої держави.

Наявність тіньової економіки призводить до деформації ринкового механізму, деструктивно впливає на режим конкуренції – ключову та основоположну умову функціонування економіки ринку. Ефективність роботи підприємств тіньового бізнесу набагато вища, ніж ефективність діяльності легально функціонуючих підприємств, що пов'язано з несплатою підприємствами тіньового сектору податків і заниження їх сум. У результаті такі підприємства отримують серйозні конкурентні переваги порівняно з працюючими в легальному секторі економіки.

Інша конкретна форма тіньової економічної діяльності, яка суттєво знижує ефективність ринкового механізму, – зловживання домінуючим становищем на товарних та фінансових ринках, незаконне використання авторських прав, інтелектуальної власності. За допомогою промислового шпигунства, комерційного підкупу зацікавлених осіб із порушенням антимонопольного законодавства встановлюється монопольний контроль над ринками і сферами діяльності.

Суттєвою загрозою також є недобросовісна діяльність спеціальних лобістських груп і відповідна їй корупція в органах державної влади.

Політика приховування доходів деформує податкову систему країни, не забезпечуючи достатніх податкових надходжень у бюджет. Тіньовий спосіб життя багатьох підприємств дає їм змогу ухилятися від сплати податків, що призводить до збільшення податкових відрахувань у законослухняних платників податків. Таким чином, ситуація, що склалася, стимулює приховування доходів від оподаткування, при цьому посилюється диференціація доходів і все більша кількість населення втягується в тіньові відносини.

Розвиток тіньової зайнятості сприяє витісненню офіційно працюючих із легальної економіки в тіньову сферу. У результаті цього обсяги

виробленої готової продукції в галузях легальної економіки зменшуються, що також викликає зниження податкових надходжень, тому високий рівень податків, які сплачуються законослухняними платниками, є також наслідком зростання тіньової активності суб'єктів української економіки.

Тіньова економіка негативно впливає на стан державних фінансів, на формування доходних і витратних статей місцевих і державного бюджетів. Скорочується державний бюджет, деформується його структура. Тіньовий сектор постійно відтворює сприятливе для себе середовище, оскільки скорочення доходів бюджету є причиною недофінансування його витратних статей, таких як державне і муніципальне управління, охорона здоров'я, освіта, правоохоронна система, національна оборона та ін. Особливо це відчутно в умовах кризи, коли охорона законних інтересів і прав усього населення, особливо найменш соціально захищених верств, повинна бути гарантованою.

Тіньова економіка негативно впливає на грошово-кредитну систему країни. Не обліковані державною статистикою грошові потоки, а також неможливість здійснення контролю їх надходження і структури створюють додаткові труднощі в плануванні обсягів грошової емісії. Деформація грошово-кредитної системи спотворює структуру платіжного обороту, сприяє зростанню інвестиційних ризиків, стимулює інфляційні процеси, деформує грошово-кредитні відносини. Порушуються права кредиторів унаслідок зловживань позиченим капіталом, оголошуються псевдобанкрутства підприємств і банків, здійснюються шахрайські дії з субсидіями. Наноситься моральна та фінансова шкода фінансовим і кредитним інститутам, власникам, акціонерам, інвесторам, вкладникам, державі та суспільству в цілому.

Тіньовий сектор використовує банки та інші фінансові інститути для «відмивання» незаконно отриманих доходів, здійснює незаконні маніпуляції з валютою на національному і міжнародному рівнях. Такі дії спричиняють згубний вплив на величину і динаміку обмінних курсів валют, на стан банківської системи України в цілому.

Тіньова економічна діяльність суттєво впливає на макроекономічну політику держави. Рішення на макрорівні приймаються виходячи із даних офіційної статистики. Якщо вона не враховує частину ВВП, виготовленого тіньовим бізнесом, ефективність економічних рішень уряду знижується. Деформація макроекономічної політики проявляється в макроекономічному регулюванні економіки.

Тіньова економічна активність призводить до деформації інвестиційних процесів, яка проявляється у сповільненні економічного зростання. У тіньовому секторі майже не створюються нові виробництва, оскільки основний зміст тіньової діяльності полягає в отриманні

максимального прибутку, значна частина якого вивозиться за кордон, унаслідок чого українська економіка втрачає інвестиційні ресурси і джерела доходів. Україна втрачає необхідний для відтворення основних фондів і наступних інвестицій капітал.

На думку деяких учених, інвестиційна криза легальної економіки відбувається на тлі інвестиційного піднесення в тіньовому бізнесі, який сьогодні досягнув фантастичних розмірів.

Тіньова економічна діяльність викликає значні деформації соціальної сфери. Деформація структури споживання є закономірним наслідком несправедливого перерозподілу доходів, приватизації державної власності, розширення ринків нелегального виробництва товарів і послуг. Насамперед доходи тіньового сектору спрямовуються в ті галузі економіки, де контроль із боку держави послаблений і за рахунок прогалин в законодавстві за короткий проміжок часу можна отримати високі доходи з незначними витратами.

Реально створена структура споживання сприяє тому, що незначний прошарок осіб привласнює колосальні доходи, у той час як відбувається зубожіння величезної кількості населення України. По суті, національний дохід держави перерозподіляється на користь елітних груп населення, у той час як українське суспільство гостро потребує більш справедливого розподілу накопичених ресурсів.

Тіньові економічні явища негативно впливають на умови відтворення необхідної робочої сили в легальній економіці. Підприємства тіньової сфери підвищеною заробітною платою можуть приваблювати і використовувати більш кваліфіковану робочу силу і не турбуватися про її відтворення. Офіційно працюючим підприємствам значно важче найняти кваліфікованих робітників і забезпечити їх перепідготовку і навчання. Зворотній бік одержання найманими працівниками в тіньовому бізнесі відносно високих доходів полягає в порушенні їх прав, невиконанні умов трудових контрактів, недотриманні норм техніки безпеки.

Система організації нелегальної праці дає змогу працедавцям безконтрольно експлуатувати робочу силу методами, характерними для початкового періоду становлення капіталізму.

Тіньова економічна діяльність наносить серйозну шкоду екології нашої країни. Офіційно ніким і ніде не враховується негативний вплив такої діяльності на стан навколишнього середовища. Заходи для захисту екосистеми не здійснюються, необхідні платежі в бюджет і в позабюджетні фонди за користування національними природними ресурсами не вносяться. У деяких дослідженнях показано, що навколишньому середовищу України підприємствами тіньової економіки наноситься колосальна шкода.

Катастрофічні наслідки має нелегальна вирубка лісів, яка здійснюється без проведення

заходів з їх відновлення, злочинне видобування бурштину з нанесенням непоправної шкоди довкіллю і т. д.

Існування тіньової економіки – одна з головних причин корупції українського суспільства. Протиправний і протизаконний за своєю суттю, тіньовий бізнес сприяє зростанню злочинності в державі, у тому числі організованої. Він змушений сплачувати кримінальним структурам частину своїх доходів у вигляді своєрідної «данини». Отже, тіньові відносини виступають джерелом фінансування злочинної діяльності, у тому числі й тероризму.

Значний розвиток тіньових економічних процесів в Україні призвів до того, що така ситуація негативно впливає на характер міжнародних економічних відносин із бізнес-середовищем багатьох країн світу. Закордонні інвестори не бажають вкладати гроші в українську економіку, де тіньові відносини розповсюджуються і на підприємства з участю іноземних інвестицій. Іноземні інвестори не бажають потрапляти в залежність від кримінальних структур, які мають значний вплив у суспільстві, і працювати під їх контролем в умовах, коли не дотримуються основоположні норми, закони і правила, що регламентують правові та економічні відносини між усіма суб'єктами ринку і державою.

Тіньові процеси не обмежилися лише економікою, а й охопили майже всі сфери життя в Україні. Масштаби моральної шкоди, нанесеної суспільству у зв'язку з вимушеною участю в тіньовій економіці, величезні. У 90-х роках ХХ ст. для переважної більшості населення відбулася повна зміна фундаментальних цінностей та орієнтирів, тіньовий спосіб життя став звичним явищем, авторитет держави в очах суспільства був значно підірваний. Чимало громадян країни, вимушено знехтувавши моральними нормами, стали на незаконний та злочинний шлях.

Серйозна небезпека полягає в тому, що і сама держава має безпосереднє відношення до тіньових процесів. У результаті зрощування владних структур і капіталу сформувалися олігархічні структури, які контролюють ведучі сировинні галузі української економіки, впливають на діяльність законодавчих, виконавчих та судових органів у нашій країні.

Система корупційно-тіньових відносин є головною перешкодою на шляху реалізації реформ, спрямованих на модернізацію української економіки та прогресивних змін у суспільстві.

Однак уява про тіньову економіку виключно як негативне економічне явище є дещо шаблонною. Вчені виділяють три позитивні функції тіньової економіки в ринковому господарстві:

1) «економічне мастило» – згладжування перепадів в економічній кон'юктурі за допомогою переливів ресурсів між легальною і тіньовою економікою;

2) «соціальний амортизатор» – гасіння небажаних соціальних витрат (зокрема, неформальна зайнятість полегшує матеріальне становище малозабезпечених, зменшуючи цим соціальну напругу);

3) «вбудований стабілізатор» – тіньова економіка підживлює легальну (неофіційні доходи використовуються для закупівлі товарів і послуг у легальному секторі, «відмиті» злочинні капітали обкладаються податком і т. п.) [2].

Основні фактори посилення тіньових економічних процесів в Україні:

1) макроекономічна нестабільність та соціально-політична напруга в суспільстві, що пов'язана з погіршенням очікувань суб'єктів господарювання;

2) панічні настрої серед населення, що призвело до ажіотажного попиту на валютному ринку, прискорення інфляційних та девальваційних процесів, вплив депозитних ресурсів із банківського сектору;

3) виникнення невідконтрольних владі територій, що збільшило кількість економічних правопорушень у цих регіонах;

4) різке зростання збитковості підприємств, що пов'язане з переміщенням суб'єктів господарювання в тіньовий сектор для забезпечення можливості подальшого виживання бізнесу.

Військовий конфлікт на Донбасі та анексія Криму, дестабілізація фінансово-економічних відносин, пов'язана з різким падінням курсу національної валюти, посилення панічних настроїв суб'єктів господарювання та підвищення адміністративного тиску на бізнес призвели до рекордного за останні п'ять років рівня тіньової економіки в Україні: у 2014 р. – 42% від обсягу офіційного ВВП, що на 4% більше, ніж у 2013 р. У 2015 р. тіньова економіка в Україні, за різними оцінками, становила від 25 до 58% ВВП. За розрахунками всесвітньо відомого австрійського експерта, професора економіки Ф. Шнайдера, середній рівень тіньової економіки 28 країн ЄС становить 18,3%, у той час як його оцінка для України коливається в діапазоні 46–53% [10].

Без реформ бізнес неможливо змусити вийти з тіні. Фундаментальних змін за останні два роки після Революції гідності не відбулося. Незважаючи на заклики «жити по-новому», корупція і тіньова економіка й далі залишаються найгострішими проблемами розвитку України.

Моральна та соціальна деградація суспільства знищує соціальні цінності, сприяє подальшому зниженню рівня життя населення. Найбільш негативним проявом тіньової економіки є спотворення морального обличчя суспільства, оскільки тінізація породжує у свідомості людини безнадійність і соціальний песимізм.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу з'ясувати сутність корупційно-тіньових економічних відносин в Україні, визначити,

що тіньова економіка за своєю природою є частиною економіки, але внаслідок недосконалості законодавства вона стає інституційним явищем.

Отже, корупція та тіньова економіка в Україні – це система суспільних відносин, яка несе загрозу національним інтересам країни. Разом із тим заходи, які приймаються в Україні з метою протидії корупції, не можна вважати дієвими. Чинники різних рангів неодноразово і гучно заявляли про необхідність боротьби з корупцією, розроблялися програми, однак вагомого ефекту вони не дали. Масштаби корупції в Україні будуть скорочуватися тільки в тому випадку, якщо в країні буде зміцнюватися право, інститути демократії, конкурентоспроможна, інноваційна економіка, формуватися масовий сильний середній клас, зміцнюватися духовні та моральні устої суспільства. Тобто викорінення корупційно-тіньових відносин в Україні як системи суспільних відносин можливо тільки тоді, коли всі – державна влада і суспільство – почнуть боротися не лише з наслідками корупції, а й з її причинами.

Обов'язковою умовою подолання корупційно-тіньових відносин є верховенство закону, ринкове конкурентне середовище, реальна політична конкуренція, яка б попереджала консервацію корумпованих політичних еліт, реальний громадський контроль, створення незалежного від держави органу для боротьби з корупцією, посилення відповідальності за корупційно-тіньову діяльність, контроль витрат державних чиновників, конфіскація незаконно отриманих доходів.

Ідея викорінення корупції та тіньової економіки як загрози національній безпеці України повинна бути загальнонаціональною. Головними суб'єктами антикорупційної діяльності в Україні повинні бути політична й економічна еліти. Саме вони мають владу, щоб приймати рішення, вони структуровані та організовані, мають величезні фінансові, матеріально-технічні та інформаційно-медійні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З.С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46–51.
2. Ечмаков С.М. Теневая экономика: анализ и моделирование / С.М. Ечмаков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 408 с.
3. Исправников В.О. Теневая экономика : [науч.-метод. пособ. для студ. экон. фак-в] / В.О. Исправников. – М. : Инфра, 2007. – 321 с.
4. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект : [монографія] / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко [та ін.] ; кер. авт. кол. і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк : Дон НУЕТ, 2012. – 333 с.
5. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика : [монографія] / І.І. Мазур. – К. : Київський університет, 2008. – 239 с.

6. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
7. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М. : Catallaхy, 1995. – С. 85.
8. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
9. Фоміна М.В. Корупційно-тіньові відносини: політекономічний аспект / М.В. Фоміна // Економічний нобелівський вісник. – Дніпропетровськ, 2014. – № 1(7). – С. 471–478.
10. The Shadow Economy in Europe. 2013 / K. Scheider, Ph.D. // ATKearney. Johannes Kepler / Universitat Linc. JKU. – 2013.

УДК 336.01

Стефанишин О.Б.
старший викладач кафедри економіки
Львівського інституту
Міжрегіональної академії управління персоналом

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК, ФУНКЦІЙ ТА СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

THEORETICAL BASIS FOR DETERMINING THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS, FUNCTIONS AND COMPONENTS OF FINANCIAL SUPPORT ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті описано і доведено необхідність дослідження фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, у тому числі торгівельної сфери, у сучасних умовах господарювання. Досліджено теоретичні основи та ступінь розробленості питання встановлення взаємозв'язку фінансового механізму та фінансового забезпечення. Узагальнено підходи до визначення поняття «фінансове забезпечення» та розуміння його сутності. Розкрито функції фінансового забезпечення. Розглянуто існуючі наукові підходи до визначення складових фінансового забезпечення.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансовий механізм, методи фінансового забезпечення, самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування, донорське фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье описана и доказана необходимость исследования финансового обеспечения субъектов хозяйствования, в том числе торговой сферы, в современных условиях хозяйствования. Исследованы теоретические основы и степень разработанности вопроса установления взаимосвязи финансового механизма и финансового обеспечения. Обобщены подходы к определению понятия «финансовое обеспечение» и пониманию его сущности. Раскрыты функции финансового обеспечения. Рассмотрены существующие научные подходы к определению составляющих финансового обеспечения.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансовый механизм, методы финансового обеспечения, самофинансирование, кредитование, бюджетное финансирование, донорское финансирование.

ANNOTATION

This article describes the necessity and financial security research entities, including the trade sector in the current economic conditions. The theoretical basis and level of development issues establish the relationship of the financial mechanism and financial support. Generalized approaches to the definition of «financial support» and understanding its nature. The function of financial support. The existing scientific approaches to determining components of financial security.

Keywords: financial security, financial mechanism, methods of financial support, self-financing, lending, government funding, donor funding.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного розвитку економіки, затяжної кризи, посилення глобалізаційних процесів, тиску конкуренції, зростаючого впливу фінансової сфери відбувається діяльність суб'єктів господарювання, у тому числі підприємств сфери торгівлі. Сучасні умови господарювання, що пов'язані з кризовими явищами в економіці в цілому, коливаннями в підсистемах самих

підприємств (організацій, установ) обумовлюють гостру потребу господарюючих суб'єктів у припливі капіталу. Успішне господарювання суб'єктів підприємницької діяльності потребує створення адекватного механізму фінансового забезпечення, який би дав змогу на основі дотримання вартісно-грошових та натурально-речових пропорцій забезпечувати їх відтворення (просте і розширене), збільшувати ефективність діяльності, досягати стабільного розвитку в перспективі. Відтак, розвиток торгівлі стає неможливим без належного фінансового забезпечення. Фінансове забезпечення є запорукою стабільного функціонування і подальшого розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта, у тому числі сфери торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз робіт вітчизняних і зарубіжних науковців дав змогу зробити висновок про існуючу проблематику теоретичного базису та практики фінансового забезпечення розвитку підприємств, особливо що враховують особливості організації фінансів конкретних галузей національної економіки, у тому числі торгівлі; дав змогу систематизувати існуючі позиції авторів у колі досліджуваних питань і виявити необхідність удосконалення понятійного і методичного апарату; сформував простір для подальшого розгортання досліджень. Наявність альтернативних позицій із питань сутності фінансового забезпечення підприємства, недостатня розробленість методик його дослідження чинять негативний вплив на стабільність та ефективність діяльності підприємств торгівлі і представляють серйозну проблему.

Теоретико-прикладні аспекти фінансового забезпечення висвітлено в працях вітчизняних науковців в області теорії фінансів Базилевича В.Д., Василика О.Д., Кірейцева Г.Г., Лондара С.Л., Опаріна В.М., Оспіщева В.І., Юрія С.І. та ін.

Фінансове забезпечення різних секторів, сфер, галузей та різних видів діяльності є постійною темою сучасних наукових досліджень молодих учених з огляду на актуальність та необхідність систематизації та поглиблення

досліджень у даному напрямі. Фінансове забезпечення розвитку водогосподарського комплексу регіону досліджував Нехайчук Д.В. [1], фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва – Олійник Д.С. [2], фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища – Погріщук Г.Б. [3], фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону – Москаль О.І. [4], фінансове забезпечення відтворення основних засобів промислових підприємств – Марченко Н.А. [5], фінансове забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту – Костецький В.В. [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо розробленими залишаються питання, що стосуються уточнення категоріально-понятійного характеру фінансового забезпечення щодо його позиціонування відносно фінансового механізму, розуміння сутності фінансового забезпечення, призначення, методів/форм фінансового забезпечення в загальному та особливостей фінансового забезпечення в конкретних галузях.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, у тому числі підприємств торгівлі, з метою виділення сутнісних характеристик фінансового забезпечення, визначення його складу та функцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Фінансове забезпечення» – поняття, що часто вживається у вітчизняній спеціальній фінансово-економічній літературі. Зародження його пов'язане переважно з тим часом, коли відбувся перехід від планової економіки до ринкової, що зумовлено підвищенням уваги до фінансів. В умовах планово-централізованої економіки роль фінансів, фінансових відносин була дуже звужена і зводилась переважно до фінансового планування і відносин із бюджетом, що регулювалися зверху.

У спеціальній науковій літературі знаходимо, що фінансове забезпечення найчастіше розглядається в контексті фінансового механізму, але по-різному позиціонується відносно нього: як підсистема, складова, метод, елемент, функція.

У Ковалюка О.М. [7, с. 197] «усі елементи фінансового механізму в разі їх сукупної дії в господарській практиці можна розділити на дві підсистеми: фінансове забезпечення та фінансове регулювання», що доволі суперечливо стосовно попередніх авторських міркувань, а також не вказано, якої саме дії і на що вона направлена.

Часто зустрічається розуміння фінансового забезпечення як складової фінансового механізму (без уточнення, в якості якої складової).

Кірейцев Г.Г. складовими фінансового механізму визначає: фінансове забезпечення; фінансове регулювання; систему фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [8, с. 19].

Доволі поширеним є підхід до розуміння фінансового забезпечення як методу фінансового механізму (Глуценко А.С. [12], Гривківська О.В. [11], Кириленко О.П. [9], Юрій С.І. [10]).

Для прикладу, у Гривківської О.В. «фінансове забезпечення діяльності підприємств є методом фінансового механізму діяльності підприємств, який дає змогу сформулювати достатні обсяги фінансових ресурсів для досягнення беззбитковості діяльності, підвищення ефективності господарювання та зміцнення національної економіки» [11, с. 14].

Глуценко А.С. [12] пропонує відносити до складу фінансового механізму такі основні елементи: фінансові методи (фінансове планування, фінансове оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення і фінансове регулювання); фінансові важелі, норми і нормативи; фінансові ліміти і резерви; фінансові стимули і санкції; фінансовий контроль; фінансове законодавство.

Термін «метод» походить від грецького *metodos*, що означає «шлях дослідження, теорія, вчення». Метод – це засіб досягнення будь-якої мети, вирішення конкретного завдання; сукупність прийомів або операцій практичного чи теоретичного засвоєння (пізнання) дійсності.

Опарін В.М. [13, с. 56] пропонує розрізняти «два методи фінансового впливу на соціально-економічний розвиток: фінансове забезпечення і фінансове регулювання. Оскільки ці два методи є глобальними й узагальнюючими і включають в себе окремі часткові методи, то їх можна виділити як структурні підсистеми фінансового механізму, що характеризують зміст впливу фінансів на різні сторони розвитку суспільства».

Романенко О.Р. називає складовими елементами фінансового механізму фінансове планування й прогнозування, управління фінансами, фінансовий контроль, фінансове забезпечення, фінансове регулювання, фінансові норми, нормативи, ліміти, резерви, стимули і санкції, фінансове законодавство [14, с. 42]. Тут же подає його у складі методів фінансового механізму поряд із фінансовим плануванням, оперативним фінансовим управлінням, фінансовим контролем та фінансовим регулюванням [17, с. 43].

На нашу думку, найбільш доцільним може вважатися підхід Василика О.Д., який вважає, що фінансове забезпечення є функцією фінансового механізму. Саме так і ми розумітимемо фінансове забезпечення стосовно фінансового механізму.

Термін «функція» походить від латинського *functio* – виконання роботи. Значення цього терміну подається в тлумачному словнику як: 1. явище, яке залежить від іншого явища, є формою його виявлення і змінюється відповідно до його змін. 2. призначення, роль чогонебудь [16].

Із точки зору Василика О.Д., фінансове забезпечення – це функція фінансового механізму і

здійснюється шляхом використання методів бюджетного фінансування, самофінансування, кредитування тощо [15, с. 102–103].

На думку Кірейцева Г.Г., фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на вирішення окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта, реалізується через такі форми: самофінансування, акціонерний капітал, кредитування, безповоротне фінансування [8, с. 19].

Гривківська О.В. зазначає, що фінансове діяльності підприємств передбачає ефективне формування та найраціональніше використання фінансових ресурсів, що є неможливим без оптимального поєднання складових фінансового забезпечення, а саме самофінансування, кредитування та цільового фінансування [11, с. 14].

Аналіз поняття «фінансове забезпечення», який був здійснений на основі опрацьованих першоджерел, дав змогу виділити такі ключові аспекти визначення: мобілізація фінансових ресурсів; заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі; забезпечення грошовими ресурсами; покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів; сукупність економічних відносин, пошуку, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів; комплекс методів, важелів, інструментів створення і використання фінансових ресурсів; процес організації фінансування; система джерел і форм фінансування; формування цільових грошових фондів; безперервність відтворювальних процесів.

Узагальнення проаналізованих визначень дало змогу сформулювати власний підхід до фінансового забезпечення на мікрорівні, що виражає основні сутнісні його характеристики. Фінансове забезпечення – це сукупність організаційно-практичних, економічних заходів із приводу пошуку, залучення й ефективного використання всіх видів і форм фінансових ресурсів, що задовольняють процес розширеного відтворення на підприємствах із метою створення надійних умов функціонування та розвитку суб'єкта господарювання. Здійснюється шляхом використання методів самофінансування, кредитування, бюджетного фінансування, донорського фінансування.

Фінансове забезпечення виконує забезпечувальну і регулятивну функцію. Забезпечувальна дія проявляється у виборі видів та форм фінансових ресурсів та встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб, і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія пов'язана із впливом на процес розширеного відтворення і розвиток суб'єкта господарювання, передбачає застосування конкретних методів фінансового забезпечення і характеризує активний вплив фінансового забезпечення.

Як показують усі проаналізовані джерела, багато дослідників погоджуються з тим, що формами реалізації фінансового забезпечення

виступають: самофінансування, кредитування та бюджетне (державне, зовнішнє, безповоротне) фінансування. Форма – категорія філософська (лат. – forma, грецьк. – μορφή), означає впорядкованість, організація вмісту. Вважаємо, що якщо рахувати вмістом кожної форми набір елементів (об'єкти та суб'єкти фінансування, джерела фінансування, способи їх мобілізації, порядок надання, зберігання та витрачання коштів тощо), властивостей, внутрішніх процесів, зв'язків, протиріч, тенденцій, то такий підхід є виправданим.

Самофінансування, засноване на використанні власних ресурсів для забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, і є, безперечно, одним із найважливіших методів фінансового забезпечення.

Кредитування здійснюється за рахунок мобілізації тимчасово вільних коштів на основі принципів забезпеченості, платності, поверненості, цільового призначення. В умовах розширення співробітництва України та країн ЄС, інших країн світу та конкретних організацій, фондів стає можливим отримання кредитів від міжнародних організацій, наприклад у рамках міжнародної технічної допомоги (МТД).

Бюджетне фінансування здійснюється на безповоротній основі за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів на основі плановості, цільового характеру використання отриманих коштів.

Донорське фінансування здійснюється на безоплатній основі іноземними державами, урядами іноземних держав, спеціальними міжнародними фондами та організаціями, як правило, у вигляді грантів у рамках міжнародної технічної допомоги.

Наприклад, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) надає гранти на покриття частини витрат у рамках проектів розвитку підприємств і програм підтримки малого та середнього бізнесу, бізнес-консультації, щоб допомогти зростанню та успішності малого та середнього бізнесу на основі ноу-хау мережі міжнародних радників та місцевих консультантів.

Центральноєвропейська ініціатива (Програма обміну ноу-хау) надає гранти на розвиток приватного сектору (ділове середовище), створення робочих місць, захист навколишнього середовища, енергетичну ефективність, розвиток управлінського потенціалу та ін.

Реформа та зміцнення фінансового сектору Financial Sector Reform and Strengthening (FIRST) надає гранти на розвиток приватного сектору (ділове середовище) та ін.

Державно-приватна дорадча інфраструктурна програма у співпраці з програмою PPIAF та Групою Світового банку приймає заявки на гранти на розвиток приватного сектору (ділове середовище) та ін.

Данський інвестиційний фонд для країн, що розвиваються, фінансує проекти енергетичної

ефективності, розвитку приватного сектору, сільського господарства, створення робочих місць та ін.

У своїй фінансово-господарській діяльності суб'єкти ринку дуже рідко використовують лише один метод фінансового забезпечення, а в більшості випадків оптимально поєднують різні методи.

Фінансове забезпечення реалізується за допомогою фінансових інструментів, які, своєю чергою, мають свої важелі впливу. Важелі визначають характер дії фінансових інструментів і коригують цю дію.

Система фінансових індикаторів та фінансових інструментів дає змогу оцінити вплив на соціально-економічний розвиток [17] (національної економіки чи розвитку певної сфери, чи суб'єкта господарювання).

Висновки. Отже, спираючись на попередні теоретичні надбання українських учених та намагаючись їх узагальнити, виходячи із визначення загальнонаукової філософської суті таких категорій, як «метод», «функція», «форма», вважаємо, що фінансове забезпечення позиціонується стосовно фінансового механізму як функція. Реалізується шляхом використання методів самофінансування, кредитування, бюджетного, донорського фінансування і є сукупністю організаційно-практичних, економічних заходів із приводу пошуку, залучення й ефективного використання всіх видів і форм фінансових ресурсів. Важливо, що фінансове забезпечення передбачає не лише ефективне використання вже накопиченої частини фінансових ресурсів, а й формування додаткових, що забезпечують майбутній розвиток підприємства і сприяють підвищенню ефективності та конкурентоспроможності. Перспективи подальших досліджень будуть лежати в площині всебічного вивчення фінансового забезпечення розвитку підприємств конкретних галузей національної економіки, у тому числі торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нехайчук Д.В. Фінансове забезпечення розвитку підприємств водогосподарського комплексу регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Д.В. Нехайчук ; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2008. – 25 с.
2. Олійник Д.С. Фінансове забезпечення розвитку сільсько-господарського виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Д.С. Олійник ; Ін-т аграр. Економіки Укр. акад. аграр. наук. – К., 2003. – 21 с.
3. Погріщук Г.Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Г.Б. Погріщук ; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль, 2005. – 20 с.
4. Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / О.І. Москаль ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2001. – 18 с.
5. Марченко Н.А. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Н.А. Марченко. – Чернівці : Б.в., 2012. – 21 с.
6. Костецький В.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.В. Костецький ; ТНЕУ. – Тернопіль, 2010. – 20 с.
7. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : [монографія] / О.М. Ковалюк. – Львів : ЛНУ, 2002. – 396 с.
8. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Г.Г. Кірейцев ; 2-е вид., перероб. та доп. – К. : ЦУЛ, 2002. – 495 с.
9. Кириленко О.П. Фінанси : [навч. посіб.] / О.П. Кириленко. – Тернопіль : Т.О.В. ЦМДС, 1998. – 277 с.
10. Фінанси: вишкіл студії / За ред. д.е.н., проф. С.І. Юрія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 357 с.
11. Гривківська О.В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств / О.В. Гривківська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2. – С. 12–15.
12. Глущенко А.С. Фінанси : [навч. посіб.] / А.С. Глущенко. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 438 с.
13. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
14. Романенко О.Р. Фінанси : [підручник] / О.Р. Романенко ; 4-е вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 312 с.
15. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
16. Словник української мови : в 11 т. Т. 10. – К., 1979. – С. 653.
17. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С.В. Львовчкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25–33.

УДК 304.4:321:330.8

Фицик Л.А.*кандидат історичних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва***Фицик І.Д.***кандидат філософських наук, доцент,
Уманський державний педагогічний університет імені П.Г. Тичини***ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД
СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ
В НАУКОВІЙ ТА ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ М.Х. БУНГЕ****FORMATION AND REALIZATION OF THE CONCEPTUAL BASIS
OF THE STATE SOCIAL POLICY IN M. BUNGE'S ACADEMIC CAREER
AND PRACTICAL ACTIVITY****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджуються концептуальні засади соціальної політики держави, розроблені видатним українським ученим-економістом XIX ст. М.Х. Бунге. Розглядаються витоки її формування в період наукової діяльності вченого та подальша реалізація на державних посадах Російської імперії. Акцентовано увагу на значному впливі представників історичної школи та соціального напрямку в економічній науці на формування його поглядів. Виділено основні напрями реалізації вченим державних соціальних програм. Виявлено, що розроблені М.Х. Бунге реформаторські проекти та реалізовані економічні перетворення багато в чому співзвучні із загальним спрямуванням та змістом сучасних соціально-економічних процесів в Україні.

Ключові слова: М.Х. Бунге, соціальні проблеми, соціальні програми, соціальна політика держави, реформи, Російська імперія.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются концептуальные основы социальной политики государства, разработанные выдающимся украинским ученым-экономистом XIX в. Н.Х. Бунге. Рассматриваются истоки ее формирования в период научной деятельности ученого и дальнейшая реализация на государственных постах Российской империи. Акцентировано внимание на значительном влиянии представителей исторической школы и социального направления в экономической науке на формирование его взглядов. Выделены основные направления реализации ученым государственных социальных программ. Установлено, что разработанные Н.Х. Бунге реформаторские проекты и реализованные экономические преобразования во многом созвучны общим направлениям и содержанию современных социально-экономических процессов в Украине.

Ключевые слова: Н.Х. Бунге, социальные проблемы, социальные программы, социальная политика государства, реформы, Российская империя.

ANNOTATION

The article deals with the conceptual framework of the state social policy, developed by the famous Ukrainian academic economist of the XIXth century M. Bunge. The origin of its formation during the period of his academic career and its further realization while his being on public positions are considered. Special attention is drawn to the great influence of the Historical and Social School representatives on the formation of his outlook. Principal directions of the state social programs realization are emphasized. It has been established that reformatory projects developed and economic conversions implemented by M. Bunge are consistent with the general direction and the essence of the modern social-economic processes in Ukraine.

Keywords: M. Bunge, social problems, social programs, state social policy, reforms, Russian Empire.

Постановка проблеми. Соціальні проблеми завжди актуалізуються в період реформаторських перетворень господарської системи, що підтверджується сучасним етапом розвитку України. Вони спричиняють серйозні зміни якості життя населення, що виявляється у скрутному економічному становищі населення країни, погіршенні соціальної захищеності, соціального забезпечення, зниженні реальної заробітної плати, середньої пенсії, розвитку небезпечної ситуації у галузях соціальної сфери.

Відсутність системного підходу до формування державної соціальної політики, державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію вибору пріоритетів соціальної політики та механізмів її реалізації призвела до фрагментарності вирішення нагальних соціальних проблем. Більшість заходів соціальної політики мають декларативний характер і у повному обсязі не реалізовано, тому під час розробки реформ у соціальній сфері особливої актуальності набувають дослідження вітчизняного історичного досвіду соціально-економічного реформування, який, на жаль, залишається ще недостатньо вивченим.

Наприкінці XIX ст. необхідність формування взаємовідносин держави і людини стає особливо актуальною. Це час розгортання підприємств найманої праці, а отже, збільшення кількості робітників із дуже тяжким матеріальним становищем. Проблема утримання непрацевдатних членів суспільства існувала, мабуть, завжди, але найбільшої гостроти вона набула в час розгортання промислових революцій. Збіднілі робітничі групи становили потенційну небезпеку для влади: у будь-який момент, за умови відсутності поліпшення їхнього становища, вони могли перетворитися в реальну політичну силу, здатну змінити суспільний устрій.

Відображенням цих процесів стало те, що на науково-теоретичному рівні в пошуках шляхів для укріплення соціального устрою еконо-

місти та філософи стали все більше схилитися до визнання необхідності посилення втручання держави в соціально-економічні процеси.

Є загальноновизнаним, що теоретична розробка проблем соціальної політики розпочалася на межі XIX–XX ст. і пов'язана з діяльністю організації «Союз соціальної політики» в м. Ейзенах (Німеччина), члени якої акцентували увагу на необхідності державної соціальної політики, спрямованої на поліпшення умов життя людей та запобігання революційним потрясінням. Термін «соціальна політика» був запропонований юристом та економістом, «інтелектуальним батьком політики добробуту» Лоренцом фон Штайном (1815–1890).

Сучасна економічна криза поставила на порядок денний питання про необхідність удосконалення реалізації реформ у соціальній сфері, оптимізації механізмів посилення державної підтримки незахищених верств суспільства. Схожість епох – сьогодення та періоду другої половини XIX ст., який характеризується загостренням соціальних протиріч у суспільстві, – ставить питання про необхідність ретельного дослідження витоків формування соціальної політики держави, тому в сучасних умовах великого значення набуває звернення до наукового та практичного доробку Миколи Християновича Бунге – видатного державного діяча, українського вченого-економіста, теоретика та практика соціально-економічних реформ у Російській імперії другої половини XIX ст. – та його практичне застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що соціальний аспект реформ М.Х. Бунге в науковій літературі не набув широкого висвітлення. Лише в окремих працях згадувалась його роль у вирішенні робітничого питання. Це, зокрема, дореволюційні роботи, присвячені проблемі становлення та розвитку фабричного законодавства, М.І. Туган-Барановського, А.Н. Бикова, А.А. Мігуліна, та дослідження радянського історика В.Я. Лавричева. Найбільш ґрунтовно це питання досліджувалось у роботах російського історика В.Л. Степанова. Проте знову основна увага звертається на робітниче питання. Поза увагою вченого залишилися інші соціальні напрями масштабної реформаторської політики М.Х. Бунге.

Спробу об'єктивного аналізу змісту та наслідків реформаторської діяльності М.Х. Бунге в соціальній сфері здійснив український дослідник В.Я. Кудлак, який розкрив роль та місце соціального чинника в програмі його реформ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак науково-практичний доробок видатного вченого-реформатора у соціальній сфері досліджений ще недостатньо. Вимагає більш ґрунтовного вивчення київський та петербурзький періоди життя М. Бунге, коли формувалися та реалізовувалися основні концептуальні засади його соціальних перетворень.

Мета статті полягає у дослідженні витоків формування соціальної політики держави та основних напрямів її реалізації у науковому та практичному доробку М.Х. Бунге та відображенні можливості застосування історичного досвіду її реалізації в сучасних вітчизняних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Микола Християнович Бунге (1823–1895) був видатним економістом, професором і ректором університету св. Володимира в Києві. За своїм світоглядом це був ліберал, який із молодих років засвоїв західні цінності свободи особистості, визнання прав приватної власності та приватної ініціативи, відданість ідеям демократії та правопорядку. Він намагався раціонально застосувати європейські моделі у специфічно російських умовах, виступаючи за проведення заходів, орієнтованих на підвищення життєвого рівня та зміцнення правового статусу «нижчих класів», уважав, що послідовна соціальна політика, яка проводилася «верховною владою», є запорукою не тільки економічного прогресу, але й мирної еволюції держави [11, с. 147].

У політекономічних працях М.Х. Бунге виступає з різкою критикою марксистів за слабкість аргументації та догматизм, недосконалість термінології, а також необґрунтовані та безпідставні обіцянки щастя і побудови ідеального суспільства, які позбавляють людей реальних життєвих орієнтирів та ведуть до пригнічення їхніх прав і свобод [6, с. 6]. Учений зазначає, що зроблений ним огляд учень соціалізму і комунізму дає підстави стверджувати про неможливість «вважати їх явищами випадковими, примарними та такими, що завершили свій розвиток. Задача, яку соціалісти проголосили своєю – покращити моральне та матеріальне становище населення, – була задачею науки і практики» [2, с. 159].

З огляду на це, М.Х. Бунге наголошує на важливості інституційних чинників соціально-економічних перетворень у суспільстві, вважає, що для боротьби із соціалізмом «необхідні звичай, заклади і закони, що змінювали б моральний і матеріальний добробут усіх і кожного, як класів, які володіють нерухомим майном, так і робітників» [1, с. 228].

Учений переконаний, що політична економія має не обмежуватися дослідженнями тільки корисної діяльності людини, а вивчати її в тісному зв'язку з явищами суспільними та розкривати закони, яким ці явища підпорядковуються. Він зосереджував увагу на загальних, моральних, етичних та інших потребах, що в сукупності забезпечують гармонійний розвиток людини, її безконфліктне становище в суспільстві, яке ґрунтується на приватній власності та підприємницькій ініціативі [12, с. 75].

Довершеного вигляду методологія М. Бунге набула в 70-х роках. У цей період він повністю солідарний із представниками «старої» історичної школи, зокрема з В. Рошером, який

сформулював «закон безперервних реформ», які проводяться «бідними верствами» мирним шляхом. Бунге вважав, що тільки підтримка державою бідних верств може гарантувати нівелювання радикальних учень та стабільність у суспільстві [10, с. 57].

У своїх роботах учений теоретично обґрунтував необхідність та шляхи реалізації державної соціальної підтримки населення, яка мала виражатися не в наданні прямої допомоги, а в створенні умов, за якими кожен мав змогу досягти добробуту власними силами. Як виключення, М. Бунге бачить надання прямої допомоги бідним при купівлі «дорогого» зерна в неврожайні роки, у вигляді дешевого державного кредиту, плати за громадські роботи та благодійних пожертв із боку заможних приватних осіб [7, с. 23].

Відчувається вплив на формування теоретико-методологічних поглядів ученого і представників нової історичної школи – німецьких економістів А. Вагнера, Г. фон Шмоллера, Л. Brentano, які однаковою мірою заперечували крайнощі соціалізму та економічного лібералізму та пропагували ідеї соціального партнерства. Їх ідеї з інтересом сприймалися в Росії, де прихильники реформ пов'язували всі свої надії з «верховною владою», і М. Бунге стає прихильником теорії «державного соціалізму», яка базувалася на міцному зв'язку монархії та народу та перетвореннями, спрямованими на підвищення матеріального становища та створення правового захисту широких верств населення [10, с. 50].

Нова історична школа справила значний вплив на формування в 80–90-х роках XIX ст. сукупності поглядів, ідей та концепцій ученого, які мали яскраво виражену етичну спрямованість і були підпорядковані вирішенню соціальних проблем. Перехід капіталістичної економіки в монополістичну стадію розвитку, модифікація відносин праці і капіталу активізували необхідність подальшого дослідження соціальних аспектів та умов розвитку господарських процесів.

М. Бунге стає палким прихильником соціального напрямку економічної думки. Так, у своїх працях учений значну увагу приділяє питанням рівності та добробуту всіх верств населення. Автор наголошує, що сенс усіх перетворень «полягає у досягненні робітничим станом моральної та господарської самостійності серед таких суспільних відносин, які б не лише захистили кожну особу від випадкового лиха, а й ліквідували б ворожнечу і боротьбу інтересів, з одного боку, між капіталом і працею, а з іншого – між самими робітниками» [3, с. 277].

Можна констатувати, що київська економічна школа, яку заснував М.Х. Бунге та близькі до нього економісти у 70–90-х роках XIX ст., за своєю суттю базувалася на теоретико-методологічних засадах німецької історичної школи та соціального напрямку в економічній науці,

орієнтувалася на людську особистість та забезпечення державою її економічного, правового і соціального захисту як запоруку внутрішнього стимулювання економічного розвитку суспільства (тому її часто називають психологічною).

Л.П. Горкіна дослідила, що підхід її представників до вивчення економічних та неекономічних чинників був певною мірою співзвучний сучасному неінституціоналізму. Це, на думку дослідника, проявлялося насамперед у погляді на державу як основне знаряддя і гаранта піднесення економічної ініціативи господарюючих суб'єктів та їх організацій на основі забезпечення суспільних умов вільного вибору кожного індивіда та в запропонованому методі вивчення правових, соціальних та інших «неекономічних» проблем за допомогою економічної методології [4, с. 8].

До призначення на державні посади М. Бунге вже мав сформовану програму реформ, в якій економічні перетворення були нерозривно пов'язані з вирішенням соціальних проблем, що свідчить про соціально-економічну спрямованість його реформаторської програми [7, с. 25].

Завершивши педагогічну кар'єру в Київському університеті, М. Бунге переїздив до Петербурга, де з 1879 по 1881 р. виконував обов'язки товариша міністра фінансів, із 1882 р. протягом шести років працював на посаді міністра фінансів Російської імперії. З 1887 по 1895 р. Микола Християнович – голова Кабінету міністрів.

У період державної діяльності М.Х. Бунге прагнув реалізувати програму ліберальних соціально-економічних реформ, яку він окреслив у публіцистичних та наукових працях, лекційних курсах в 50–70-х роках XIX ст. у київський період свого життя. Він розуміє необхідність комплексного практичного соціально-економічного реформування шляхом як зростання загальних економічних показників, так і реального добробуту широких мас населення, що мало стати фундаментом розвитку та зміцнення держави та внутрішнього ринку [8, с. 105].

За сприяння вченого в 1881–1886 рр. були знижені викупні платежі з бувших поміщицьких селян, відмінений подушний податок, частина податків перенесена на заможні верстви, для допомоги селянам у придбанні землі заснований іпотечний Селянський банк, прийняті перші закони про охорону праці та врегулювання взаємовідносин між підприємцями та найманими робітниками.

За його сприяння збільшувалися видатки з бюджету на соціальні програми для незаможних верств населення, створювалися необхідні передумови для реалізації їх власної ініціативи, спрямованої для досягнення добробуту, зокрема відстоювалася ідея участі робітників у прибутках підприємств шляхом акціонування, що повинно було сприяти матеріальній підтримці працівників та покращити якість та умови праці [11, с. 24].

В.Я. Кудлак, який досліджував соціальний чинник у реформаторській діяльності Бунге, акцентує увагу на тому, що вирішення найгостріших соціальних проблем він бачив переважно у взаєминах соціальних груп і держави, а не окремих індивідів [7, с. 21].

Основну увагу в системі соціально-економічних перетворень М. Бунге приділяв розв'язанню робітничого питання. Слід зазначити, що в середині XIX ст. в Російській імперії сформувалась нова соціальна верства – наймані робітники. М. Бунге одним із перших звернув увагу на проблеми, які з її формуванням постали перед суспільством, та повну законодавчу нерегульованість відносин між робітниками та власниками підприємств у Російській імперії. Вирішення однієї з основних проблем найманих робітників, низьких заробітних плат та пов'язаної з ними бідності М. Бунге бачив в їх участі в прибутках підприємств, в організації кас взаємного кредитування та у створенні товариств робітників за зразком західноєвропейських асоціацій. Роль держави полягала в «установленні юридичних норм для того, щоб полегшити ними виникнення та діяльність нових господарських союзів на правах юридичних осіб» та розробці і прийнятті фабрично-заводського законодавства, яке мало правовим чином урегулювати сферу трудових відносин [3, с. 38].

Завдяки М.Х. Бунге в Російській імперії було впроваджено фабричне законодавство, яке відображало «соціальну спрямованість ринкових перетворень, їх підпорядкування завданням підвищення життєвого рівня широких верств населення» як одного з принципів, покладених в основу його ринкових реформ [5, с. 156]. Він убачав успішний розвиток капіталізму в покращанні умов праці робітників, підвищенні їх заробітної плати, рівня культурного розвитку, адже в пореформений період вони працювали в жахливих умовах, при цьому широко використовувалася праця дітей.

Закон 1882 р. (про охорону дитячої праці та започаткування фабричної інспекції) був втіленням поглядів вченого, коли він уважав, що «для подолання суперечностей між працею та капіталом роль держави має проявлятися, головним чином, у сфері фабричного законодавства» [10, с. 104–105]. Згідно з даним Законом, було створено інститут фабричних інспекторів та встановлювались обмеження, за якими фабрична робота була заборонена.

У період міністерства М.Х. Бунге були також прийняті закони 1885 р. (про заборону нічної праці підліткам і жінкам) та 1886 р. (про умови найму на роботу), в яких, зокрема, розглядалися питання введення страхування.

І хоча фабричне законодавство було недовершеним і вимагало подальшого доопрацювання та розширення сфери застосування, однак воно було першим кроком до становлення правових відносин між працею та капіталом [9, с. 47].

Поряд із робітничим питанням М. Бунге звертався до вирішення соціальних проблем на селі. Він подавав на розгляд уряду питання про відміну на селі кругової поруки, переселення малоземельних селян на околиці імперії та полегшення їх виходу з общини. У «Потойбічних нотатках», над якими він працював у 1880–1890 рр., було приділено багато уваги питанням переселенського руху, сформульовані пропозиції щодо надання допомоги селянам для переселення [10, с. 158].

На вимогу Олександра II М. Бунге в 1880 р. склав програмну записку про економічну політику, яка була зосереджена на фінансовому стані країни. Основні положення цієї програми були опубліковані в «Сборнике государственных знаний» (ця стаття була написана ще в Києві, а надрукована, коли М. Бунге вже перебував у Петербурзі).

У записці чільне місце було відведене розв'язанню аграрного питання, зокрема міграційній складовій соціальної політики держави. Бунге пропонував переглянути механізм роздачі державних земель та їх використання для наділення селянам, вирішувати проблему малоземелля шляхом переселення селян у віддалені райони Російської імперії. Та розуміючи гостроту та важливість питання, він зауважив: «Переселення є справою складною, яка вимагає обережності, бо пересування цілих мас малозабезпечених поселенців може бути пов'язане з великими грошовими витратами та втратою населення, яке гине від зміни клімату та від недостатнього забезпечення на нових місцях. Тому слід було б розпочати з відводу місць для облаштування на них поселень на умовах, найбільш сприятливих, і розпочати переселення з бажаючих із місцевостей, в яких селяни терплять злидні внаслідок недостатності і недоброякісності наділів, надаючи переселенцям пільги та кошти з казни» [10, с. 257].

3 грудня 1892 р. Бунге безпосередньо впливав на переселенську політику, результатом чого стало суттєве зростання у другій половині 90-х років державних асигнувань на облаштування переселенців та підготовку земельних наділів. За його переконанням, допомога казни переселенням повинна полягати в наданні їм «тільки таких пільг, які б виправдовували нестачу для малоземельних селян додаткових заробітків на батьківщині» [11, с. 260].

Зауважимо, що міграційна складова відіграла важливу роль у реалізації М. Бунге соціальних програм, і найбільшого успіху він досяг саме в галузі переселенської політики. Разом із тим переселення панацеєю від аграрної кризи вчений не вважав, особливо в умовах урядового курсу на консервацію общини [1, с. 200].

Важливим напрямом реалізації соціальних програм М.Х. Бунге стало реформування у сфері освіти. Під його керівництвом був підготовлений проект Статуту Російського товариства сприяння розвитку освіти, основними

функціями якого були: 1) допомога у створенні народних шкіл, облаштування бібліотек, читалень, шкільних музеїв, недільних та вечірніх курсів; 2) допомога школам книгами та навчальними посібниками, фінансова підтримка у випадку неврожаїв, епідемій, пожеж та інших стихійних лих; 3) допомога учням у продовженні освіти, покращання їх матеріального становища; 4) видавництво підручників та книг для народу, розсилання їх у школи, училища, бібліотеки, читальні, тюрми, лікарні.

За сприяння Бунге Статут був прийнятий односторонньо [10, с. 257].

Таким чином, за час науково-педагогічної та практичної діяльності М.Х. Бунге на високих державних посадах у Російській імперії можна виділити декілька напрямів реалізації вченим соціальних програм:

1. Вирішення соціально-економічних проблем в аграрній сфері.

2. Підвищення життєвого рівня та умов праці трудящих.

3. Започаткування революційних перетворень у сфері регулювання трудових відносин.

4. Розробка питань міграційної політики держави.

5. Реформування системи освіти.

Дані напрями, на нашу думку, можна розглядати як складові майбутньої концепції соціальної політики Російської імперії в кінці XIX ст., а М.Х. Бунге можна вважати вченим та державним діячем, який стояв біля її витоків.

Висновки. Відведення М. Бунге такої вагомої ролі соціальним питанням дає підстави стверджувати про соціально-економічне спрямування його програми ринкових перетворень, яка мала комплексний характер. Вони проводилися для народного блага та блага країни, і в цьому їх основне значення. Соціальні заходи, які розробляв та реалізовував М.Х. Бунге, стали початком більш масштабних перетворень, у результаті чого була створена необхідна «реформаторська база» для діяльності реформаторів наступного покоління – С.Ю. Вітте та П.А. Столипіна.

Розроблені М.Х. Бунге реформаторські проекти та реалізовані ним соціально-економічні економічні перетворення багато в чому перекликаються із загальним спрямуванням та змістом сучасних трансформаційних перетворень у соці-

альній сфері економіки України, насамперед у реформуванні системи пільг, підвищення рівня соціальних стандартів, створенні системи соціального захисту внутрішньо переміщених осіб, реформуванні трудового законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бунге Н.Х. Загробные заметки / Н.Х. Бунге / Публикация В.Л. Степанова. – М. : Река времени - Эллис Лак, 1995. – С. 198–254.
2. Бунге Н.Х. Очерки политико-экономической литературы / Н.Х. Бунге. – СПб. : Тип. М.М. Стасюлевича, 1895. – 162 с.
3. Бунге Н.Х. Полицейское право: курс, читанный в университете св. Владимира профессором Н.Х. Бунге / Н.Х. Бунге. – К. : Унив. тип., 1869. – Вып. 1–3. – 639 с.
4. Горкіна Л.П. Погляди вітчизняних економістів XIX – початку XX ст. на інституціональне забезпечення економічного розвитку / Л.П. Горкіна // Наукові праці ДОН НТУ. Серія: економічна. – Випуск 103-2. – С. 4–11.
5. Гражевська Н.І. М.Х. Бунге про роль та функції держави в трансформаційній економіці / Н.І. Гражевська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2006. – № 84. – С. 21–24.
6. Клинов В.Г. Россия XIX века: актуальные аспекты развития экономической мысли и народнохозяйственной политики / В.Г. Клинов // Мировое и национальное хозяйство. – 2009. – № 2. – С. 1–13.
7. Кудлак В.Я. Роль соціального чинника у реформаторській діяльності М.Х. Бунге / В.Я. Кудлак // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 21–25.
8. Кудлак В., Кудлак Г. Ринкові реформи М.Х. Бунге на посаді міністра фінансів Російської імперії (кінець XIX ст.) / В. Кудлак, Г. Кудлак // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 100–108.
9. Курбет О.П. Ідеї державного регулювання економіки у науковому доробку М.Х. Бунге / О.П. Курбет // Економіка та підприємство : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадим Гетьмана»; відп. ред. С.І. Дем'яненко. – 2012. – Вип. 29. – С. 45–53.
10. Степанов В.Л. Н.Х. Бунге: Судьба реформатора / В.Л. Степанов. – М. : «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН). – 1998. – 398 с.
11. Степанов В.Л. Самодержец на распутье: Николай II между К.П. Победоносцевым и Н.Х. Бунге / В.Л. Степанов // Власть, общество и реформы в России в XIX – начале XX века: исследования, историография, источники. – СПб. : Нестор-История, 2009. – С. 145–168.
12. Уцаповський Ю. Київська економічна школа XIX ст. у контексті зародження інституціоналізму / Ю. Уцаповський // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 70–80.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.56.055

Алієв Р.А.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

CURRENT TRENDS IN THE WORLD MARKET OF CONSTRUCTION SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено результати дослідження сучасних тенденцій розвитку світового ринку будівельних послуг. Проаналізовано основні показники міжнародної торгівлі будівельними послугами, визначено основні експортно-імпортні потоки. Отримано висновок, що спостерігається суттєва трансформація світового ринку будівельних послуг, яка знаходить своє відображення у зміні його структури та механізму функціонування.

Ключові слова: міжнародна торгівля послугами, світовий ринок будівельних послуг, будівельна галузь, ТНК, світова криза.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены результаты исследования современных тенденций развития мирового рынка строительных услуг. Проанализированы основные показатели международной торговли строительными услугами, определены основные экспортно-импортные потоки. Получено заключение, что наблюдается существенная трансформация мирового рынка строительных услуг, которая находит свое отражение в изменении его структуры и механизма функционирования.

Ключевые слова: международная торговля услугами, мировой рынок строительных услуг, строительная отрасль, ТНК, мировой кризис.

ANNOTATION

This article presents the results of studying modern trends in the global construction market development. The basic indicators that characterize international trade of construction services are analyzed; the main export-import flows are determined. A substantial transformation of the global construction market is being observed, characterized by the changes in the structure and mechanism of functioning of the market.

Keywords: international trade in services, global market for construction services, construction industry, multinational corporations, global crisis.

Постановка проблеми. Становлення постіндустріального суспільства як однієї із ключових тенденцій сучасної світової економіки зумовило інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі послугами, яка в національних економіках розвинених країн нині досягає 70-80%. Причому особливого значення набувають ті види послуг, які, по-перше, значно впливають на економічне зростання окремих країн, а, по-друге, динаміка яких найбільш чутлива до кризових явищ. До однієї з таких галузей відноситься сучасне капітальне будівництво, що грає тра-

диційно важливу роль у відтворенні та інвестиційних процесах. Враховуючи те що, однією із проблем української економіки є подолання неефективної структури експорту, актуалізується питання розширення діяльності українських компаній на світовому ринку будівельних послуг, вирішення якого неможливе без використання передового зарубіжного досвіду великих міжнародних девелоперських і підприємних компаній. У цьому контексті особливо цінним є дослідження сучасних тенденцій розвитку світового ринку будівельних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та організаційні аспекти щодо формування, функціонування і розвитку ринку послуг у світовій економіці уже тривалий час перебувають у полі зору зарубіжних дослідників-економістів: І. Дюмулена, Дж. Белла, Е. ВанДузера, Дж. Гелбрейта, Д. Джоббера, П. Друккера, К. Кларка, С. Коена, Ф. Котлера, Дж.Б. Куїнна, Дж. Ланкастера, В. Рибалкіна, Дж. Шумпетера та ін. Дослідженню відносин, що виникають на світовому ринку будівельних послуг присвячено праці таких іноземних учених, як: Р. Акофф, В. Беренс, Р. Данн, П. Друкер, Д. Кларк, Г. Менш. У вітчизняній економічній літературі здебільшого досліджуються окремі аспекти міжнародної торгівлі послугами, які відображені в працях Т. Циганкової, А. Поручника, В. П'ятницького, О. Рогача, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У ході проведення дослідження автор виявив, що в українській науці економічні відносини в будівельній галузі досліджені досить широко. Зокрема, значна увага найчастіше приділяється аналізу проблем розвитку внутрішнього ринку будівельних послуг, оцінці ефективності інвестицій в будівельну галузь, аналізу особливостей позиціонування та конкурентоспроможності компаній на вітчизняному ринку будівельних послуг. Разом

із тим світовому ринку будівельних послуг присвячено незначну кількість досліджень.

Таким чином, метою дослідження є визначення специфіки розвитку та трансформації економічних відносин на світовому ринку будівельних послуг в сучасних умовах.

Вклад основного матеріалу дослідження. В цілому світовий ринок будівельних послуг в сучасних рисах був сформований до кінця 1950-х рр., оскільки під час Другої світової війни та перші повоєнні часи будівельна діяльність на світовому ринку обмежувалася контрактами компаній США в країнах Британської співдружності на будівництво військових об'єктів, що фінансуються за рахунок державного кредиту США [3]. Подальший потужний розвиток світового ринку будівельних послуг було обумовлено падінням колоніальної системи, коли країнами Азії та Африки були запроваджені масштабні програми соціально-економічного розвитку, що включали будівництво об'єктів інфраструктури та підприємств добувної промисловості. Далі, з розробкою нафтових родовищ в країнах Перської затоки і підвищенням національних доходів цих країн в них почалося інтенсивне будівництво об'єктів дорожньо-транспортної та соціальної інфраструктури.

Водночас варто зазначити, що реалізація програм соціально-економічного розвитку в країнах Азії і Африки та розвиток будівництва в країнах Близького Сходу співпали зі структурними змінами та перебудовою економік розвинених країн, і це призвело до згортання в них масштабних будівельних проектів. Це не могло не стимулювати розвиток експорту конкурентоспроможних будівельних послуг в цих країнах, що стало характерним для нових індустріальних країн Азії та Японії, які раніше не приймали участі в міжнародній торгівлі будівельними послугами.

Усередині 1980-х рр. світовий ринок будівельних послуг характеризується зміною кон'юнктури, пов'язаної як з різким падінням світових цін на вуглеводневу сировину, так і з відповідним зменшенням інвестиційного попиту нафтовидобувних країн, а також із закінченням реалізації низки інвестиційних програм та появою власних великих будівельних компаній у країнах, що розвиваються. Наслідки таких структурних зрушень відчувалися ще протягом десятиліття, до середини 1990-х рр., протягом яких експорт будівельних послуг залишався на відносно стабільному рівні, хоча вже на даному етапі слід відзначити нерівномірність регіональних потоків міжнародної торгівлі будівельними послугами. Так, частка країн Європи у світовому імпорті будівельних послуг знизилася, а США – зросла. Особливо швидко зростає імпорт послуг до країн Азії до кризи 1997–1998 рр., але потім відбулося скорочення його обсягів.

З початку 2000-х рр. і до глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. для світового будівництва був характерний новий

підйом, пов'язаний зі значним поштовхом загальногосподарської кон'юнктури та істотним зростанням світових цін на нафту, а також зі зміцненням ролі у світовій економіці країн, що розвиваються (насамперед, азійських). Криза 2008 року істотно скоротила обсяг замовлень на будівельні послуги по всьому світу. У США і Великобританії, наприклад, кількість закладених об'єктів житлового будівництва знизилася у 2008 р. відповідно на 33 і 37%. В Європі відбулося скорочення обсягів будівельних робіт на 3% у 2008 р. і навіть такий невисокий темп зниження не мав аналога за останні двадцять років. У цілому, спад світового ринку будівельних послуг оцінюється експертами на 1,8% у 2008 р. і на 3,7% у 2009 р., при цьому особливо помітним зниження даного показника було в нафтовидобувних країнах Перської затоки. Варто додати, що протягом 2001–2008 рр. світовий експорт будівельних послуг зростає випереджальними темпами в порівнянні зі світовим ВВП, причому даний ринок поступово «розігривали» і середньорічні темпи збільшення світового експорту з 4,7% у 2001 році до 29,6% у 2008 р. До того ж ринок будівельних послуг зростає з певним лагом в порівнянні до ВВП: коли темпи зростання у 2008 р. уже знизилися, експорт будівельних послуг все ще продовжував зростати, і це відображає специфіку даного ринку.

Необхідно також вказати і на те, що в період кризи темпи зниження експорту будівельних послуг також «випереджали» темпи зниження ВВП, тобто часовий лаг в галузі проявився в тому, що в 2009 р. зниження експорту послуг і світового ВВП було приблизно однакові (2 і 2,6% відповідно), проте, якщо в 2010 р. світовий ВВП демонстрував зростання на рівні 4,6%, то експорт послуг посилює своє зниження порівняно з 2009 р. до 9,1%.

Автор вважає, що така динаміка пов'язана з тим, що в умовах післякризового відновлення економіки в цілому будівельні компанії неохоче відновлюють свою діяльність на зарубіжних ринках, тобто значна кількість будівельних проектів «заморожується», а крім цього, в період кризи різко падає і потім довго відновлюється попит на інжинірингові послуги, відбувається перерозподіл активів між основними гравцями на ринку та конкуренція між ними наростає – усе це відбивається на обсягах світового ринку будівельних послуг в сторону їх зменшення. Ця теза підтверджується динамікою експорту будівельних послуг в світі, яка у післякризові роки (2010–2013 рр.) характеризується вкрай низькими темпами зростання в порівнянні з докризовим періодом (рис. 1). У цілому ж сфера послуг відновлюється набагато швидше, ніж ринок будівельних послуг, оскільки в структурі світового третинного сектору є швидкозростаючі ринки, споживчий попит на які відносно стабільний завжди, в тому числі і в кризові періоди (йдеться, наприклад, про телекомуні-

каційних або інформаційних послуги). Нині частка світового експорту будівельних послуг в сукупному обсязі інвестицій в будівництво в світі знаходиться на рівні 4-5%, що свідчить про початкову стадію глобалізації світової будівельної галузі. Найбільшими міжнародними підприємствами, які виступають провідними експортерами на ринку будівельних послуг, як кількісно, так і за вартісними показниками (приплив зарубіжних замовлень і експортна виручка) є компанії розвинених країн, хоча в останні 20-25 років різко посилюються позиції країн, що розвиваються, особливо Китаю.

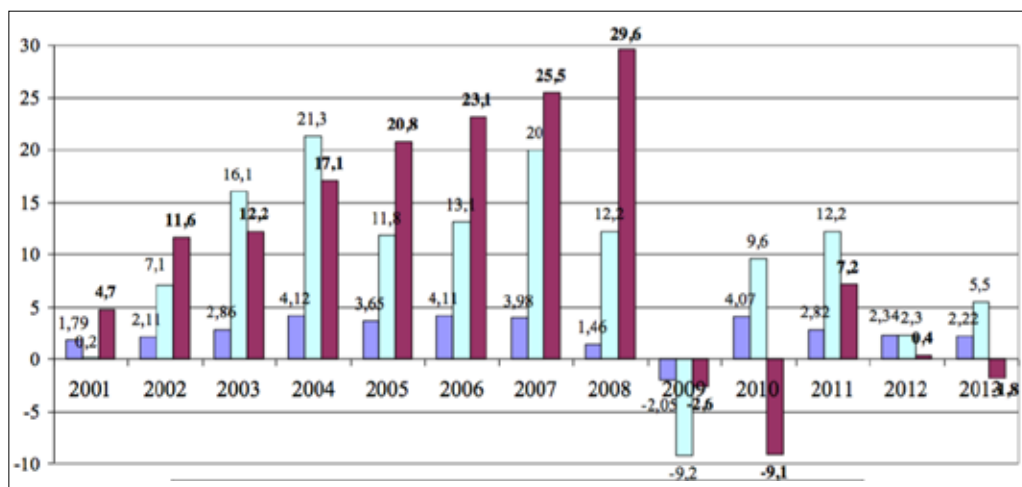
У цілому ринки будівельних послуг розвинених країн продовжують грати істотну роль у світовій економіці. Такий висновок отримано не за результатами аналізу обсягів експорту та ролі цих країн у світовому будівництві, а за результатами дослідження значущості галузі в національній економіці, з урахуванням розвиненості самої галузі. Так, класичним прикладом є ринок будівельних послуг Великобританії, який у 2013 році забезпечив 6,7% доданої вартості національної економіки та 10% зайнятості (близько 2,9 млн осіб) [8]. Очевидно, що в середньостроковій перспективі кон'юнктура ринку будівельних послуг даної країни буде розвиватися під впливом таких чинників, як: глобалізація світової економіки, демографічні зміни, зростаючий попит на екологічно безпечне будівництво, зростаюча значущість застосування новітніх технологій в галузі і зростання попиту з боку економік, що розвиваються (головним чином, Китаю і Бразилії). Разом з тим, Великобританія має низку конкурентних переваг, що вдало позиціонує її на світовому ринку будівельних послуг. До них автор відносить: високу репутацію країни у сфері надання будівельних послуг; застосування унікальних будівельних технологій (наприклад, технологія BIM - Building Information Modelling, заснована

на управлінні життєвим циклом об'єкту і яка передбачає збір та повну обробку всієї інформації (архітектурної, технологічної тощо) про будівлю в ході проекту з усіма її взаємозалежностями, при цьому будівля і супутні об'єкти розглядаються як єдиний об'єкт [5]); наявність відносно найбільшого (в порівнянні з країнами «Великої сімки» та країнами БРІКС) числа патентів на будівництво. На думку автора, основними факторами розвитку будівельної галузі Великобританії в перспективі можуть стати:

- вдосконалення структури трудових ресурсів галузі на основі все більш повного використання висококваліфікованого персоналу;
- забезпечення доступу до фінансування і укладання контрактів на будівництво для малих і середніх підприємств;
- підвищення рівня витрат на наукові дослідження і розробки в будівельних організаціях країни;
- подальший розвиток ланцюгів поставок у будівельній галузі.

Повертаючись до аналізу основних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі послугами, зазначимо, що статистика СОТ в даний час найбільш повно відображає тенденції, що складаються на світовому ринку послуг. Однак у методології СОТ будівельні послуги проходять за статтею «інші комерційні послуги». Автор відзначає стабільне докризовий приріст як експорту, так і імпорту даної групи послуг. Як ілюстрацію наведемо відповідну динаміку міжнародної торгівлі послугами за регіонами світу (табл. 1).

З даних, наведених у таблиці, виходить, що темпи приросту за статтею «інші комерційні послуги» в середньому вище за 1990–2013 рр., ніж експорт туристичних і транспортних послуг (що, очевидно, пов'язано з насиченістю ринків зазначених видів послуг). Група «інші комерційні послуги» найбільш динамічно роз-



■ – світовий ВВП, □ – світової експорт послуг, ■ – світовий експорт будівельних послуг

Рис. 1. Темпи приросту світового ВВП і світового експорту будівельних послуг у 2001–2013 рр., % до попереднього року

Розраховано за [9]

вивається через присутність в ній інформаційно-комунікаційних, фінансових, телекомунікаційних та інших послуг, для яких характерні високі темпи зростання. Останнє характерно, зокрема, і для приросту торгівлі будівельними послугами.

Розвиток міжнародної торгівлі будівельними послугами відбувається під впливом ключових трендів розвитку світової економіки в цілому. Протягом останніх (2005–2013 рр.) зростання експорту та імпорту будівельних послуг у світі був незначним і знаходився на середньорічному рівні в 1-2% (табл. 2).

При цьому найбільші темпи приросту експорту послуг у світі у 2005–2013 рр. були характерні для країн СНД, Африки та Азії, тоді як країни Америки, Європи та Близького Сходу продемонстрували зниження даного показника. Знову ж, дані про динаміку експорту будівельних послуг за 2012–2013 рр. у черговий раз демонструють складне відновлення будівельних ринків розвинених країн, Латинської Америки та країн Близького Сходу.

Якщо розглядати географічну структуру світового ринку будівельних послуг, то провідні позиції на ньому належать розвине-

Таблиця 1
Середньорічні темпи зростання експорту деяких видів послуг за регіонами світу, 1990–2013 рр. % [6, с. 121]

Роки	Світ у цілому	Північна Америка	Південна і Центральна Америка	Європа	СНД	Африка	Близький Схід	Азія
Всі комерційні послуги								
1990-1995	8	8	9	-	-	7	-	14
1995-2000	5	7	6	4	-	4	-	4
2000-2005	11	5	8	13	18	12	13	12
2005-2010	9	8	10	7	14	9	10	12
2010-2013	6	5	2	7	9	-3	4	5
Транспорт								
1990-1995	7	4	7	-	-	6	-	11
1995-2000	2	1	1	2	-	-1	-	3
2000-2005	10	3	11	11	15	14	-	11
2005-2010	7	6	9	6	13	9	9	9
2010-2013	2	4	3	5	5	2	-3	-3
Туризм								
1990-1995	9	7	10	-	-	8	-	14
1995-2000	4	6	7	2	-	6	-	3
2000-2005	8	2	6	9	18	15	11	11
2005-2010	6	4	4	3	9	8	15	13
2010-2013	7	7	4	8	9	-10	8	9
Інші комерційні послуги								
1990-1995	9	11	10	-	-	5	-	16
1995-2000	8	9	10	7	-	6	-	5
2000-2005	13	8	11	15	25	6	12	14
2005-2010	11	10	15	10	19	11	6	13
2010-2013	6	4	-1	7	14	2	6	7

Таблиця 2
Світовий експорт будівельних послуг у 2012–2013 рр.

Регіон	Експорт, млрд дол.		Частка у світовому експорті, %		Зміна за рік, %		
	2012 р.	2013 р.	2005 р.	2013 р.	2005–2013 р.	2012 р.	2013 р.
Світ у цілому	105	105	100,0	100,0	8	0	-2
Північна Америка	4	4	...	3,7	...	-1	6
Південна і Центральна Америка	0	0	0,2	0,2	3	-3	-1
Європа, у тому числі:	42	42	55,7	39,9	4	-7	1
Європейський Союз	38	39	52,3	36,7	4	-7	1
СНД	6	8	4,5	7,6	15	14	23
Африка	2	2	2,0	1,7	7	6	0
Близький Схід	3	2	3,2	2,3	4	-8	-7
Азія	50	47	31,6	44,6	13	6	-7

Джерело: складено за [6, с. 131]

ним і найбільшим країнам, що розвиваються (табл. 3).

Провідним експортером будівельних послуг нині, всупереч поширеній думці, є не Китай, а Південна Корея, частка якої у світовому експорті становить близько 20%. Також варто зазначити, що для географічної структури експорту будівельних послуг характерне переважання експорту в країнах, що розвиваються, причому їх більша частина припадає на нафто-видобувні країни Близького Сходу. При цьому в останні роки відзначається збільшення конкуренції серед деяких країн, що розвиваються, – Бразилії, Індії, Китаю і Мексики.

Важливе значення для цього дослідження грає аналіз статистики міжнародної торгівлі послугами за даними Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), яка особливу увагу приділяє поділу експорту по групах країн. Так, відповідно до наявних даних, у 2000–2013 рр. світовий експорт будівельних послуг в світі збільшився у 3,5 рази, тоді як експорт країн, що розвиваються, – у 7,8, країн з перехідною економікою – у 20,6 рази, а розвинених країн – у 2,2 рази, що підтверджують дані, наведені у таблиці 4.

Одночасно варто вказати на методологічне доповнення, яке розкривається в статистиці ЮНКТАД і якого не має в статистиці СОТ: наводиться показник, що відображає динаміку частки експорту будівельних послуг у сукупному виробництві послуг у тій чи іншій країні/регіоні. Дані таблиці 3 підтверджують значну роль експорту будівельних послуг в сукупному внутрішньому виробництві послуг для країн з перехідною економікою (6,6%), порівняно з іншими групами країн.

Якщо детально розглядати зміну географічної структури міжнародної торгівлі будівельними послугами, то варто зазначити, що в останні два-три десятиліття серйозні позиції на даному ринку зайняли підприємці з таких країн, як Південна Корея, Туреччина, Бразилія, Індія, Мексика, Філіппіни. Компанії цих країн все тісніше вступали в коопераційні відносини з ТНК розвинених країн для реалізації конкретних інвестиційних проектів в будівництві. При цьому йдеться про технологічну кооперацію, яка дає змогу компаніям з країн, що розвиваються, знижувати транзакційні й організаційні витрати, удосконалювати технології

Таблиця 3

Провідні світові експортери та імпортери будівельних послуг у 2012–2013 рр.

Країна	Експорт, млрд дол.		Частка серед 10 провідних експортерів у 2012 р., %	Зміна за рік, %			
	2012 р.	2013 р.		2005-2012 рр.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
	Європейський Союз, у тому числі	38127		38635	40,0	4	1
без урахування експорту всередині ЄС	21300	21730	22,3	...	1	-7	2
Південна Корея	19709	19052	20,7	23	29	27	-3
Китай	12246	10626	12,8	25	2	-17	-13
Японія	11585	9666	12,1	7	3	6	-17
Країна	Імпорт, млрд дол.		Частка серед 10 провідних імпортерів у 2012 р., %	Зміна за рік, %			
	2012 р.	2013 р.		2005–2012 рр.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
	Європейський Союз, у тому числі	26916		29180	40,4	5	0
без урахування експорту всередині ЄС	10103	9557	15,2	...	1	-3	-5
Японія	7755	7515	11,6	7	-2	1	-3
Росія	7594	9381	11,4	9	22	36	24

Джерело: складено за [6, с. 131]

Таблиця 4

Експорт будівельних послуг у світі (по групах країн) у 2000–2013 рр.

Регіон	Експорт млн дол. США				Частка експорту в сукупному виробництві послуг у регіоні, %			
	2000 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2000 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.
Світ у цілому	30200	99410	107010	106140	2,0	2,6	2,4	2,2
Країни, що розвиваються	5370	37500	44070	41980	1,5	3,4	3,3	3,0
Країни з перехідною економікою	410	4870	6930	8440	2,0	5,4	5,9	6,6
Розвинуті країни	24430	57030	56000	54730	2,1	2,1	1,9	1,7

Джерело: складено за [4, с. 254]

управління та маркетингу, отримувати необхідні технології будівництва складних споруд. Разом із тим має місце і тенденція розширення кооперації між підрядними компаніями країн, що розвиваються на основі організації консорціумів для участі в тендерах, спільних підприємств. Так, компанії Малайзії активно співпрацюють з підрядними структурами з Південної Кореї, Індії, Сінгапуру і Таїланду у зведенні інфраструктурних об'єктів.

Безумовно, найбільшу активність у міжнародній торгівлі будівельними послугами протягом двох останніх десятиліть демонструє Китай. Кількісне зростання Китаю як гравця світового ринку будівельних послуг очевидно, про що вже неодноразово згадувалося раніше. Однак варто зазначити, що в діяльності китайських компаній змінилася і якісна сторона, оскільки, поряд із генеральними підрядами і субпідрядами, вони стали активно використовувати новітні форми договірних відносин, наприклад, державно-приватне партнерство, а також такі механізми, як «проекування – закупівлі – будівництво» (англ. – Engineering – Procurement – Construction, EPC), «проекування – будівництво» (англ. – Design – Build), «управління будівництвом на підрядній основі» (англ. – Project Management Contracting, PMC) і надання фінансових послуг [7].

Усі компанії Китаю, що працюють на світовому ринку будівельних послуг, можна поділити на дві категорії:

1) спеціально створені для реалізації великих проектів на основі міждержавного співробітництва і працюють переважно в країнах, що розвиваються (China Overseas Engineering Corporation, National Engineering Company, CSCEC);

2) китайські будівельні компанії, які накопили певний досвід із зарубіжними клієнтами всередині країни і вийшли на підрядні ринки інших країн Азії (наприклад, China Road & Bridge Corporation, China Harbour Engineering Company, China Communications Construction Co.).

Зростання ролі китайських компаній на світовому ринку будівельних послуг підтверджується обсягом будівельно-монтажних робіт, виконаних китайськими компаніями за кордоном, у 2004–2012 рр. Так, він зріс з 6,7 до 65,3 млрд дол., а сукупний обсяг будівництва – з 50,8 до 383,7 млрд дол., з чого випливає, що частка іноземного будівництва в сукупному обсязі будівельних операцій китайських компаній зросла з 13,2 до 17%. Однак питома вага китайських компаній в рейтингу найбільших 250 підрядників за показником виконаних сукупних будівельних робіт збільшилася за цей же період уже з 11 до 36% [1].

Завершуючи аналіз міжнародної торгівлі, слід зазначити, що основна частина будівельних послуг експортується в країни, що розвиваються, у вигляді будівництва інфраструктурних

об'єктів, а імпорт будівельних послуг у розвинені країни сконцентрований частіше в сфері здійснення робіт з реконструкції та ремонту. При цьому у країн зі слабкорозвиненою інфраструктурою частка будівельних послуг в сукупному імпорті послуг істотно вище, ніж, наприклад, у нових індустриальних країн. У галузевому ж розрізі до основної сфери діяльності будівельно-підрядних ТНК належать будівництво будівель, об'єктів інфраструктури транспорту та енергетики – на ці групи припадає понад дві третини світового ринку будівельних послуг.

Висновки. На сучасному етапі розвитку світового ринку будівельних послуг спостерігається його суттєва трансформація, яка знаходить своє відображення в зміні механізму функціонування даного ринку (формування підрядними ТНК децентралізованих розгалужених систем реалізації інвестиційно-будівельних проектів, що включає все більш широке використання моделей проектного фінансування, лізингових схем тощо). Спостерігаються і серйозні зміни в структурі асортименту будівельних послуг на світовому ринку, що обумовлена зміною попиту споживачів. У результаті будівельні ТНК трансформуються в структури, що надають послуги з фінансування, розробки будівельних проектів і навіть з експлуатації завершених об'єктів будівництва. Незважаючи на те, що підрядні компанії розвинених країн продовжують лідувати на світовому ринку будівельних послуг, останніми роками спостерігається значна активізація китайських підрядників та підрядників з інших великих країн, що розвиваються, – Бразилії, Індії та Туреччини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ян Боян. Оценка эффективности деятельности строительных компаний Китая в период реализации opening-up strategy : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – 08.00.05. – Р н/Д, 2013. – С. 10.
2. European Construction Monitor Trends for 2013–2015: Supply chain pressure in recovering markets: an isolated case or an emerging trend? – Deloitte Real Estate, European Construction Monitor 2014, December 2014.
3. Chuan Chen. Partial Entry Strategies for International Construction Markets. – US, The Pennsylvania State University. December 2005. – P. 59-60.
4. Handbook of Statistics 2014. – N.Y. & Geneva: UN, UNCTAD, 2014. – 365 p.
5. The Business Value of BIM for Construction in Major Global Markets. – Bedford MA : McGraw Hill Constructions, Smart Market Report, 2014. – P. 4-15.
6. International Trade Statistics 2014. – WTO, 2014. – 165 p.
7. International Construction Review, August 2007. – P. 12.
8. UK Construction: An economic analysis of the sector. – L. : Department for Business Innovation & Skills, July 2013. – P.V.
9. UNCTAD Stat Data Center [Electronic resource]. – UNCTAD, 2015. – Mode of access : <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

УДК 339.727.3

Бестужева С.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL FINANCIAL-CREDIT COOPERATION OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан міжнародного фінансово-кредитного співробітництва України. На основі побудованої кореляційно-регресійної моделі визначено фактори впливу на обсяги зовнішнього боргу України та проаналізовано характер їх впливу. Визначено основні проблеми співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями та розроблено заходи для їх вирішення.

Ключові слова: зовнішній борг, організація, кредитування, розвиток, моделювання, фактор, регулювання, фінансово-кредитне співробітництво.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние международного финансово-кредитного сотрудничества Украины. На основе построенной корреляционно-регрессионной модели определены факторы влияния на объемы внешнего долга Украины и проанализирован характер их влияния. Определены основные проблемы сотрудничества Украины с международными финансово-кредитными организациями и разработаны меры по их преодолению.

Ключевые слова: внешний долг, организация, кредитование, развитие, моделирование, фактор, регулирование, финансово-кредитное сотрудничество.

ANNOTATION

Analyzed the current state of the international financial-credit cooperation of Ukraine. On the basis of correlation-regression models identified factors impact on the volume of external debt of Ukraine is analysed and the nature of their influence. As a result, the study identifies the main problems of Ukraine's cooperation with international financial organizations, and developed measures to address them.

Keywords: external debt, account, lending, development, simulation, factor, regulation, financial-credit cooperation.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки під впливом глобалізаційних процесів супроводжується посиленням ролі міжнародного регулювання економічної взаємодії країн. Одним із пріоритетних напрямів такої взаємодії є міжнародне фінансово-кредитне співробітництво країн із Міжнародним валютним фондом, Світовим банком, регіональними банками розвитку.

Реформування національної економіки в умовах глибокої економічної та політичної кризи неможливе без залучення зовнішніх фінансових ресурсів, однак активізація міжнародної інвестиційної діяльності гальмується низкою як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, що обумовлює необхідність концентрації зусиль на формуванні ефективних форм та методів міжнародної кредитної діяльності. У цьому зв'язку особливої актуальності набуває проблема ефек-

тивного співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що в науковій літературі питання взаємодії України з міжнародними економічними організаціями розглядаються практично всіма вченими, які займаються проблемами розвитку міжнародної економічної діяльності України та її суб'єктів господарювання. Зокрема, проблемами міжнародного кредитування на макrorівні займаються такі вчені, як: Симонов В., Петраков Н., Орлов А., Базилев Н., Афонцев С., Зражевська Н., Матвеева Ю., Лісовенко В., Шпачук В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак на сьогодні залишається несформованим єдиний погляд щодо впливу обсягів та характеру міжнародного фінансово-кредитного співробітництва на боргову безпеку країни; існує розбіжність підходів до вимірювання боргового навантаження і платоспроможності країни та оцінювання критичності обсягів внутрішніх і зовнішніх державних запозичень.

Мета статті полягає у розробці рекомендацій щодо вдосконалення міжнародного фінансово-кредитного співробітництва України на основі світового досвіду ефективного управління зовнішнім та внутрішнім державним боргом з урахуванням специфіки ринкових перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний механізм регулювання міжнародних економічних відносин є багаторівневим та включає національний рівень, на якому формуються національні системи регулювання, регіональний рівень передбачає створення наднаціональних органів регулювання економічних відносин між країнами певного регіону та міжнародний рівень, регулювання на якому здійснюється міжнародними економічними організаціями. Слід зазначити, що з підвищенням ступеня ієрархічності в цій системі характер регулювання змінюється в оберненій пропорції: на національному рівні залежно від загальнодержавних економічних інтересів розробляються правові норми і режими міжнародної економічної взаємодії, які є обов'язковими для

виконання та дотримання; на регіональному рівні розробляються більш універсальні методи та інструменти регулювання економічного співробітництва з урахуванням особливостей розвитку країн даного регіону; на міжнародному рівні регулювання здійснюється на основі укладання угод, розробки конвенцій, прийняття резолюцій, тобто має координуючий або рекомендаційний характер. Характерною особливістю сучасного розвитку світової економіки є відсутність нормативно-правового забезпечення міжнародного економічного співробітництва. Фактично сфера міжнародного бізнесу є нерегульованою, що породжує значні протистояння між країнами, які мають як політичний, так і (переважно) економічний характер. Основна роль у регулюванні міжнародних економічних відносин належить міжнародним організаціям. Протягом останніх 60–70 років характер їх діяльності змінювався разом зі зміною характеру та динаміки відносин між країнами. На теперішній час роль міжнародних організацій в регулюванні міжнародних економічних відносин полягає в:

- концентрації зусиль суб'єктів міжнародних економічних відносин у вирішенні глобальних проблем світової економіки;
- координації міжнародної економічної діяльності країн;
- регулюванні міжнародних потоків товарів, послуг, капіталів, технологій, робочої сили, валютних, фінансових, кредитних ресурсів для забезпечення безперервного відтворювального процесу;
- забезпеченні пропорційного розвитку системи світового господарства;
- регулюванні економічних політик країн відповідно до основних принципів міжнародного співробітництва;
- створенні підґрунтя для формування уніфікованої системи регулювання МЕН на основі гнучкої адаптації національних та регіональних регулятивних механізмів до умов міжнародного бізнесу [1, с. 343–344].

Сучасний стан економіки України наочно свідчить про загострення потреби у фінансових ресурсах для проведення економічних реформ,

вирішення соціальних проблем тощо. Як суб'єкт світової економіки наша країна активно співпрацює з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, що посилює її кредитну залежність та збільшує обсяги зовнішньої заборгованості. У сучасному світі практично всі країни залучають кредитні ресурси для вирішення внутрішніх соціально-економічних проблем. І питання полягає не в обсягах залучених міжнародних кредитів, а в їх ефективному використанні та в ефективному управлінні обсягами зовнішньої заборгованості.

Розглядаючи це співробітництво з позиції формування повнішої заборгованості, можна сказати, що міжнародне кредитування від міжнародних фінансово-кредитних організацій – основне джерело формування української заборгованості. Кожна міжнародна фінансово-кредитна організація займає своє місце у структурі зовнішнього боргу України, тому слід виділити основні джерела його формування: найбільший кредитор – Міжнародний валютний фонд – 7,98% загального обсягу державного боргу. На другій позиції – Міжнародний банк реконструкції та розвитку – 7,38% (табл. 1).

Сучасна динаміка та структура зовнішнього боргу України постійно змінюються. Це обумовлено складною економічною ситуацією та все більшим залученням нових позик від міжнародних фінансово-кредитних установ.

На сьогодні зовнішня заборгованість України перед міжнародними фінансово-кредитними організаціями невинно зростає, тому слід оцінювати структурні та динамічні зміни саме валового зовнішнього боргу, а також його зрушення за структурними елементами.

Аналіз сучасного стану зовнішньої заборгованості України показав, що на кінець 2015 р. валовий зовнішній борг України склав 118,7 млрд. дол. США, скоротившись із початку року на 7,6 млрд. дол. США. Відносно ВВП обсяг боргу зріс за рік з 93,9% до 131,3%.

Зовнішні зобов'язання приватного сектору зменшились на 15,2 млрд. дол. США, однак борг державного сектору зріс на 7,6 млрд. дол. США внаслідок залучення позик від міжнародних фінансових організацій. Зовнішні

Таблиця 1

**Структура заборгованості України
перед міжнародними фінансово-кредитними організаціями [10]**

Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансово-кредитних організацій	Обсяги кредитування, тис. дол. США	Обсяги кредитування, тис. грн.	Частка від загальної суми зовнішнього боргу, %
Загальні обсяги заборгованості за позиками	4 401 098,49	310 020 281,47	20,38%
Європейське Співтовариство	2 476 083,97	53 304 006,60	3,50%
Європейський банк реконструкції та розвитку	585 379,96	12 601 792,83	0,83%
Європейський інвестиційний банк	484 940,48	10 439 577,48	0,69%
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	5 212 919,24	112 221 348,37	7,38%
Міжнародний валютний фонд	5 641 106,93	121 439 177,68	7,98%

зобов'язання сектору загального державного управління та центрального банку зросли в 2015 р. до 42,7 млрд. дол. США (з 26,1% до 47,2% від ВВП) [7].

Урядом України та Міжнародним валютним фондом започаткована нова програма взаємодії в рамках Механізму розширеного фінансування (EFF), яка спрямована на відновлення макро-економічної стабільності в Україні, проведення структурних реформ та створення основи для економічного зростання і підвищення рівня життя населення. За умовами програми обсяг фінансування становить 17,5 млрд. дол. США терміном на чотири роки. Згідно з новою програмою, у 2015 р. Україна може одержати із зовнішніх джерел близько 16,3 млрд. дол. США, включаючи 10 млрд. дол. США за лінією Міжнародного валютного фонду. Серед міжнародної допомоги – кошти від Євросоюзу на 1,8 млрд. дол. США та від уряду США – на 2 млрд. дол. США [8].

Чисті залучення уряду та Національного банку України в рамках кредиту EFF становили 5,2 млрд. дол. США, від інших офіційних кредиторів уряд отримав 1,4 млрд. дол. США та 1,1 млрд. євро. Зовнішні зобов'язання сектору загального державного управління зросли до 36,0 млрд. дол. США (з 24,4% до 39,8% від ВВП), центрального банку – до 6,7 млрд. дол. США (з 1,6% до 7,4% від ВВП) [9].

Таким чином, сучасна міжнародна фінансово-кредитна діяльність України зосереджена на вирішенні внутрішніх економічних та політичних проблем за рахунок міжнародних кредитних коштів, що впливає на боргову безпеку країни.

Виходячи з наведених даних, слід зазначити, що саме усвідомлення наслідків нерегульованого збільшення обсягів державної заборгованості є важливою передумовою зваженого управління борговими зобов'язаннями держави, що сприяє стабільності наповнення державного бюджету та стійкості внутрішнього фінансового ринку. Відтак, відсутність науково обґрунтованої довгострокової боргової стратегії, недосконале та нераціональне проведення політики формування державного боргу, може стати деструктивним фактором для економіки країни.

У роботах вітчизняних економістів [3–6] розглядаються питання зовнішнього боргу держави і надаються спроби надати чіткі та логічні причини цього явища. Деякі з них у своїх працях зазначали фактори, що так або інакше впливають на обсяг зовнішнього боргу держави та регулюють його значущість в економіці.

Так, у роботі Зражевської Н.В. зазначено, що на обсяг зовнішнього боргу впливає обсяг прямого інвестування. Вирішення проблеми платежів за зовнішнім боргом залежить від відновлення довіри до національної грошової одиниці та створення умов для інвестування. І якщо економічна і грошова стабілізація буде проходити активно, то і складності з виплатою

зовнішніх боргів будуть подолані. Тобто фактором, який впливає на коливання обсягу зовнішнього боргу, визначено обсяг прямого інвестування [3].

У роботі Шпачук В.В. як основна причина розглядається міжнародне кредитування, так як кредити надаються на умовах, однією з яких є поверненість. Тобто всі надані державі кредити повинні бути повернені в обумовлений строк, зараховуючись на відповідні зовнішні рахунки в бюджеті [6].

Лісовенко В.В. у своїй науковій роботі як фактор впливу на обсяг зовнішнього боргу визначає вартісні обсяги експорту та імпорту країни і обґрунтовує зв'язок між обсягами зовнішньоторговельного сальдо та дефіцитом чи профіцитом державного бюджету. На думку вченого, саме для покриття недостатнього платіжного балансу держава й отримує кредити [4].

Враховуючи вище викладені наукові погляди, автором використано комплексний підхід до визначення факторів впливу на обсяги зовнішнього боргу країни і побудовано економіко-математичну модель із використанням методу кореляційно-регресійного аналізу. Для цього було визначено такі факторні змінні:

- 1) обсяги прямих інвестицій (млн. дол. США);
- 2) розмір отриманих кредитів (млн. дол. США);
- 3) обсяг експорту (млн. дол. США);
- 4) обсяг імпорту (млн. дол. США).

Залежною змінною виступає обсяг зовнішнього боргу України за кожний квартал у період 2006–2015 рр. (млрд. дол. США) [7].

Побудова економетричної моделі являє собою дослідження впливу певних факторних ознак на результат. Таке дослідження впливу поданих факторів на результативну ознаку можна провести раціонально за допомогою побудови моделі багатофакторної лінійної залежності обсягу зовнішнього боргу від зазначених вище ознак. Усі розрахунки здійснено у статистично-розрахунковому пакеті Statgraphics Centurion. За даними розрахунків побудовано наступне рівняння множинної лінійної регресії, яке включає тільки значущі фактори:

$$Y = -129,3698 + 0,73x_1 + 1,13x_2, \quad (1)$$

де Y – обсяг зовнішньої заборгованості;

x_1 – обсяги прямих інвестицій;

x_2 – розмір отриманих кредитів.

Результат аналізу побудованої економетричної моделі показав, що серед усіх обраних факторів найбільший вплив на розмір зовнішнього боргу здійснює фактор обсягу прямих інвестицій та отриманого міжнародного кредитування. Решта факторів не виявили себе як впливові і тому були вилучені з даної моделі.

Коефіцієнт регресії b_1 дорівнює 0,73, тобто в разі збільшення обсягу прямих інвестицій на 1 млн. дол. США розмір зовнішнього боргу країни зменшиться на 0,73 млрд. дол. США. Коефі-

цієнт регресії b_2 дорівнює 1,13, який показує, що в разі отриманого міжнародного кредитування на 1 млн. дол. США розмір зовнішнього боргу країни збільшиться на 1,13 млрд. дол. США.

Перевіримо дані на наявність мультиколінеарності, знайшовши коефіцієнти парної кореляції. У нашому випадку парний коефіцієнт кореляції $r_{x_1x_2} = -0,184 < 0,7$, що свідчить про відсутність мультиколінеарності.

Статистика Дарбіна-Уотсона явила собою результат = 2,1056, що свідчить про відсутність

автокореляції і можливість прогнозування за даною моделлю.

Також значення коефіцієнта детермінації дорівнює 0,98054, тобто 98,054% варіації розміру зовнішнього боргу країни в 2005–2014 рр. обсягом прямих інвестицій та отриманим міжнародним кредитуванням. Вплив інших факторів, які не включені в модель, становить 1,9946% від загальної варіації. Можна зробити висновок, що фактори і модель у цілому – статистично значущі, їх використання дозволено на практиці.

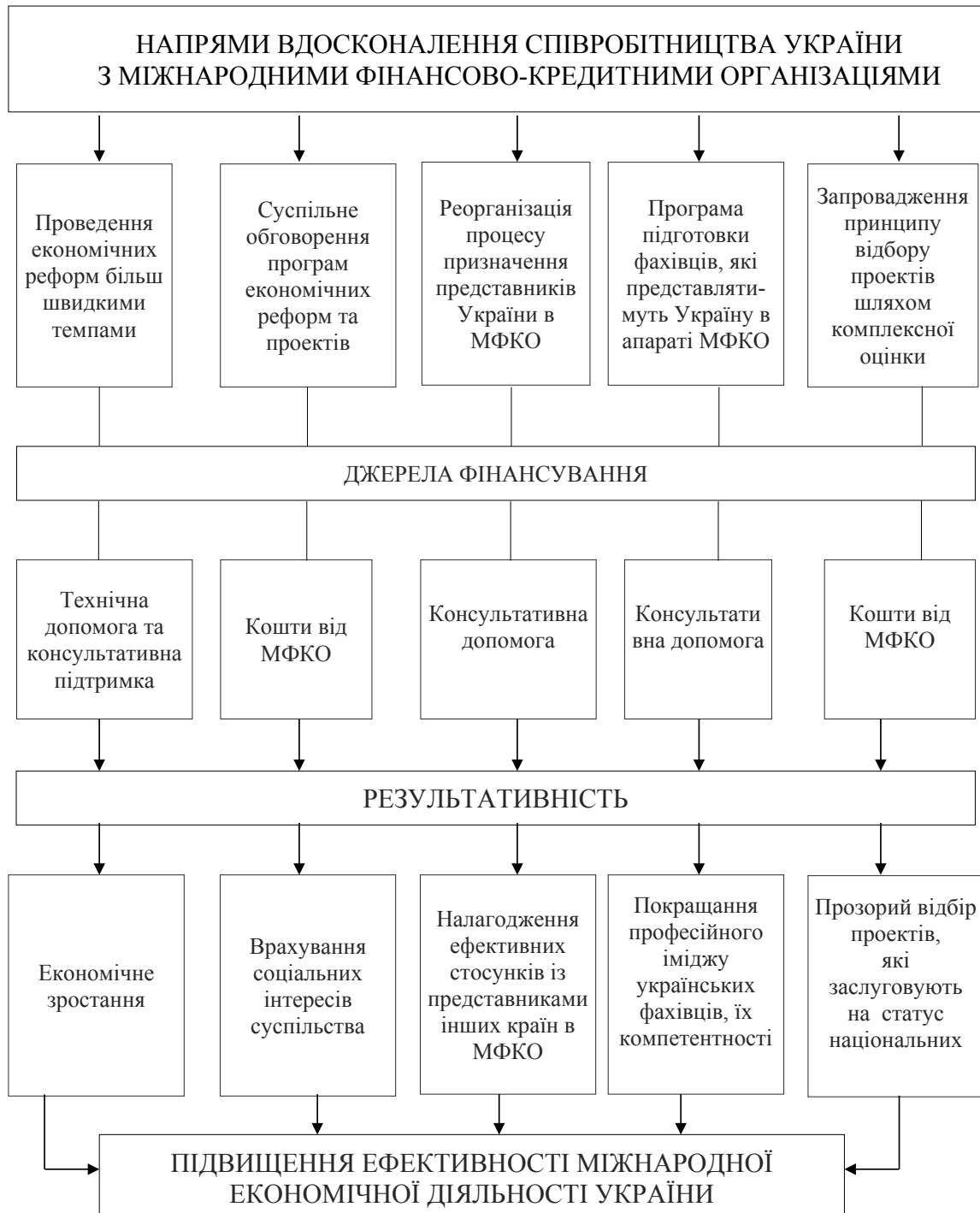


Рис. 1. Напрями вдосконалення співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями

Отже, побудована модель характеризує вплив на обсяг державного боргу основних факторів – обсягів міжнародних кредитів та обсягів інвестування. Дані фактори є значущими для зміни державного боргу, бо зміна їх значень викликає коливання в обсягах заборгованості. Це обумовлено прямою залежністю, яка має економічну основу, тобто економічне обґрунтування залежності між обсягом інвестування і кредитування та розміром зовнішнього боргу є логічним та послідовним.

Таким чином, явище зовнішньої заборгованості країни – це результат співпраці її з міжнародними фінансово-кредитними установами. Очевидно, що співробітництво України з МФО має позитивні сторони – воно сприяє поліпшенню макрофінансових показників стабілізації, формуванню конкурентного ринкового середовища та стабілізації національної грошової одиниці. Однак співпраця України з МФО призвела до того, що в теперішній час наша країна знаходиться в так званій «борговій ямі», тому що змушена брати міжнародні позики для покриття попередніх кредитів. Таке економічне становище впливає на формування ВВП, рівень життя населення, рівень оподаткування та соціально-економічне становище в цілому.

Складна економічна ситуація змушує уряд проводити низку реформ та реорганізувати існуючі стратегії співробітництва з міжнародними фінансово-кредитними організаціями (МФКО).

В умовах посилення боргового навантаження та критичної ситуації в міжнародній кредитній сфері загострюється проблема розробки дієвої політики управління зовнішнім боргом країни. Міністерством фінансів України серед основних пріоритетів держави в борговій політиці виділено наступні:

- 1) удосконалення системи управління державним боргом;
- 2) ефективна реалізація національних інтересів на міжнародній арені;
- 3) якісне управління зобов'язаннями та підтримка кредитного рейтингу країни;
- 4) забезпечення ефективності використання інвестиційних коштів бюджету;
- 5) залучення позик, фінансових ресурсів, спільних із міжнародними валютно-фінансовими організаціями, на впровадження інвестиційних та інфраструктурних проектів, у т. ч. для економічної реабілітації та відновлення Донецької та Луганської областей [10].

Для оптимізації механізму міжнародних позик в Україні та покращання результатів її співпраці з міжнародними фінансово-кредитними організаціями необхідно удосконалити існуюче співробітництво міжнародних фінансово-кредитних організацій з Україною.

На рис. 1 наведені визначені автором основні напрями вдосконалення співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями.

Розглянемо більш детально кожен із наведених напрямів.

1. Проведення в Україні економічних реформ більш швидкими темпами надасть можливість у подальшому працювати з МВФ та іншими міжнародними фінансово-кредитними організаціями без залучення від них коштів.

2. Практика більш широкого залучення інститутів громадянського суспільства (громадських об'єднань, наукових установ, експертних центрів тощо) в обговоренні програм економічних реформ та конкретних інвестиційних проектів дасть змогу враховувати їх інтереси та посилити контроль над реалізацією реформ та проектів.

3. Кардинальна зміна існуючих підходів до призначення представників України в міжнародних фінансово-кредитних організаціях полягає у виборі досвідчених та висококваліфікованих фахівців, які, маючи значний науковий та практичний потенціал і досвід, здатні реалізовувати національні економічні інтереси у співробітництві з міжнародними організаціями, на високому професійному рівні брати участь в обговоренні всіх питань діяльності та налагоджувати ефективні стосунки з представниками інших країн та відповідальними співробітниками апарату міжнародних фінансово-кредитних організацій.

4. Розробка та реалізація спеціальної програми підготовки українських фахівців для подальшого стажування та роботи в апараті міжнародних фінансово-кредитних організацій значною мірою підвищить професійний імідж українських фахівців та забезпечить кадровий резерв відповідних державних установ.

5. Запровадження принципу визначення пріоритетності проектів фінансування за рахунок залучених міжнародних кредитних ресурсів на основі комплексної оцінки їхньої ефективності дасть змогу забезпечити прозорий порядок відбору найбільш перспективних проектів у пріоритетних галузях національної економіки.

Висновки. Отже, визначені напрями вдосконалення міжнародного співробітництва у фінансово-кредитній сфері сприятимуть подоланню першочергових проблем із кредитними позиками та формування зовнішньої заборгованості. Однак досягнення економічного ефекту від такого співробітництва можливе тільки при умові відновлення реального сектору економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бестужева С.В. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / С.В. Бестужева. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 384 с.
2. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України : [навч. посіб.] / С. В. Бестужева. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 212 с.
3. Зражевська Н.В. Зовнішній державний борг у фінансовій системі України / Н.В. Зражевська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>

4. Лісовенко В.Г. Реструктуризація зовнішнього боргу України / В.Г. Лісовенко // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 2–3.
5. Матвеева Ю.М. Структура зовнішнього державного боргу України та особливості його обслуговування / Ю.М. Матвеева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>
6. Шпачук В.В. Стратегічне управління державним зовнішнім боргом України / В.В. Шпачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imf.org>
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>

УДК 005.412-021.387:338.48

Горіна Г.О.
*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ДІАГНОСТИКА МІЖНАРОДНИХ ДОКУМЕНТІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ КОНЦЕПТУАЛЬНУ ОСНОВУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

DIAGNOSTICS OF INTERNATIONAL INSTRUMENTS THAT PROVIDE A CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR SUSTAINABLE TOURISM DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Визначено ключові напрями діяльності та співробітництва міжнародних туристських організацій універсального та спеціалізованого характеру щодо сталого розвитку туризму та рекреації. Проаналізовано міжнародні документи, що забезпечують концептуальну основу стійкого розвитку туризму. Зображено процес взаємодії міжнародних, регіональних туристських організацій та державних органів влади щодо поширення та забезпечення виконання норм та принципів сталого розвитку туризму на національному рівні.

Ключові слова: сталий розвиток туризму, міжнародні туристські організації, туристична галузь, туристична послуга.

АННОТАЦИЯ

Определены ключевые направления деятельности и сотрудничества международных туристских организаций универсального и специализированного характера в контексте устойчивого развития туризма и рекреаций. Проанализированы международные документы, обеспечивающие концептуальную основу устойчивого развития туризма. Изображен процесс взаимодействия международных, региональных туристских организаций и государственных органов власти по распространению и обеспечению выполнения норм и принципов устойчивого развития туризма на национальном уровне.

Ключевые слова: устойчивое развитие туризма, международные туристские организации, туристическая отрасль, туристическая услуга.

ANNOTATION

The key areas of activities and cooperation of specialized and universal international tourist organizations in the context of sustainable development of tourism and recreation are identified. International instruments that provide a conceptual framework for sustainable tourism development are analyzed. The interaction of international, regional tourism organizations and public authorities for dissemination and ensure the implementation of the rules and principles of tourism sustainable development at the national level are illustrated.

Keywords: sustainable tourism development, international tourism organizations, tourism industry, tourist services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зростаюче усвідомлення негативних наслідків, пов'язаних із веденням туристичного бізнесу, поряд із повсюдним прийняттям принципу сталого розвитку, призвело до переоцінки міжнародним співтовариством туристської діяльності у світлі його довгострокової економічної, соціальної та екологічної стійкості. Проблема туризму та сталого розвитку набуває все більшого значення, і при будь-якому вимірі впливу туризму на економіку необхідно високу пріоритетність надавати екологічному наслідку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сталого розвитку туризму знайшли

своє відображення у працях закордонних та вітчизняних науковців. Так, О. Любіцева, С. Сировець формують стратегічні напрями розвитку туризму в Україні відповідно до вимог сталого розвитку туризму в світі на основі формування пропозиції національного туристичного продукту [1]. М.Д. Осипчук аналізує типологію сталого туризму, методологію оцінки рівня сталості, окреслює пріоритетні напрями сталого розвитку туризму в контексті модернізації зовнішньоекономічної діяльності України [2]. Г.П. Скляр, Н.М. Карпенко визначають сутність і особливості сталого розвитку сфери туризму на засадах партнерства, здійснюють аналіз міжнародних документів, у яких містяться основні положення щодо реалізації принципів сталого розвитку туристичної індустрії, визначають роль державно-приватного партнерства в забезпеченні сталого розвитку туризму [3]. О.П. Слюсарчук обґрунтовує роль рекреації та туризму для забезпечення сталого розвитку держави на основі встановлення й підтримання рівноваги між збереженням природних і історико-культурних ресурсів, економічними інтересами і соціальними потребами [4]. В. Смаль, І. Смаль досліджують особливості і переваги розвитку туристичної індустрії в контексті концепції сталого розвитку, економічну і соціальну доцільність впровадження екотуристичних технологій для розвитку туристичної індустрії, збереження довкілля та підвищення екологічної культури учасників рекреаційно-туристичних процесів [5].

Разом із тим особливої уваги потребує дослідження світової практики формування нормативно-правових та концептуальних засад забезпечення сталого розвитку туризму, з метою застосування міжнародного досвіду в державному управлінні рекреаційно-туристичною сферою.

Постановка завдання. Діагностика міжнародних нормативно-концептуальних основ забезпечення сталого розвитку туризму з метою розбудови довгострокової екологічної стійкості туризму на національному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблемами сталого розвитку туризму та рекреацій у тісному співробітництві опікуються

міжнародні організації універсального та спеціалізованого характеру, а саме:

1. Всесвітня туристська організація (UNWTO) [6] займається проблемами стійкого розвитку туризму за декількома напрямками: розробка концепції стійкого розвитку туризму; збір, аналіз і розповсюдження інформації, щодо наслідків впливу туризму на екологічні, соціальні та економічні аспекти розвитку міст та дестинацій; надання консультаційних послуг державам-членам з питань розвитку туризму заснованого на біологічному різноманітті; дослідження питань взаємовпливу туризму та зміни клімату; розробка проектів застосування енергозберігаючих технологій в готелях тощо.

2. Всесвітня рада з туризму та подорожей (WTTC) [7] наголошує на необхідності прийняти цілісного і комплексного підходу до сталого розвитку туризму заснованого на засадах інтеграції потреб людей, планети і прибутків. Розбудова сталого розвитку туризму повинна відбуватися з урахуванням чотирьох осно-

вних «драйверів трансформацій» – глобальних макротенденцій, від яких у майбутньому буде залежати стійкий розвиток туризму: соціально-економічний розвиток та добробут, екологічні ліміти, глобальна взаємодія, збільшення населення світу.

3. Організація об'єднаних націй (UN) [8], Міжнародна організація праці (ILO) [9], Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) [10], Євростат [11], Міжнародний валютний фонд (IMF) [12], Світова організація торгівлі (WTO) [13] співпрацюють з UNWTO у питаннях, спрямованих на комплексне зміцнення методологічного і оперативного потенціалу країн в галузі статистики туризму, включаючи забезпечення більшої узгодженості статистики туризму з іншими видами офіційної статистики і подальший розвиток допоміжних рахунків туризму. Результатами співпраці є видання Рекомендацій по методології допоміжних рахунків індустрії туризму (Tourism Satellite Account: Recommended Methodological

Таблиця 1

Міжнародні документи, що забезпечують концептуальну основу стійкого розвитку туризму

Назва документа	Назва організації	Зміст
Міжнародні рекомендації зі статистики туризму, 2008 (International Recommendations for Tourism Statistics 2008)	UNWTO UN ILO OECD Eurostat IMF WTO	На підставі допоміжних рахунків туризму та еколого-економічних рахунків пропонується приділяти пріоритетне значення ув'язки сфери туризму з питаннями сталого розвитку, проводити оцінку взаємозв'язку між туризмом і навколишнім середовищем на рівні національної економіки, проводити аналіз, моніторинг та оцінку екологічних наслідків розвитку туризму
Концепція глобальної програми по стійкому розвитку туризму, 2014 (Concept note – Towards the Development of the 10YFP Sustainable Tourism Programme)	UNWTO	Основний акцент програми сталого розвитку туризму полягає в побудові, збільшенні масштабів і тиражуванні досвіду, політики і практики використання високого потенціалу туризму. Внесення вкладу у стійкий розвиток шляхом використання раціональних моделей споживання і виробництва в рамках сектора, дасть змогу збільшити чисті вигоди від сектора на глобальному, регіональному та національному рівні після десяти років зниження негативних соціальних та екологічних наслідків.
Hotel Energy Solutions Public Report, 2011	UNWTO UNEP IH&RA ADEME EREC	У доповіді узагальнюються ключові складові проекту «Hotel Energy Solutions», серед яких його обґрунтування, шляхи та напрямки реалізації, отримані та очікувані результати. За рахунок скорочення експлуатаційних витрат готелів та підвищення їх конкурентоспроможності, враховуючи попит споживачів, мотивацію персоналу і стабільний розвиток, проект також прагне зробити свій внесок у полегшення впливу індустрії туризму на зміну клімату. Основними цілями є підвищення енергоефективності на 20%, збільшення використання відновлюваних джерел енергії на 10% в малих і середніх готелях в 27 державах – членах ЄС
Tourism for Tomorrow: The WTTC perspective, 2013	WTTC	Документ служить основою для ініціатив WTTC у галузі сталого розвитку туризму. У документі представлено бачення туризму, яке відповідає вимогам великої кількості споживачів, балансує потреби природних ресурсів, людей і підприємств, які мають вирішальне значення для успіху галузі. Декларуються основи сталого майбутнього туристичної галузі, на основі врахування потреб людей, планети і прибутку.
Hotel Carbon Measurement Initiative (HCMI)	WTTC	Основною метою проекту є запропонування уніфікованої методології HCMI для вимірювання та передачі вуглецевих викидів готелів. Використання HCMI 1.0 було започатковано в 2012 року, HCMI 1.1, яка включає в себе уточнення, засновані на зворотному зв'язку з користувачами і наукові розробки, була впроваджена у 2013 року.

Складено за даними [6-16]

Framework 2008 – TSA: RMF 2008 [14]) та Міжнародних рекомендації зі статистики туризму 2008 (International Recommendations for Tourism Statistics 2008 – IRTS 2008 [15]).

4. Міжнародна асоціація готелів і ресторанів (IH&RA) [16] у співробітництві з UNWTO, Програмою ООН з питань навколишнього середовища (UNEP), Французьким агентством з управління навколишнім середовищем та енергетикою (ADEME), Європейською Радою з поновлюваних джерел енергії (EREC) впроваджують проєкт з використання енергозберігаючих технологій у малих та середніх підприємствах сфери туризму та сектора розміщення (Hotel Energy Solutions (HES)). Проєкт спрямований на подолання існуючого розриву між наявними технологіями енергоефективності та відновлюваними джерелами енергії та їх фактичного використання в малих і середніх підприємствах.

Низка міжнародних договорів, конвенцій і декларацій міжнародних асоціацій та організацій у сфері туризму формують основи забезпечення стійкого розвитку туризму у світі (табл. 1).

Зазначені документи носять переважно рекомендаційний характер і не є обов'язковими, проте містять положення, які увійшли у практику стійкого розвитку туризму, сприяють забезпеченню використання енергоефективних та відновлюваних джерел енергії, раціональних моделей споживання і виробництва туристичних послуг.

Рекомендаційний характер зазначених концепцій, глобальних програм, методологій сповільнює поширення основ стійкого розвитку туризму. Активне залучення суб'єктів туристичної галузі до використання принципів сталого розвитку туристичної галузі можливо на підставі співробітництва міжнародних, регіональних туристських організацій та національних органів виконавчої влади, що забезпечують формування державної політики у сфері туризму та курортів. Поширення норм та принципів сталої розбудови туризму на національному рівні повинно відбуватися через місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, національні органи виконавчої влади, що забезпечують державну політику у сфері туризму, з урахуванням досвіду та отримання технічної і консультаційної допомоги від регіональних та міжнародних туристських організацій.

Процес взаємодії міжнародних та регіональних туристських організацій, органів виконавчої влади, що забезпечують державну

політику у сфері туризму та суб'єктами туристичної діяльності на державному рівні, відображено на рисунку 1.

В основу взаємодії міжнародних, регіональних туристських організацій та національних органів влади з питань туризму та курортів щодо забезпечення правових та концептуальних основ стійкого розвитку туризму необхідно покласти такі завдання: 1) удосконалення міжнародних стандартів та нормативно-правової бази з питань стійкого розвитку туризму; 2) сприяння імплементації міжнародних норм, стандартів і договорів на внутрішньодержавному рівні; 3) розвиток співробітництва та партнерських відносин на всіх рівнях світового туристичного ринку; 4) здійснення обміну та розподілу технологічної, консультативної, експертної допомоги; 5) здійснення контролю за виконанням зобов'язань.

Висновки. Аналіз документів міжнародних туристських організацій, дозволяє стверджувати, що екологічній складовій та сталому розвитку туризму приділяється особлива увага. Разом із тим міжнародні договори, конвенції та декларації міжнародних асоціацій та організацій у сфері туризму носять переважно рекомендаційний характер і не є обов'язковими, що суттєво сповільнює поширення основ стійкого розвитку туризму на державному рівні. У зв'язку із цим поширення норм та принципів сталої розбудови туризму на національному рівні повинно відбуватися шляхом взаємодії міжнародних, регіональних туристських організацій та національних органів виконавчої влади з питань туризму та курортів, та набувати форм державних нормативно-правових актів.



Рис. 1. Процес взаємодії міжнародних, регіональних туристських організацій та національних органів виконавчої влади з питань туризму та курортів

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Любіцева О.О. Суспільно-географічні аспекти сталого розвитку туризму в Україні / О.О. Любіцева, С.Ю. Сировець // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Географія / Ред. кол.: Я.Б. Олійник (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київській університет», 2008. – Вип. 55. – С. 33-37.
2. Осипчук М.Д. Міжнародний туризм у контексті модернізації зовнішньоекономічної діяльності України на засадах сталого розвитку / М.Д. Осипчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки : зб. наук. пр. Херсон. держ. ун-т. – Херсон, 2015. – Вип. 6. – Частина 1. – С. 107-111.
3. Скляр Г.П. Сталый розвиток сфери туризму на засадах партнерства / Г.П. Скляр, Н.М. Карпенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 126-130.
4. Слюсарчук О.П. Застосування принципів сталого розвитку в державному управлінні рекреаційно-туристичною сферою / О.П. Слюсарчук // Державне управління: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 27-33.
5. Смаль В. Туризм і сталий розвиток / В. Смаль, І. Смаль // Науковий вісник Львівського ун-ту ім. І. Франка. Серія: Географія. – 2005. – № 32. – С. 163-173.
6. World Tourism Organization UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org>.
7. The World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.
8. United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org>.
9. International Labor Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>.
10. The Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>.
11. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
12. The International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/index.htm>.
13. The World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wto.org>.
14. Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesf/SeriesF_80rev1e.pdf.
15. International Recommendations for Tourism Statistics 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm_83rev1e.pdf.
16. International Hotel & Restaurant Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ih-ra.com/>.

УДК 339.9:338.43

Давлианидзе Я.С.
кандидат экономических наук

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN AGRICULTURAL PRODUCTS IN EUROPEAN MARKET

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные принципы функционирования сельскохозяйственной политики Европейского союза, особенности единой сельскохозяйственной политики. Особое внимание обращается на роль развития интеграционных отношений для повышения продовольственной безопасности Украины. Определено место рынка сельскохозяйственной продукции Украины в мировой аграрной сфере. Предложена модель совершенствования механизма регулирования экономического развития мясоперерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: Европейский Союз, конкурентоспособность, мировая торговля, мясоперерабатывающая промышленность, продовольственная безопасность, сельскохозяйственная продукция.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті основні принципи функціонування сільськогосподарської політики Європейського союзу, особливості єдиної сільськогосподарської політики. Особлива увага звертається на роль розвитку інтеграційних стосунків для підвищення продовольчої безпеки України. Визначено місце ринку сільськогосподарської продукції України у світовій аграрній сфері. Запропонована модель вдосконалення механізму регулювання економічного розвитку м'ясопереробної промисловості.

Ключові слова: Європейський Союз, конкурентоспроможність, світова торгівля, м'ясопереробна промисловість, продовольча безпека, сільськогосподарська продукція.

ANNOTATION

The article describes the main principles EU agricultural policy functioning, specifics of unified agricultural policy. Special attention is paid to the role of integrative relations development to improve food security of Ukraine. The place of agricultural products market of Ukraine in the international agricultural sphere is determined. The model of improvement of the regulation mechanism of meat-processing industry economic development is introduced.

Keywords: Europe Union, competitiveness, world trade, meat-processing industry, food security, agricultural products.

Постановка проблемы. В условиях интеграции страны в систему современного мирового хозяйства особую актуальность приобретает вопрос конкурентоспособности национальной экономики и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции в частности. Однако сельское хозяйство продолжает оставаться в кризисном состоянии, несмотря на то, что является одним из наиболее поддерживаемых государством секторов экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Поскольку конкурентоспособность отражает практически все стороны экономики, вопросы конкурентоспособности продукции сельского хозяйства широко представлены в работах Н.В. Апатовой, В.П. Арашукова, В.Р. Боева, К.Г. Бородина, М.Н. Малыша,

Ю.П. Матыкина, А.Н. Осипова, П.Т. Саблука, А.Ю. Юданова и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Отдельные аспекты повышения конкурентоспособности применительно к отечественной сельскохозяйственной продукции остаются недостаточно исследованными: механизм регулирования экономического развития мясоперерабатывающей промышленности.

Цель статьи заключается в разработке практических рекомендаций, направленных на совершенствование механизма регулирования экономического развития мясоперерабатывающей промышленности как отрасли, в значительной мере определяющей конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции.

Изложение основного материала исследования. Европейский Союз (ЕС) является одним из крупнейших мировых производителей, экспортеров и импортеров сельхозпродукции, причем в стоимостном отношении в структуре импорта преобладают сырьевые товары, тогда как экспорт представлен в большей степени переработанными продуктами питания. Основными видами сельхозпродукции, производимой в странах союза, являются пшеница, ячмень, масличные культуры, сахарная свекла, виноград, молоко и молочные продукты. Высоко развито производство КРС, овец, свиней и птицы, а также рыболовство.

Несмотря на относительно низкую долю, которую занимает сельское хозяйство в общем объеме ВВП ЕС, роль данного сектора экономики в странах-членах весьма велика. Речь идет о продовольственной безопасности населения стран Евросоюза. Кроме того, сельское хозяйство напрямую затрагивает экономические интересы миллионов людей, занятых в производстве, переработке и торговле сельхозпродукцией. Сельское хозяйство также вплотную связано с такими общественно важными вопросами, как распределение натуральных ресурсов, экология, сохранение сельских ландшафтов и др. В этой связи функционирование и развитие сельскохозяйственного сектора в ЕС являются предметом особой заботы, как национальных правительств стран-членов, так и надгосударственных общеевропейских органов.

В 1962 г. разработана Единая сельскохозяйственная политика (ЕСП) стран ЕС, которая заключалась во всевозможной поддержке

фермерских хозяйств и обеспечении самодостаточности внутреннего сельхозпроизводства. В рамках ЕСП был создан специальный фонд поддержки и гарантий сельхозпроизводителям. Этот фонд составлял 50% бюджета ЕЭС и направлялся на прямое и косвенное субсидирование фермеров, на реструктуризацию производства и управления, внедрение новых технологий производства и т.д. ЕСП изначально предусматривалась сложная система цен на продовольствие: государство-член проводило закупки сельхозпродукции по гарантированным ценам, обеспечивающим покрытие производственных издержек, и продавало потом продукты питания на внутреннем рынке по розничным ценам, доступным потребителю [1]. Кроме того, предусматривались потребительские дотации на приобретение продуктов питания. Была сформирована система интервенционных закупок и складов сельхозпродукции.

На начальном этапе функционирования ЕСП основной задачей было дать европейским гражданам достаточно пищи по доступным ценам и обеспечить достойную жизнь сельским производителям. Впоследствии на первый план вышло качество производимых продуктов, гармоничное развитие сельскохозяйственных регионов и предприятий, экологические и другие аспекты.

Основным механизмом ЕСП были прямые выплаты фермерам из бюджета ЕС по следующим статьям: поддержание рыночной цены; выплаты в зависимости от объемов производства сельхозпродукции; выплаты в зависимости от целевого использования субсидий; выплаты в зависимости от размера посевных площадей и поголовья скота; различные компенсационные выплаты.

Впоследствии по мере роста сельхозпроизводства введены выплаты на ограничение производства и некоторые другие статьи субсидий.

В качестве основных целей Европейского соглашения провозглашены: необходимость повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора ЕС, обеспечения высокого качества, разнообразия и безопасности производимого в Союзе продовольствия, необходимость гармоничного сочетания производства с развитием сельской местности.

Другие развитые страны (США, Япония) также выделяют огромные суммы на поддержку своего сельского хозяйства. Уровень поддержки колеблется от 1% в Новой Зеландии, 6% в Аргентине, до 60-80% в Норвегии, Японии и США. Но, несмотря на такую поддержку, роль и место сельского хозяйства в экономике этих стран с каждым годом уменьшается. Если в 1986-1988 гг. доля сельского хозяйства в США составляла 4%, а доля занятых – 9%, то в 2000 г. эти показатели уже составляли, соответственно, 1,7% и 2,7%. Кроме этого, следует отметить, что все больше фермеров в этих странах получают дополнительные доходы не от сельскохозяйственной

деятельности. Так, в США 83% доходов фермеров получены за пределами их хозяйств, в Канаде – 68%, Франции – 36%, Германии – 70% и Японии – 84% [2].

Основным направлением реформ является, в первую очередь, отказ от прямой зависимости размера получаемых фермерами субсидий от объема произведенной продукции при сохранении системы прямых выплат и закреплении более строгих требований к фермерам в отношении охраны окружающей среды, продовольственной безопасности производимых товаров и соблюдения правил содержания домашних животных. К сельхозпроизводителям, не выполняющим такие требования, будут применяться санкции в виде сокращения размера субсидий. Единые выплаты заменят большинство нынешних премий и субсидий. Премии получат только те фермеры, которые участвуют в программах развития сельской местности. Тот, кто приведет свои владения в соответствие с европейскими законодательными нормами по экологии и качеству продукции, защите животных, может получить до 10 тыс. евро в год. Ему компенсируют до 80% стоимости консультаций у специалиста-агронома или зоотехника. Предусмотрены также средства для инвестиционной поддержки молодых фермеров.

Традиционно высокоразвитое сельское хозяйство, географическое соседство и тесные экономические связи европейских стран с Украиной, делают Европу объектом пристального внимания для участников украинского продовольственного рынка. Европейские страны выступают для Украины как в роли важных торговых партнеров в области двустороннего импорта-экспорта продукции, так и являются активными конкурентами наших экспортеров на основных рынках сбыта. Кроме того, Европа является для Украины источником эффективных технологий в области производства и торговли сельхозпродукции.

Логика мирового развития показывает, что присоединение Украины к какому-либо более крупному экономическому объединению неизбежно, имеется лишь одна альтернатива – ЕС или ЕЭП. Главный вопрос в процессе определения стратегии развития – на каких условиях будет проходить такое присоединение.

Оба географических направления сотрудничества имеют свои плюсы и минусы. Бесспорно, политика ЕС и ЕЭП направлена на максимальное сближение Украины с этими интеграционными объединениями. За этим стоят прагматичные интересы всех участвующих сторон. От объединения усилий для развития экономики и от сближения на этой основе выиграют все участвующие стороны. Однако основной вопрос заключается как раз в том, в каком аспекте рассматривают сближение с Украиной участники этих объединений.

Украина была и остается поставщиком сырья и не переработанной продукции аграрного сек-

тора в страны ЕС и ЕЭП. Однако закрепление за Украиной именно такой роли имеет негативные стороны, так как перерабатывающая и пищевая промышленности в Украине не получают должного развития и не выходят на мировой рынок со своей продукцией. Вполне возможно, что ЕС осознает возможность превращения Украины в достойного конкурента и уже сейчас стремится к тому, чтобы предотвратить конкуренцию в будущем в сфере переработки, прекратив развитие потенциальных конкурентов [3].

Необходимо правильно оценить и значение Единого экономического пространства (ЕЭП). ЕЭП имеет главное преимущество – наличие рынка сбыта украинских товаров и возможность развития экономики на основе приблизительно равной конкуренции. По сути, ЕЭП для Украины – это предоставление рынка сбыта, который быстро растет и за который те же производители из Западной Европы будут бороться [4]. Поэтому оба вектора внешней политики для Украины очень важны и носят стратегический характер. Оптимальной стала бы стратегия долгосрочного развития предприятий Украины с многовекторной ориентацией, которая учитывала примеры других стран в вопросах аграрной политики и интеграции.

Разработка стратегии развития сельского хозяйства Украины должна соотноситься с Всемирной торговой организацией (ВТО). Опыт ЕС свидетельствует, что регулирование продовольственных рынков и ценовая поддержка сельского хозяйства является неэффективной и не может служить примером для подражания. Такая поддержка не только не решает существующих в отрасли проблем, но и часто приводит к их обострению. Сельское хозяйство нужно рассматривать как часть общей экономической системы, и его проблемы должны решаться в контексте существующих проблем в экономике страны. Прежде всего, речь должна идти о создании необходимых условий для привлечения инвестиций в экономику, стабильной макроэкономической политике, развитии человеческого капитала, рыночной и социальной инфраструктуры. В этой связи нужно разграничить аграрный бизнес и проблемы развития села. Аграрный бизнес должен рассматриваться, как и любой другой бизнес. Для его развития нужны четкие, постоянные правила в виде стабильной продовольственной политики и законодательства.

Следует учесть, что продовольственная политика поддержки сельскохозяйственных производителей на Украине ориентируется на средние показатели их работы – среднюю урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, средний уровень рентабельности и нормы прибыли в целом по отрасли. Ориентация на среднестатистическое сельскохозяйственное предприятие означает неэффективное использование средств государственного бюджета, и такая поддержка не может существенно изменить положение слабых хозяйств.

Поэтому нужен дифференцированный подход с ориентацией на перспективные предприятия. Государственная поддержка, и притом существенная, нужна именно селу, а не аграрному бизнесу. Селу – как социально-экономической структуре, основе нации, источнику ее культуры и духовности.

Правила ВТО ограничивают использование только тех мероприятий, которые имеют искажающее влияние на производство и торговлю. В то же время эти правила предусматривают использование рычагов поддержки сельского хозяйства, относящихся к так называемому «зеленому ящику», которые не подлежат сокращению и контролю со стороны ВТО. Эти рычаги являются также наиболее эффективными для обеспечения стабильного и долгосрочного развития сельского хозяйства.

Основными двумя критериями «зеленого ящика» являются мероприятия, которые не искажат и производство, или же это влияние должно быть минимальным и не касаться ценовой поддержки производства, и мероприятия должны реализовываться через правительственные бюджетные программы, а не за счет потребителей продуктов питания. Кроме этого общего перечня государство может также предоставлять услуги сельскохозяйственным производителям посредством других программ. Это и создание, в соответствии с нормами национального законодательства, государственных резервных фондов сельскохозяйственной продукции и продуктов питания с целью обеспечения продовольственной безопасности. Закупки продукции в эти фонды, а также ее реализация должны осуществляться по рыночным ценам. Здесь следует заметить, что под продовольственной безопасностью следует понимать не продовольственную безопасность страны, а продовольственную безопасность граждан, что не одно и то же. Последнее означает, что продовольственная безопасность определяется не только физическим наличием продовольствия, но и экономической доступностью граждан к продуктам питания.

Среди большого количества методологических вопросов интеграции продовольственного сектора с рынками стран – членов ЕС и ЕЭП важное значение имеет и такой экономический аспект, как – построение механизма адаптации национального технического регулирования с международной системой стандартизации – ISO.

Если продовольственное предприятие страны, которая не является членом ЕС, планирует выйти на европейский рынок ему необходимо получить «ЕС разрешение». Система «ЕС разрешения» для мясоперерабатывающих предприятий исходит из того, что эти предприятия получают «ЕС разрешение» после прохождения проверок в соответствующих органах стандартизации и ветеринарного контроля европейских стран.

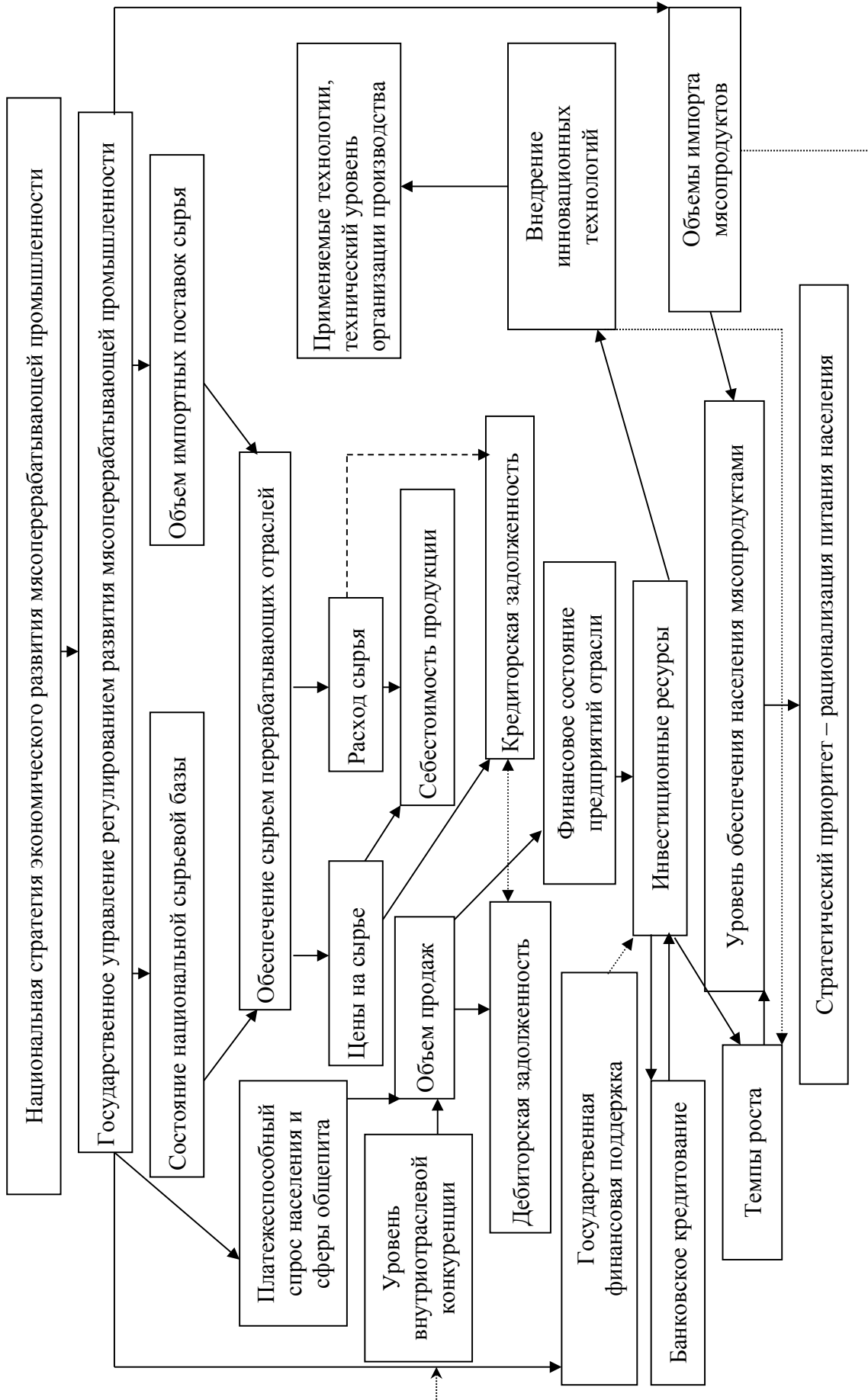


Рис. 1. Модель совершенствования механизма регулирования экономического развития мясоперерабатывающей промышленности

Потом предприятие получает сертификат и номер «ЕС разрешения». Это «ЕС разрешение» означает, что предприятие соответствует 72/462/EWG Доктрине качества исходного сырья и свежего мяса для мясоперерабатывающих предприятий.

Данные положения учитывают положения директивы Совета Европейского Экономического Сообщества № 94/65/ЕЭС от 14.02.1994, которая устанавливает основные ветеринарные, медико-санитарные требования и правила в сфере регулирования производства, переработки и реализации мяса и мясных продуктов, а также производства мясных продуктов, включая их реализацию, на рынках стран Европейского Сообщества.

Отечественная мясоперерабатывающая промышленность может занять свои позиции на европейском рынке лишь при условии стабильного законодательства, разработки и внедрения действенных мер правительства по улучшению ситуации в животноводческой отрасли. А для выхода на рынок ЕС необходимы значительные инвестиции в существующие предприятия Украины.

Сегодня стоит вопрос о целесообразности инвестирования в технически устаревшие предприятия. Материально-техническая база мясоперерабатывающих предприятий изношена морально и физически, 55% – технологического оборудования находится в эксплуатации до 10 лет, 20% – до 20 лет. Уровень автоматизации производственных процессов не превышает 12%, более половины производственного персонала занято на ручных операциях. Таким образом, затраты на переоборудование и оснащение для соответствия требованиям «ЕС разрешения» многим предприятиям отрасли будут непосильными.

Формирование стратегии развития на макроуровне требует учета приоритетов развития национальной экономики, в их взаимосвязи и взаимозависимости (рис. 1).

Основным документом является стратегия развития национальной экономики, в которой предусматриваются основные этапы и методы государственного регулирования развития отраслей, являющихся приоритетными для обеспечения национальной безопасности. Поскольку на темпы развития перерабатывающих отраслей значительное влияние оказывает состояние национальной сырьевой базы и объем импортных поставок, то в государственной стратегии должны быть предусмотрены меры по опережающему развитию сырьевой базы,

варианты тарифно-таможенной политики, ограничивающей, либо наоборот, расширяющей импорт сырья [5].

Учитывая современное состояние мясоперерабатывающей промышленности, необходимо заинтересовать сами предприятия в поиске необходимых инвестиционных средств и реальных инвесторов, а для повышения эффективности возможно применить интеграционные стратегические подходы – объединяться мясоперерабатывающим предприятиям с производителями сырья. Альтернативным является создание новых предприятий, которые бы уже на стадии проекта соответствовали стандартам и требованиям «ЕС разрешения». Эти подходы требуют детального планирования затрат и изучения опыта стран, которые получили «ЕС разрешение».

Украинская система сертификации продукции (УкрСЕПРО) – существенно отстает от аналогичных комплексов европейских стран. Расширение позиций продовольственного сектора на мировом рынке непосредственно будет зависеть от темпов работы по усовершенствованию технического регулирования экспортно-импортных операций в соответствии с международными стандартами.

Выводы. Развитие интеграционных процессов позволяет гарантировать рост благосостояния населения, конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, а главным образом, обеспечить продовольственную безопасность государства на международном рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Фалькович Е.Б. Особенности аграрной политики ЕС и направления ее совершенствования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/konfer29/1049.pdf>.
2. Материалы Европейского статистического комитета (EUROSTAT) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://agroua.net/scienceeducation/scientificents>.
3. Драга Т.В. Адаптація ЗЕД агропромислового комплексу до умов світового ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.02 / Т.В. Драга. – К., 2002. – 19 с.
4. Феофилов С. Украина между ЕЭП и ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukragrokoncal/analitic.ua.com/print./2004/06/08/160018.html>.
5. Михеенко Е.С. Стратегия повышения конкурентоспособности продукции мясоперерабатывающей промышленности / Е.С. Михеенко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк : ДонНУ, 2005. – С. 958-961.

УДК 332.72:349.412(477)

Данкевич В.Є.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
докторант Житомирського національного агроекологічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

METHODOLOGICAL AND ORGANIZATIONAL-ECONOMIC BASES OF DEVELOPMENT OF LAND RELATIONS

АНОТАЦІЯ

Досліджено процес формування теоретико-методологічної бази з питань розвитку земельних відносин. Запропоновано комплекс методів наукового дослідження для діагностики організаційно-економічних основ землекористування, володіння та розпорядження. Доведено, що у науковому дослідженні розвитку земельних відносин варто виділяти два рівні: теоретичний – досягнення синтезу знань (у формі наукової теорії) та емпіричний, на якому відбувається процес накопичення фактів. У процесі дослідження окреслено модель методології формування сталого землекористування в Україні. Обґрунтовано, що розвинений і добре інституціалізований земельний ринок забезпечує розподіл прав власності на землю таким чином, що досягається використання земельних ресурсів та пов'язаних з ними господарських активів економічно найбільш доцільним способом. Завдяки методу прогнозування напрацьовано три сценарії подальшого розвитку земельних відносин в Україні та можливі їх наслідки.

Ключові слова: методологія, земельні відносини, методи дослідження, аграрний сектор економіки, сільськогосподарське підприємство.

АННОТАЦІЯ

Исследован процесс формирования теоретико-методологической базы по вопросам развития земельных отношений. Предложен комплекс методов научного исследования для диагностики организационно-экономических основ землепользования, владения и распоряжения. Доказано, что в научном исследовании развития земельных отношений следует выделять два уровня: теоретический – достижение синтеза знаний (в форме научной теории) и эмпирический, на котором происходит процесс накопления фактов. В процессе исследования предложена модель методологии формирования устойчивого землепользования в Украине. Обосновано, что развит и хорошо институциализированный земельный рынок обеспечивает распределение прав собственности на землю таким образом, что достигается использование земельных ресурсов и связанных с ними хозяйственных активов экономически наиболее целесообразным способом. Благодаря методу прогнозирования разработаны три сценария дальнейшего развития земельных отношений в Украине и возможные их последствия.

Ключевые слова: методология, земельные отношения, методы исследования, аграрный сектор экономики, сельскохозяйственные предприятия.

ANNOTATION

In the article the process of formation of theoretical and methodological framework for the development of land relations. We have proposed a set of scientific research methods to diagnose organizational-economic bases of land use, ownership and disposal. We proved that in the scientific study of land relations should provide two levels: theoretical – to achieve synthesis of knowledge (in the form of a scientific theory) and empirical, which is the accumulation of facts. The study outlines the methodology model of sustainable land use in Ukraine. The article substantiates that well developed and institutionalized land market provides the distribution of land rights in a way that reached land use and related business assets most economically feasible way. We thanks forecast-

ing method worked out three scenarios for the further development of land relations in Ukraine and the possible consequences.

Keywords: methodology, land relations, research methods, agricultural sector, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Розвиток людства характеризується проявом певної сукупності соціально-економічних і суспільно-політичних процесів і явищ, які визначають зміст суспільних відносин. Склад цієї сукупності, характеристики та особливості прояву окремих її складових змінювалися впродовж історичних процесів, помітно відрізняються щодо окремих країн і народів на сучасному етапі їх розвитку. Та незмінним залишається важливе значення земельних відносин.

Дослідження розвитку земельних відносин є досить складним процесом, що потребує відповідного методологічного забезпечення. Методологія – це концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища [10]. Визначення методологічної основи будь-якого наукового дослідження є вихідним пунктом та фундаментом для досягнення поставлених завдань. Під методологічною основою дослідження розглядається головне, вихідне положення, на якому базується наукове дослідження. У методології виділяється декілька рівнів: фундаментальні, загальнонаукові, конкретно наукові, що складають основу теорії відповідної наукової дисципліни наук, системи конкретних методів і технік для вирішення спеціальних завдань [2].

Однією із найактуальніших проблем сучасного стану розвитку методології науки є проблема поєднання емпіричного, теоретичного та практичного у науковому пізнанні [8]. Особливо дане питання актуальне, враховуючи об'єкт дослідження – процес організаційно-економічного розвитку земельних відносин у сільському господарстві в умовах ринкових трансформацій. Дані питання потребують подальшого системного дослідження із застосуванням комплексу методів пізнання та урахуванням викликів сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні проблеми розвитку земельних відносин аналізуються у роботах провідних

вітчизняних і зарубіжних учених-дослідників Б.В. Буркинського, О.І. Гуторов, С.І. Дорогунцова, В.Г. Ковальова, М.Я. Лемешева, М.Т. Мелешкіна, А.С. Новоторова, М.М. Паламарчука, О.В. Садченко, В.Г. Сахаєва, В.М. Степанова, В.М. Трегобчука, С.К. Харічкова, М.А. Хвесика, Б.В. Щербицького, Н.Ф. Реймерса та багатьох ін. Проблеми методології дослідження розвитку земельних відносин були предметом дослідження В.Г. Андрійчука, Д.І. Бабміндри, П.Ф. Веденічева, В.П. Галушко, А.П. Даниленка, Б.М. Данилишина, І.І. Лукінова, П.М. Макаренка, В.Я. Мессель-Веселяка, І.Р. Михасюка, Ю.М. Новикова, П.Т. Саблука, А.М. Третьяка, М.М. Федорова, О.В. Чайнова, В.І. Шияна та ін. Враховуючи наявні проблеми завершення земельної реформи, важливим є поглиблення методологічних основ сучасних наукових досліджень.

Метою статті є вивчення методологічних та організаційно-економічних основ розвитку земельних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання методології досить складне, оскільки саме це поняття тлумачиться по-різному. Багато зарубіжних наукових шкіл не розмеж-

овують методологію і методи дослідження [3]. У вітчизняній літературі методологію розглядають як учення про методи пізнання або систему наукових принципів, на основі яких базується дослідження і здійснюється вибір сукупності пізнавальних засобів [5]. Найчастіше методологію тлумачать як сукупність прийомів дослідження, що застосовуються під час наукового дослідження [4]. Проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що методологія – це концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища.

Методологія виконує такі функції: визначає способи здобуття наукових знань, які відображають динаміку процесів та явищ; передбачає особливий напрям, за допомогою якого може бути досягнута науково-дослідна мета; забезпечує всебічність отримання інформації щодо процесу чи явища, що вивчається; допомагає введенню нової інформації; забезпечує уточнення, збагачення, систематизацію термінів і понять у науці; створює систему наукової інформації, яка базується на об'єктивних явищах, і логіко-аналітичний інструмент наукового пізнання [11].

Таблиця 1

Методи наукових досліджень розвитку економічних процесів

Метод	Характеристика
Спостереження	Систематичне цілеспрямоване вивчення об'єкта, що відповідає таким вимогам: задуманості заздалегідь; планомірності; цілеспрямованості (спостерігаються лише певні сторони явища, котрі викликають інтерес при дослідженні): активності; систематичності. Даний вид дослідження дає змогу отримати первинну інформацію у вигляді сукупності емпіричних тверджень.
Порівняння	Процес встановлення подібності або відмінностей предметів та явищ дійсності, а також знаходження загального, притаманного двом або кільком об'єктам, що є результативним при виконанні таких вимог: можуть порівнюватися лише такі явища, між якими є певна об'єктивна спільність; порівняння має здійснюватися за найбільш важливими, суттєвими рисами.
Експеримент	Вивчення об'єкта, за яким дослідник активно і цілеспрямовано впливає на нього через створення штучних умов або використання природних умов, необхідних для виявлення відповідної властивості. Експеримент проводять у таких випадках: при спробі виявлення раніше невідомих властивостей об'єкта; при перевірці правильності теоретичних побудов.
Абстрагування	Відхід у думці від несуттєвих властивостей, зв'язків, відношень предметів і виділення декількох рис, котрі цікавлять дослідника. Сутність його полягає в тому, що один об'єкт замінюється іншим, простішим, який виступає як «модель» першого.
Аналіз і синтез	Аналіз передбачає поділ предметів дослідження на складові частини (природні елементи об'єкта або його властивості). Синтез, навпаки, припускає з'єднання окремих частин чи рис предмета в єдине ціле. Аналіз та синтез взаємопов'язані, вони являють собою єдність протилежностей.
Індукція та дедукція	Під індукцією розуміють перехід від часткового до загального, коли на підставі знання про частину предметів класу робиться висновок стосовно класу загалом. Змістом дедукції як методу пізнання є використання загальних наукових положень при дослідженні конкретних явищ.
Моделювання	Використання моделі як засобу дослідження явищ і процесів природи. Під моделями розуміють системи, що замінюють об'єкт пізнання та є джерелом інформації стосовно нього. Моделі – це такі аналоги, подібність яких до оригіналу суттєва, а розбіжність – несуттєва.
Гіпотеза	Форма осмислення фактичного матеріалу, перехід від факторів до законів. Розвиток гіпотези відбувається за трьома стадіями: накопичення фактичного матеріалу і висловлювання на його основі припущень; формування гіпотези, тобто виведення наслідків зі зробленого припущення, розгортання на його основі прийнятної теорії; перевірка результатів на практиці та на цій основі уточнення гіпотези.

Джерело: [4; 5; 11]

У науковому дослідженні процесів та явищ відносин можна виділити два рівні: теоретичний – досягнення синтезу знань (у формі наукової теорії) та емпіричний, на якому відбувається процес накопичення фактів. Згідно із цими рівнями використовують різні методи досліджень: спостереження, порівняння, вимірювання, експеримент, абстрагування, аналіз, індукція та дедукція, моделювання, гіпотеза (табл. 1). Вибір конкретних методів дослідження диктується характером фактичного матеріалу, умовами та поставленою метою.

Лише свідоме застосування науково обґрунтованих методів є умовою осмислення наявних та отримання нових знань. Дослідник, який добре знає методи дослідження і можливості їх застосування, витрачає менше зусиль і працює успішніше, ніж той, хто у своєму дослідженні спирається лише на інтуїцію або діє за принципом «спроб і помилок». При цьому точні і правдиві методи – не єдині компоненти, що забезпечують успішність наукового дослідження.

Фундаментальним, узагальненим методом пізнання дійсності є діалектичний метод. Об'єктивну основу його утворюють найбільш узагальнені закони розвитку матеріального світу. Діалектичний підхід дає змогу обґрунтувати причинно-наслідкові зв'язки, процеси диференціації та інтеграції, постійну суперечність між сутністю і явищем, змістом та формою, об'єктивністю в оцінюванні дійсності. Діалектика виступає як знаряддя пізнання у всіх галузях науки і на всіх етапах наукового дослідження.

Використання діалектичного методу при дослідженні розвитку земельних відносин обумовлене такими факторами: землекористування, розпорядження та володіння в аграрному секторі економіки розглядається у тісному зв'язку; явища і процеси розглядаються з позиції постійного руху та змінюваності, що дає змогу вивчити проблеми становлення і розвитку земельних відносин; всі явища в економіці сільського господарства розглядаються з позицій неминучості перетворення кількісних змін у якісні [1; 9]. Діалектичний метод орієнтує на постійний пошук резервів економічного зростання. Свідчення цьому є розробка пропозицій стосовно запровадження ринку землі, реалізації власниками та орендарями правомочностей, закладених у тріаді «володіння, користування і розпорядження» земельними ділянками.

Використання методу гіпотез дає змогу сформулювати науково обґрунтовані припущення, висунуті для пояснення механізмів розвитку земельних відносин та закономірностей зв'язку між сукупністю факторів, що впливають на їх формування. Особливістю гіпотези є те, що вона завжди має певний ступінь імовірності. З перетворенням імовірності у достовірність, що відбувається на основі практичної перевірки наукових припущень, гіпотеза стає науковою теорією або законом. Гіпотеза дослідження, особливо на етапі аналізу попередніх емпірич-

них даних, теоретичних уявлень про об'єкт або зв'язки між сукупностями явищ, відіграє надзвичайно важливу спрямовуючу та організаційну роль.

За допомогою економіко-статистичного методу можливо проаналізувати розвиток земельних відносин в історичній ретроспективі та на сучасному етапі, дослідити економічну ефективність використання земель у сільськогосподарському виробництві. Статистичний метод використовується для забезпечення принципу одночасності та однакової періодичності спостереження. Найбільш раціональними способами викладення результатів статистичного спостереження, що використовуються у наукових дослідженнях є статистичні таблиці та графіки.

Основною перевагою табличної форми викладу є те, що за її допомогою можна здійснити порівняння та аналіз результатів статистичного спостереження. Вона забезпечує наочність, полегшує сприйняття та можливість комплексного взаємозв'язку при аналізі. Графічний метод дає змогу отримати зображення більш доступні для сприйняття, виявити тенденції та закономірності розвитку орендних земельних відносин, наочно показати їх розвиток у просторі та часі, узагальнити дані щодо оренди землі, усвідомити цілісну картину її розвитку, вивчити взаємозв'язки і взаємозалежності.

Враховуючи наявний стан із запровадженням ринку сільськогосподарських земель, необхідним є застосування соціометричних методів з метою опитування власників паїв та керівників сільськогосподарських підприємств щодо необхідності запровадження ринку землі. Проведені дослідження дадуть змогу оцінити, чи виробники готові психологічно і, в першу чергу, економічно до повноцінного ринку сільськогосподарських земель.

Одним із основних методів дослідження є аналіз, який полягає в уявній та практичній деталізації об'єктів аналізу на складові елементи (частини об'єкту, його ознаки, властивості, відношення). Кожна із виділених складових частин розвитку земельних відносин аналізується окремо в межах єдиного цілого, в єдності і взаємозв'язку його частин. При цьому аналітичний матеріал варто подавати у огляді таблиць, діаграм, графіків, схем, які унаочнюють процеси та явища і полегшують їх пізнання.

Для вивчення та аналізу зарубіжного передового досвіду розвитку земельних відносин необхідно використовувати монографічний метод. За його допомогою можливо вивчити специфіку землекористування, володіння та розпорядження сільськогосподарськими угіддями у провідних аграрних країнах. Досвід Австралії, Данії, Іспанії, США, Франції, Швеції та інших країн у питанні функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення може бути використаний і для України.

Економічне моделювання передбачає відтворення економічних об'єктів і процесів в обмежених, малих, експериментальних формах. Моделювання служить передумовою і законним способом аналізу явища і обґрунтування прийнятих рішень, прогнозування, планування, управління економічними процесами і об'єктами. Модель економічного об'єкта зазвичай підтримується реальними статистичними, емпіричними даними, а результати розрахунків, виконані в рамках побудованої моделі, дають змогу будувати прогнози, проводити об'єктивні оцінки. Процес моделювання обов'язково включає і побудову абстракцій, і умовиводи за аналогією, і конструювання наукових гіпотез. Науковий підхід із впровадженням у виробництво моделювання господарських процесів допомагає оперативно і точно оцінити стан ґрунтового покриву, зменшити обсяг польових та лабораторних робіт, застосувати науково-обґрунтовані норми мінеральних добрив.

Прогнозування – це метод, в якому використовується як накопичений у минулому досвід, так і поточні припущення щодо майбутнього з метою його визначення. Якщо прогнозування виконано якісно, результатом буде картина майбутнього, яку можна застосовувати як основу для планування. Завдяки методу прогнозування напрацьовано три сценарії розвитку земельних відносин в Україні та їх наслідки залежно від обраної моделі (табл. 2).

Оптимальним сценарієм розвитку земельних відносин є реалізація «пілотного проекту» із роздержавлення земель та подальша відміна мораторію на приватну землю. Очікуваний

результат такого сценарію – набуття досвіду проведення земельних аукціонів, виявлення цінових тенденцій і трендів, встановлення ринкової ціни на землю, підвищення ефективності використання державних земель зростання надходжень у бюджету.

Формування повноцінного земельного ринку в Україні має відбутися еволюційним шляхом, у міру формування його основних елементів, а саме: створення відповідної правової бази; наявності землі як об'єкта купівлі-продажу; наявності потенційних продавців земельних ділянок та платоспроможних покупців; створення необхідної ринкової інфраструктури; запровадження організаційно-правового механізму функціонування цивілізованого земельного ринку; запровадження механізму державного регулювання земельного ринку.

Станом на 2016 р. в Україні більшість елементів інфраструктурного забезпечення ринку сільськогосподарських земель відсутні: не проведено інвентаризацію і паспортизацію земель, не створені державний земельний кадастр, державний земельний банк, земельні біржі, відсутня законодавча база щодо регулювання ринку землі, не визначено роль держави в регулюванні економічного обігу землі, фактично відсутні платоспроможні покупці. У країні запроваджено мораторій на продаж сільськогосподарських земель. До набрання чинності Закону «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», але не раніше 1 січня 2017 р., не допускається купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності. Однею

Таблиця 2

Прогнозні сценарії розвитку земельних відносин в Україні

Сценарії	Можливі ризики	Очікуваний результат
1. Мораторій відміняється з 01.01.2017 і впроваджується «вільний ринок землі»	зростання соціального напруження, викликане відчуттям несправедливої купівлі-продажу землі; зростання парцеляції та фрагментації земель – зниження ефективності бізнесу неекономічна конкуренція за землю – «рейдерство»; необ'єктивність ціни на землю; технічна неготовність інформаційно-кадастрової системи; накладання двох реформ – децентралізації та земельної реформи – негативна синергія	впровадження повноцінного земельного ринку, формування ринкової ціни на землю, використання землі як економічного активу, реалізація конституційних прав власників землі
2. Мораторій відміняється з 01.01.2017 і реалізується «пілотний проект» запровадження ринку землі	деякі відмінності гравців ринку купівлі-продажу державних і приватних земель; відмінні тенденції у формуванні ціни на землю складність формування оптимального земельного масиву для ефективного бізнесу, по причині розосередженості земель по сільських радах – «рейдерство»	набуття досвіду проведення аукціонів, виявлення цінових тенденцій і трендів, встановлення ринкової ціни на землю, підвищення ефективності використання державних земель.
3. Мораторій продовжується після 1.01.2017	відсутність ринкової ціни на землю та неможливість залучення землі у економічний обіг як іпотечний ресурс; неможливість створювати додаткові робочі місця через специфіку бізнес-моделі аграрних підприємств у таких умовах; неадекватні бюджетні надходження, розвиток монопольного становища окремих господарюючих суб'єктів на локальних ринках землі; екологічний тиск на землю та навколишнє середовище, деградація ґрунтів	заморожування наявного стану ринку землі, небажання економічних змін, обґрунтування оптимальної наявної ефективності.

Джерело: власні дослідження

з основних причин продовження мораторію є відсутність належного інституційного забезпечення та відповідної інфраструктури.

У ході вивчення розвитку земельних відносин варто використовувати увесь комплекс методів наукового дослідження: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення і формування висновків), статистико-економічний (аналіз сучасного стану земельних відносин, процесів перетворення земельної власності), монографічний (здійснення моніторингу стану сільськогосподарських земель у регіоні), соціологічний (проведення анкетування), розрахунково-конструктивний та порівняння (порівняння діяльності новостворених підприємств), кореляційно-регресійний (встановлення впливу відібраних факторів на функцію при аналізі розміру орендної плати), та інші загальноприйняті методи. Методологічні основи формування сталого землекористування в аграрному секторі повинні ґрунтуватися на наступних принципах: раціонального використання, екологічної обґрунтованості, узгодженості із законами природи, різноманітності форм власності, цільового призначення, платності землекористування (рис. 1).

Подальші дослідження розвитку земельних відносин повинні ґрунтуватися на прогнозуванні з метою вирішення наявних економічних,

екологічних та соціальних проблем розвитку сільських територій. У цьому аспекті заслуговує на увагу розгляд використання сучасних комп'ютерних програм і моделей прогнозування на основі геоінформаційних систем та аналізу даних дистанційного зондування Землі з використанням еволюційних алгоритмів і стохастичних методів. У зв'язку з цим важливо розроблювати моделі трансформації регіонального землекористування на довгостроковий період та обґрунтування сценаріїв і напрямів просторової трансформації системи землекористування регіону з позицій сталого розвитку.

Висновки. За період ринкових трансформацій в Україні суттєво змінилася структура земельного фонду як за призначенням, так і за видами власності. Іншою стала організаційна структура управління землекористуванням, виникли нові форми господарювання, проте так і не сформувався повноцінний ринок земельних ресурсів. Ринковий оборот приватизованих земельних ділянок усе ще залишається економічно та інфраструктурно не забезпеченим, а оборот земель сільськогосподарського призначення досі не врегульований законодавчо. Крім того, реформування земельних відносин супроводжується посиленням екологічної незбалансованості земельного фонду та зменшенням мож-



Рис. 1. Модель методології формування сталого землекористування в Україні

Джерело: власні дослідження

ливостей природного відновлення родючості ґрунтів. Дана ситуація спричиняє негативні економічні, соціальні та екологічні наслідки, стримує європейську інтеграцію та апробацію передових технологій господарювання.

Розвиток ринку сільськогосподарських земель в Україні формуватиметься у міру створення конкурентного середовища у національній економіці, розбудови спеціалізованої інфраструктури. Це передбачає не лише скасування мораторію на продаж землі, але й доопрацювання Законів «Про ринок землі» і «Про земельний кадастр», які вводять у дію єдиний електронний земельний кадастр, без якого практично неможливо визначити реальне походження тієї чи іншої земельної ділянки. Важливим кроком має стати включення земельних активів до статутних фондів сільськогосподарських підприємств, що дасть можливість зберегти цілісні земельно-майнові комплекси в аграрному виробництві і забезпечити доступ власників таких підприємств до кредитних ресурсів. Для дослідження ефективності землекористування, розпорядження та володіння важливо використовувати сучасні методи наукового пізнання, поєднуючи їх та пристосовуючи до постійних змін навколишнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушкіна Т.П. Концептуальні принципи формування ринку земель в Україні як основа забезпечення сталого розвитку території / Т.П. Галушкіна, Т.Ф. Сидорченко, О.О. Криницька // *Економіка и управление*. – 2013. – № 4. – Бібліогр.: 83-87 с.
2. Бородюк В. Методологічні принципи нової парадигми благоустрою населених пунктів / В. Бородюк, Г. Фролова // *Економіка України*. – 2011. – № 10. – С. 65-70.
3. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновлення парадигми / А. Гальчинський // *Економіка України*. – 2012. – № 5. – С. 4-17.
4. Гальчинський А.С. Економічна методологія. курс лекцій / А.С. Гальчинський. – К. : АДЕЛЬФ, 2010. – 572 с.
5. Гач В. Побудова термінологічної системи форм організації наукового знання / В. Гач, О. Россошанська, О. Медведєва // *Науковий світ*. – 2011. – № 4. – С. 15.
6. Земельний Кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III: за станом на 5 грудня 2013 р. [Електронний ресурс] : Відомості Верховної Ради України. Офіц. веб-портал. – 2002. – № 3-4. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>.
7. Ковалів О.І. Національна регуляторна політика на новій рентній основі [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://vuzlib.com/content/view/2530/13>.
8. Мартин А. Розвиток земельних відносин в Україні у середньостроковій перспективі: цілі та завдання [Електронний ресурс] / А. Мартин. – Режим доступу : http://crimeaconsul.ucoz.ru/publ/rozvitok_zemelnikh_vidnosin_v_ukrajini.
9. Мельник Л.В. Стратегічні засади раціонального землекористування [Електронний ресурс] / Л.В. Мельник // *Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства: Економічні науки*. – Вип. 126. – Харків : ХНТУСГ. – 2012. – Бібліогр.: 325 с. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_126/29.pdf.
10. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку [Електронний ресурс] / Ш.І. Ібатуллін, О.В. Степенко, О.В. Сакаль [та ін.]. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – Бібліогр.: 52 с. – Режим доступу : http://ecos.kiev.ua/share/upload/Mehaizmy_upravlinnya_zemelnyty_vidnosynamy.pdf.
11. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
12. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року» від 17 червня 2009 р. № 743-р : за станом на 21 листопада 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

УДК 339.926:330.15(5-15+6-17)

Дерід І.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії**Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Галушка К.О.

*студентка**Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

СПЕЦИФІКА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН ІЗ РІЗНИМ СТУПЕНЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ: АНАЛІЗ КРАЇН СЕРЕДНЬОГО СХОДУ ТА ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ

THE PECULIARITIES OF REGIONAL INTEGRATION OF THE COUNTRIES WITH THE VARIOUS LEVEL OF RESOURCE ALLOCATION: THE ANALYSIS OF THE COUNTRIES OF THE MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA

АНОТАЦІЯ

У статті розкривається сутність поняття регіональна інтеграція в глобальному контексті, зазначаються причини, з яких країни вдаються до регіональної інтеграції. У центрі уваги – проблема взаємодії забезпечених та незабезпечених природними ресурсами країн. У ході дослідження виявлено, що поряд із неекономічними факторами та забезпеченістю ресурсами важливою детермінантою процесу регіональної інтеграції є показник рівня ВВП на душу населення в країнах, що утворюють інтеграційні структури.

Ключові слова: регіон, регіональна інтеграція, глобалізація, забезпеченість природними ресурсами, енергоносії, ВВП на душу населення.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается сущность понятия региональная интеграция в глобальном контексте, указываются причины, по которым страны прибегают к региональной интеграции. В центре внимания – проблема взаимодействия обеспеченных и необеспеченных природными ресурсами стран. В ходе исследования выявлено, что совместно с неэкономическими факторами и обеспеченностью ресурсами важным детерминантом процесса региональной интеграции является показатель уровня ВВП на душу населения в странах, образующих интеграционные структуры.

Ключевые слова: регион, региональная интеграция, глобализация, обеспеченность природными ресурсами, энергоносители, ВВП на душу населения.

ANNOTATION

The article reveals the concept's essence of regional integration in the global context, the reasons for which countries resort to regional integration are indicated. Great attention has been paid to the problem of integration between resource-poor countries and resource-rich countries. The research discovered that along with non-economic factors and resources provision an important determinant of the process of regional integration is indicator of the level of GDP per capita in the countries forming the integration structures.

Keywords: region, regional integration, globalization, natural resource allocation, energy, GDP per capita.

Постановка проблеми. Регіон є багатобічним поняттям. Існують свої визначення регіону в географічному, історичному, релігійному, політичному, адміністративному, глобальному, військовому та інших контекстах. Увагу в нашому дослідженні приділено саме глобальному контексту.

У сучасному світовому господарстві діють дві основні тенденції: підсилення цілісності сві-

тового господарства – глобалізація та регіоналізація як формування крупних регіональних інтеграційних структур. Чіткого визначення регіону в даному контексті не існує. Регіон розуміють і як співпрацю прикордонних територій двох сусідніх країн, і як територію декількох держав, що по багатьом параметрам більше взаємодіють між собою, ніж з іншими країнами. Більше того, не існує єдиного погляду на взаємодію глобалізації та регіоналізації. Одні науковці вважають регіоналізацію елементом глобалізації, інші дослідники доводять, що регіони насправді сприяють розрізненості, і це суперечить глобалізації.

Очевидним є те, що регіон в глобальному значенні – це поглиблення взаємодії між сусідніми територіями, і саме цей факт має значення. Традиційне географічне виділення регіонів у світі рідко означає єдність всередині регіону, адже взнаки дається історія і можлива набута неприязнь сусідів, релігійні розбіжності, різний рівень економічного розвитку. Глобальні ж регіони вказують на об'єднання територій, що визнають одна одну гідними взаємодії, а це дає можливість для економічного розвитку, вказує на відсутність чи врегулювання ментальних, історичних та релігійних питань. На нашу думку, тільки в рамках таких регіонів можлива інтеграція. Отже, економічною силою в сучасному світі виступає саме глобальний регіон паралельно із національними економіками, транснаціональними компаніями, міжнародними організаціями та іншими суб'єктами світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню регіонів приділяють багато уваги як окремі дослідники, так і міжнародні організації. Вітчизняні дослідники зосереджують більше уваги саме на регіонах як територіях у рамках держави. Регіони ж в глобальному значенні розглядаються здебільшого з позицій розвитку туристичних послуг (Н. Комар, А. Уніят). Процес міжнародної регіональної інтеграції дослі-

джено зокрема в працях Н. Федірко та А. Константінової. Питаннями інтеграції України до ЄС, а також досвіду Польщі та інших держав в аналогічному процесі, нині приділяє увагу цілий ряд вітчизняних дослідників (зокрема І. Артьомов, Ю. Ковбасюк, В. Ложечкін). Серед дослідників пострадянського простору глобальні регіони аналізують М. Лагутіна, Н. Слука та ін. Однак найбільшу увагу регіонам як учасникам світового економічного процесу приділяють в дослідженнях міжнародні організації, зокрема СОТ, Світовий економічний форум, Світовий банк та інші.

Як зазначається в Звіті Азіатського банку розвитку, регіональна економічна інтеграція – це один із шляхів досягнення країною національних інтересів тільки сумісно із іншими країнами. Основне, чого очікують від регіональної інтеграції – розширення ринків збуту та полегшення доступу до ресурсів. Регіональна інтеграція дозволяє більш ефективно розподілити ресурси в межах регіону, що дає можливість в повному обсязі скористатися принципом порівняльних переваг. При цьому, як зазначають дослідники, в результаті інтеграції не усі країни учасники отримують переваги в однаковому обсязі. Хтось завжди одержує більше, ніж інші, а хтось навіть втрачає [1, р. 4]. Як правило існує думка, що, якщо в регіональній інтеграції приймають участь багата на ресурси країна та бідна на ресурси країна, то перша програє у заробітках від зниження тарифів, а інша отримує вигоду [1, р. 5]. При цьому дослідники зазначають, що регіональна інтеграція дає можливість розподілити рівномірно ресурси по регіону і отримати врешті переваги усіма його учасниками [2].

Увагу проблемі інтеграції багатих та бідних на природні ресурси країн було приділено, зокрема, в роботі «Втрати та вигоди від економічної інтеграції в Азії» (за редакцією Р.Д. Барро та Д.В. Лі). Один із співавторів, Е. Венейблз (Anthony Venables), дійшов таких висновків. Країни, що розташовані поруч із країнами багатими на експортпридатні природні ресурси, виграють, якщо багаті на ресурси країни обмежують свою торгівлю із рештою світу та розпочинають орієнтацію на регіональну інтеграцію. У результаті бідні на ресурси сусіди отримують вигоду від експорту вироблених товарів чи робочої сили в країни багаті на природні ресурси. Найбільше вигід бідні на ресурси країни отримують, якщо «багаті сусіди» обмежують свій імпорт із решти світу. Регіональна інтеграція, здійснена таким чином, дозволяє рівномірно розповсюдити ресурси в межах регіону. На думку автора, відбувається це наступним чином. Інтеграція між багатою на природні ресурси країною та її бідним на ресурси сусідом, за умови наявності в нього невеликого промислового сектору, що розвивається, дозволяє цьому сусіду виграти від зниження тарифів на ресурси. Це дає поштовх розвитку торгівлі

країни бідної на ресурси. При цьому, багата на ресурси країна може програти від такої інтеграції, адже вона замінює імпорт із більш ефективних економік решти світу імпортом від регіонального партнера [3]. Таким чином, як вважає ряд дослідників багата на ресурси країна навряд колись буде ініціатором регіональної інтеграції. На їх думку, багата на ресурси країна може бути націленою на розвиток власної промисловості, тоді вона не буде зацікавленою в регіональній інтеграції, яка передбачає можливість того, що вироблений продукт у власному недостатньо ефективному секторі зможе бути замінений більш дешевим імпортним продуктом, виробленим регіональним партнером. На додаток, багата на ресурси країна взагалі може обмежити експорт ресурсів з метою підтримати власного виробника [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наведені вище аргументи на противагу регіональній інтеграції є нічим іншим як проявом протекціонізму, негативним ставленням до якого відзначається класичний напрям економічної думки. Нам видається, що питання проблеми регіональної інтеграції забезпечених та незабезпечених природними ресурсами країн потребує подальшого вивчення, оскільки аргументація економічних проблем інтеграції лише різним ступенем забезпеченості природними ресурсами видається нам надмірно однофакторною.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз особливостей регіональної інтеграції країн із різним ступенем забезпеченості природними ресурсами на прикладі регіону країни Середнього Сходу та Північної Африки, а також виявлення додаткових факторів, що впливають на регіональні інтеграційні процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нам видається, що вище цитовані автори «викривляють» сам механізм регіональної інтеграції, і саме наслідком цього є їх позиція, згідно якої регіональна інтеграція зазвичай виглядає не вигідною для багатих на ресурси країн. Як уже зазначалося, регіональна інтеграція – це шлях досягти національних інтересів, взаємодіючи із іншими країнами, а поштовхом до неї з економічної точки зору має виступати або можливість полегшити доступ до ресурсів (це вочевидь те, на що від взаємодії очікують обмежені в ресурсах країни), або розширення ринків збуту (це вже результат, на який мають розраховувати від інтеграції багаті на ресурси країни). Таким чином, на противагу думці вище наведених дослідників, в результаті регіональної інтеграції багаті на ресурси країни мають не збільшувати імпорт від сусідів, а навпаки, диференціювати за їх рахунок свій експортний набір товарів, поширюючи його за межі продуктів видобувної промисловості. При цьому експорт природних ресурсів поза межі регіону інтеграції – в розвинені країни – для забезпеченої ресурсами країни має й надалі слугувати дже-

релом інвестицій для розвитку невидобувних галузей промисловості. Однак розвивати для експорту є шанс лише ті галузі, продукти яких знайдуть споживача на власному та регіональному ринку, можливо ще в інших країнах, що розвиваються, оскільки сподіватися стати конкурентом для ТНК та виробників розвинених країн, що десятиліттями закуповували в аналізованих країнах сировину, та забрати їх ринкову нішу в світовому експорті – пуста мрія. У свою чергу, бідні на ресурси країни, отримують в разі інтеграції шанс на зниження тарифів на природні ресурси, що дає можливість розвивати власну промисловість, орієнтовану як на задоволення внутрішніх потреб, так і придатну для експорту, що уможливується завдяки наявності переваг за рахунок отриманих порівняно дешево природних ресурсів від регіонального партнера. Головним завданням у такому разі є продуманість міжнародної спеціалізації країн, що вступають у регіональне інтеграційне утворення, таким чином, щоб їх виробничі та експортні інтереси не перетиналися.

Таким чином, як для країн забезпечених природними ресурсами (особливо різними і взаємодоповнюючими), так і для країн із суттєвою різницею в рівні забезпечення природними ресурсами є шанси для регіональної інтеграції. Однак і при цьому надмірно оптимістичною буде думка, що всі країни, які знаходяться по сусідству географічно і не мають політичних, моральних чи релігійних протиріч, можуть розраховувати на успішну та дієву регіональну інтеграцію. На нашу думку, суттєвим економічним фактором, що впливає на регіональну інтеграцію поряд із ресурсною забезпеченістю, є рівень ВВП на душу населення. Цей показник вказує на рівень економічного розвитку держави. Саме приблизно однаковий рівень ВВП на душу населення дає можливість розгорнути внутрішньорегіональну торгівлю. Аргументом для даної тези є теорія подібності країн шведського економіста С. Ліндера, згідно якої міжнародна торгівля промисловими товарами відбувається в результаті подібності уподобань споживачів із різних країн, які знаходяться на приблизно однаковому рівні економічного розвитку. Як уже зазначалося, бідні на ресурси країни очікують від регіональної інтеграції полегшеного доступу до ресурсів, яких не вистачає, а забезпечені ресурсами країни – мають за мету розширення ринку збуту для товарів, що не відносяться до природних ресурсів. Жодна країна не починає виробництво промислових товарів відразу орієнтуючись на експорт, за початкову мету береться забезпечення місцевого попиту. На подальших етапах постає проблема розширення ринків збуту, регіональні сусіди можуть слугувати такими ринками тільки, якщо мають платоспроможний попит, що і визначається рівнем ВВП на душу населення.

Для перевірки гіпотези нами було обрано регіон MENA (країни Середнього Сходу та Пів-

нічної Африки, Middle East & North Africa). Точного переліку країн, що належать до цього регіону, не існує, однак зазвичай сюди відносять Алжир, Бахрейн, Ізраїль, Джибуті, Єгипет, Ємен, Йорданію, Ірак, Іран, Катар, Кувейт, Ліван, Лівію, Мальту, Марокко, ОАЕ, Оман, Саудівську Аравію, Західний берег ріки Йордан та Сектор Гази, Сирію, Туніс. Регіон відзначається культурною, релігійною, ментальною та політичною розрізненістю, а також значною відмінністю країн в рівні забезпеченості природними ресурсами.

У ході дослідження ми розглянули зазначені країни з позицій наявності корисних природних ресурсів, ступеня активності країн в їхньому експорті та рівня ВВП на душу населення (див. табл. 1), а потім проаналізували регіональні інтеграційні структури MENA за складом.

Тепер розглянемо інтеграційні утворення в рамках країн MENA. 1. Алжир, Лівія, Марокко, Туніс та Мавританія входять до Союзу Арабського Магрибу (AMU), організації, націленої на політичну та економічну єдність в Північній Африці. Із наведених країн Алжир та Лівія можуть бути віднесені до країн, забезпечених природними ресурсами у вигляді енергоносіїв, Туніс та Мавританія мають середню забезпеченість нафтою, Марокко – аграрна країна, що розвивається, крім того – найбільший у світі експортер фосфатів. Усі наведені країни не мають значного розриву в рівні ВВП на душу населення, а отже мають усі шанси для регіональної інтеграції. У даній інтеграційній структурі немає країн, однозначно бідних на природні ресурси. Однак, хоча країни і об'єднані в інтеграційну структуру, обсяг внутрішньорегіонального експорту в Магрибі на 2011 рік не перевищував 5% від загального експорту. Країни, економіки яких в значному ступені залежать від експорту нафти, продовжують свої торгівельні відносини переважно із Європою та США. 2. Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія – входять до Ради співробітництва арабських держав Персидської затоки (Gulf Cooperation Council). Організація передбачає інтеграцію в економічному, культурному та соціальному напрямках. Найбільш забезпеченими природними ресурсами у вигляді енергоносіїв з наведених країн є Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ, Катар. Оман поступається забезпеченістю ресурсами, однак найменш порівняно забезпеченим ресурсами є Бахрейн, який, при цьому, практично не поступається рівнем ВВП на душу населення Саудівській Аравії і перевищує цей показник в Омані. Причина в надзвичайній активності в експорті ресурсів та в тому, що кількість населення в Бахреїні приблизно в 22 рази нижче, ніж в Саудівській Аравії, і в 3 рази нижче, ніж в Омані. Саме тому приблизно однаковий рівень забезпеченості населення дає можливість країнам активно взаємодіяти. Різко виділяється за рівнем ВВП на душу населення Катар, адже країна надзви-

Таблиця 1
Наявність природних ресурсів, позиції в їхньому експорті та ВВП на душу населення країн MENA

Країна	Підтверджені запаси нафти на 2008 р. [5]	Місце в рейтингу краї-експортерів нафти (за обсягами експорту на 2013 р.) [6]	Підтверджені запаси газу на 2008 р. [5]	Місце в рейтингу краї-експортерів газу (за обсягами експорту на 2013 р.) [7]	ВВП на душу населення в дол. США за даними на 2014 р. [8]
Алжир	12,2 млрд барелів	15	4.502 трлн куб. м)	8	5,484.1
Бахрейн	124,6 млн барелів	33	92.03 млрд куб.м	59	24,855.2
Ізраїль	1.94 млн барелів	72	30.44 млрд куб. м	119	37,208.0
Джибуті	-	116	-	88	1,813.6
Єгипет	3,7 млрд барелів	31	1.656 трлн куб. м	32	3,198.7
Ємен	3 млрд барелів	49	478.5 млрд куб. м	21	1,408.1
Йорданія	-	143	-	124	5,422.6
Ірак	115 млрд барелів	6	-	121	6,420.4
Іран	138.4 млрд барелів	11	26.85 трлн куб. м	22	5,442.9
Катар	15,21 млрд барелів	12	25,63 трлн куб. м	2	96,732.4
Кувейт	104 млрд барелів	7	-	130	43,593.7
Ліван	-	130	-	132	10,057.9
Лівія	47 млрд барелів	18	1,539 трлн куб. м	29	6,573.4
Мальта	-	164	-	150	22,776.2
Марокко	-	162	-	147	3,190.3
ОАЕ	97,8 млрд барелів	4	6,071 трлн куб. м	26	43,962.7
Оман	5,5 млрд барелів	16	849 млрд куб. м	18	19,309.6
Саудівська Аравія	266,7 млрд барелів	1	-	172	24,161.0
Західний берег річки Йордан та Сектор Гази	-	-	-	-	2,965.9
Сирія	2,5 млрд барелів	192	-	187	4,200.0
Туніс	425 млн барелів	43	-	195	4,420.7

чайно забезпечена покладами газу, займає 2 місце в його експорті, а кількість населення складає трохи більше 2 млн. Зацікавленість Катару в регіональній інтеграції пояснюється бажанням уряду налагодити неенергетичний сектор економіки, адже поки що саме енергоносії надають 50% ВВП країни. При цьому до даної інтеграційної структури не входить суїд Оману – Ємен. В Ємені значно більші, ніж в Бахреїні, запаси енергоносіїв, однак набагато нижчий рівень ВВП на душу населення (практично в 24 рази менше, ніж в Бахреїні), оскільки населення Ємену в 18 разів більше, ніж в Бахреїні. З 2014 року в Ємені владу захопило воєнізоване угруповання хусіти (підтримуються Іраном) та розгорнулися військові дії. 3. Єгипет, Йорданія, Марокко та Туніс є членами Агадирської угоди про вільну торгівлю (Agadir Agreement). Єгипет забезпечений нафтою та газом, Марокко – держава не забезпечена енергоносіями, однак заробляє на експорті фосфатів, Йорданія – не забезпечена природними ресурсами, однак має ВВП на душу населення вище, ніж Єгипет та Марокко. Причини – створена у 2000 році спеціальна економічна зона Акаба, а також невелика кількість населення. Таким чином, тут взаємодіють як забезпечені, так і не забезпечені природними ресурсами країни, з приблизно однаковою обсягом ВВП на душу населення.

Окремо зазначимо, що в регіоні є низка країн, які взагалі не приймають участі в регіональній інтеграції – це Ізраїль та Іран. Ізраїль орієнтований на позарегіональну інтеграцію, ще в 1995 році став асоційованим членом ЄС. Іран у своїй зовнішньоекономічній активності націлений на країни Центральної Азії та ASEAN, також Іран сумісно із Туреччиною та Пакистаном виступав в якості засновника Організації економічного співробітництва (ECO). Окремо серед країн регіону варто відзначити Мальту, яка є членом ЄС, а також одним із відомих у світі офшорів. Інші країни регіону та їхню участь в інтеграції важко проаналізувати з економічної точки зору з огляду на надмірну змішаність світових та національних політичних та військових інтересів. Особливо це стосується Іраку, а нині ще Сирії. Сирія довгий період була націленою на тісну інтеграцію із Ліваном. У 2010 році між Сирією, Ліваном, Туреччиною та Йорданією було підписано угоду про створення комітету, що мав сприяти економічній інтеграції. Серед зазначених держав лише Сирія має суттєві запаси енергоносіїв у вигляді нафти.

Висновки. Як висновок зазначимо, що проаналізовані в дослідженні країни MENA відзначаються надзвичайною неоднорідністю не тільки в забезпеченості ресурсами, але й в політичних, культурних та релігійних питаннях. Ті країни, позиції яких більше подібні утворюють між собою інтеграційні структури. Аналіз країн регіону MENA показує, що в чисто економічному

аспекті до регіональних інтеграційних структур цілком можуть входити країни і багаті, і бідні на природні ресурси, однак лише в тому разі, якщо рівень забезпечення їх населення не надмірно різниться. Саме приблизно однаковий рівень ВВП на душу населення дає можливість розгорнути внутрішньорегіональну торгівлю. Аргументом для даної тези є теорія подібності країн шведського економіста С. Ліндера. Рівень ВВП на душу населення в різних по забезпеченості ресурсами категоріях країн може урівноважуватись кількома шляхами: 1) високий ступінь забезпеченості природними ресурсами і велика чисельність населення (Саудівська Аравія); 2) порівняно нижчий рівень забезпеченості природними ресурсами, їх активний експорт та низька чисельність населення (Бахреїн); 3) низький рівень забезпечення природними ресурсами, невелика кількість населення, але грамотна економічна політика, націлена на свободу ринку та створення на території держави спеціальних економічних зон (Йорданія) або офшорів. Зазначимо, що хоча найбільш забезпечені природними ресурсами країни регіону продовжують їх активний експорт поза межі регіону, уряди цих країн розуміють вичерпність такої стратегії, адже, чим менш оброблену сировину чи продукцію вивозить країна, тим меншу додану вартість вона створює вдома, тим швидше вичерпуються ресурси, тим менше робочих місць. Саме тому, створення нових галузей та регіональна інтеграція набувають надзвичайної актуальності в регіоні країн Середнього Сходу та Північної Африки, хоча і наптовхується на культурні, релігійні та політичні проблеми, інколи навіть штучно створені. У подальших наших дослідженнях ми плануємо проаналізувати за подібною схемою інтеграційну взаємодію країн в інших частинах світу, із меншою релігійною та ментальною різницею.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Regional Cooperation and Integration in a Changing World [Electronic resource] / Asian Development Bank. – Mandaluyong City : Asian Development Bank, 2013. – 48 p. – Mode of access : <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/30224/regional-cooperation-changing-world.pdf>.
2. Carrère C. Regional integration and natural resources: Who benefits? Evidence from MENA [Electronic resource] / C. Carrère, J. Gourdon, M. Olarreaga // International Economics. – 2012. – № 131. – P. 23-41. – Mode of access : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2110701713600530>.
3. Introduction for Costs and Benefits of Economic Integration in Asia [Electronic resource] / Edited by Robert J. Barro and Jong-Wha Lee: Oxford University Press, 2011. – Mode of access : https://aric.adb.org/pdf/Barro_Cost_Benefits_Chap_1.pdf.
4. Natural resources: a key challenge in regional integration of the Middle East and North Africa region [Electronic resource] // La lettre du CEPIL. – 2012. – № 325. – Mode of access : http://www.cepii.fr/PDF_PUB/lettre/2012/let325ang.pdf.
5. Все страны мира: подробная информация о стране [Электронный ресурс] / Статистика по странам, собран-

- ная ЦРУ США / World factbook. – Режим доступа : <http://www.topglobus.ru/strany-mira-statistika>.
6. Country comparison: crude oil – exports [Electronic resource] / The World Factbook. – Mode of access : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2242rank.html>.
 7. Natural gas - exports compares the total natural gas exported in cubic meters [Electronic resource] / The World Factbook. – Mode of access : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2251rank.html>.
 8. World Development Indicators [Electronic resource] / The World Bank – Mode of access : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=DZA&series=&period=>.

УДК 327.7+341.24+327.8

Закревська Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і права

Національного університету харчових технологій

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН НА УМОВАХ ПОГЛИБЛЕНОЇ ТА ВСЕОХОПЛЮЮЧОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ (ПВЗВТ)

FUTURE DEVELOPMENT OF TRADE RELATIONS WITH CONDITIONS DEEP AND COMPREHENSIVE FREE TRADE AREA (DCFTA)

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню проблем, які можуть виникнути у підприємств харчової промисловості України в зв'язку із набуттям чинності Угоди про асоціацію між ЄС та Україною; визначено основні проблеми, що гальмують європейський вектор розвитку; досліджено перспективи розвитку торговельних взаємовідносин на умовах ПВЗВТ.

Ключові слова: розвиток; торговельні взаємовідносини, поглиблена та всеохоплююча Зона вільної торгівлі; Угода про асоціацію між ЄС та Україною; харчова продукція.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию проблем, которые могут возникнуть у предприятий пищевой промышленности Украины в связи с вступлением в силу Соглашения об ассоциации между ЕС и Украиной; определены основные проблемы, тормозящие европейский вектор развития; исследованы перспективы развития торговых взаимоотношений на условиях УВЗСТ.

Ключевые слова: развитие; торговые взаимоотношения, углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли; Соглашение об ассоциации между ЕС и Украиной; пищевая продукция.

ANNOTATION

This article is devoted to the problems that may arise in the food industry Ukraine in connection with the entry into force of the Association Agreement between the EU and Ukraine; the main problems that hinder European development vector; prospects for the development of trade relations under the DCFTA.

Keywords: development; trade relationships, deep and comprehensive Free Trade Area; the Association Agreement between the EU and Ukraine; food products.

Постановка проблеми. З 1 січня 2016 року розпочинається тимчасове застосування положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, якими створюється поглиблена та всеохоплююча Зона вільної торгівлі (ПВЗВТ). Вона надасть Україні можливість для модернізації її торговельних відносин та економічного розвитку, проте має ряд ризиків, які варто врахувати при здійсненні товарообмінних операцій. Особливого занепокоєння положення угоди викликали у підприємств харчової промисловості, оскільки для лібералізації торговельних відносин їм потрібно не лише враховувати стандарти безпеки щодо харчових продуктів, європейські технічні стандарти, стандарти захисту прав споживачів, але й забезпечити європейський рівень конкурентоспроможності власної продукції, основною складовою якої є ціна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інтеграції України до Євросоюзу

досліджувались та висвітлювались у роботах багатьох вчених, зокрема, Новицького В.Є., Філіпенка А.С., Будкіна В.С., Веклича О.О., Годуна С.Д., Толкачова С.А., Гальчинського А.С., Гейця В.М. та ін. Проте у науковій літературі недостатнього відображення знайшли питання перспектив розвитку торговельних взаємовідносин після набуття чинності Угоди про асоціацію між ЄС та Україною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Українські виробники ще з квітня 2014-го року мають змогу продавати свою продукцію на ринок ЄС на умовах ПВЗВТ в рамках наданих Євросоюзом автономних торговельних преференцій. Проте в сучасних умовах більшість харчових підприємств знаходяться у пошуку ефективних способів протистояння як внутрішній конкурентній боротьбі, так і завоювання зовнішніх ринків збуту.

Постановка завдання. Таким чином, постає потреба у дослідженні тенденцій та перспектив розвитку торговельних взаємовідносин після набуття чинності Угоди про асоціацію між ЄС та Україною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Набуття чинності Угоди про асоціацію між ЄС та Україною є завершальним етапом впорядкування торговельних відносин між підписантами угоди. Проте вона містить ряд протиріч, які, вважаємо, перепоною для поступального розвитку вітчизняних харчових підприємств.

На особливе значення для внутрішнього ринку заслуговує питання зниження або скасування мит на імпортування товарів. Це, в свою чергу, призведе до здешевлення європейської продукції. Проте дану ситуацію слід розглядати зі сторони обох основних суб'єктів ринкових відносин – споживачів і виробників. Підприємства, які спеціалізуються на виробництві продукції харчової промисловості, повинні шукати шляхи адаптації до даної ситуації і, судячи з усього, велику увагу приділятимуть маркетинговим інструментам утримання ринкових позицій на внутрішньому ринку. Враховуючи різкі коливання валютних курсів, суттєве подорожчання паливо-мастильних матеріалів та сировинних ресурсів, цінову конкуренцію вони

стримати якщо й зможуть, то у короткостроковій перспективі. Більшість аналітиків прогнозують масштабні надходження у промислову сферу України інвестиційних ресурсів. Проте варто враховувати, що кожен інвестор, здійснюючи фінансування, планує отримати фінансову вигоду. Процес розвитку фінансового ринку гальмує ряд факторів, до яких можна віднести: неузгодженість законодавчої бази із нормативно-правовими нормами країн ЄС; відсутність гарантування захисту фінансових ресурсів західних інвесторів; нестабільне політичне становище, в т.ч. наявність фактичних військових дій на території України тощо.

Ці чинники негативно позначились на динаміці капітальних інвестицій у харчову промисловість (рис. 1).

З іншого боку, відкриття українського ринку в рамках ПВЗВТ може привнести позитивні зміни для вітчизняних споживачів, оскільки слугуватиме інструментом стимулювання конкуренції, сприятиме розширенню асортименту харчової продукції, призведе до диференціації ціно-

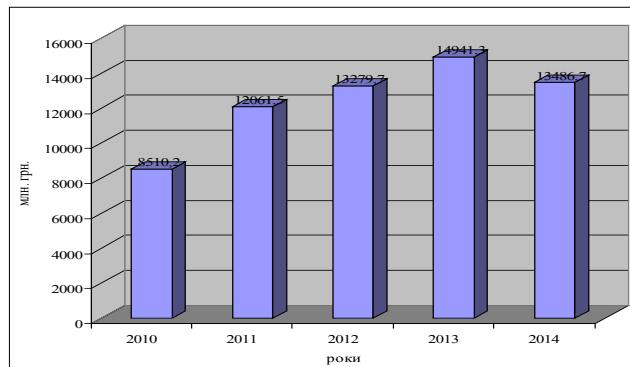


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій* у харчову промисловість у 2010-2014 рр., млн. грн.

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014 рік також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Побудовано автором на основі даних [1]

вих сегментів товарів, що, враховуючи сучасні реалії, є найбільш важливим фактором при виборі продукції, особливо малозабезпеченими верствами населення. В цієї частини українців споживчий кошик менший за визнану у світі межу бідності (ООН визначив світовий поріг місячного прибутку на особу в розмірі 510 дол. Якщо людина отримує менше, то живе за межею бідності). На сьогоднішній день їх частка становить 60% населення України [2].

Проаналізуємо динаміку індексів цін виробників продукції харчової промисловості України за допомогою даних таблиці.

Згідно даних таблиці, найбільшими темпами протягом останніх місяців досліджуваного періоду зростали ціни на цукор. Проте після набуття чинності Угоди про асоціацію між ЄС та Укра-

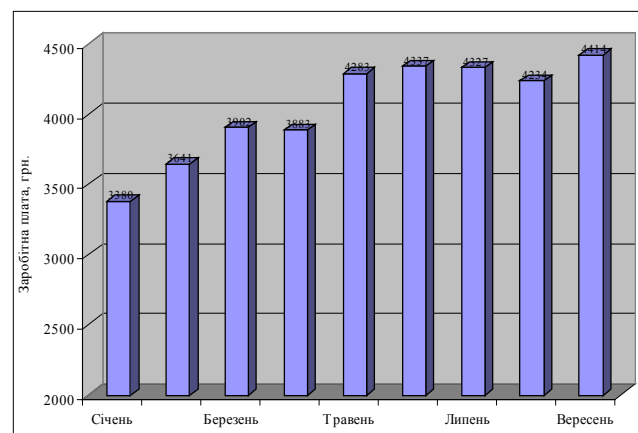


Рис. 2. Динаміка середньої заробітної плати працівників харчової промисловості у 2015 році*, **, грн.

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

**Дані наведено по юридичних особах та відокремлених підрозділах юридичних осіб із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб.

Побудовано автором на основі даних [1]

Таблиця

Індекси цін виробників харчової продукції у 2015 році*, у % до попереднього місяця [1]

Вид продукції	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень
Виробництво цукру	103,7	110,9	109,4	98,8	103,1	104,0	101,8	101,2	103,1	114,4
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	105,9	108,7	116,9	101,2	99,9	100,7	100,5	100,4	100,6	100,3
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	103,8	107,8	110,7	103,3	100,0	101,2	100,6	101,3	100,7	100,6
Виробництво напоїв	103,0	102,3	108,3	103,0	101,7	100,0	103,5	101,6	101,6	101,1
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	98,4	99,1	111,7	102,2	103,5	99,9	102,2	101,5	100,1	100,5
Виробництво молочних продуктів	102,7	101,0	107,8	103,4	100,8	100,1	101,6	101,2	100,2	101,6

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

іною, ситуація може змінитись, оскільки на ринку з'являться замітники традиційного продукту, які за своїми характеристиками значно поступаються вітчизняному. Таким чином, споживачі будуть мати широкий асортимент, в т.ч. з продукцією, походження якої для них буде дещо незрозумілим.

Спроможність населення купувати харчові продукти визначається рівнем заробітної плати, тому проаналізуємо її динаміку в абсолютному вимірі (без врахування інфляційних процесів) (рис. 2).

Згідно проведених досліджень, середня заробітна плата штатного працівника підприємств харчової промисловості не має стабільної динаміки. Протягом досліджуваного періоду вона то збільшувалась, то скорочувалась, отримавши пікове значення у жовтні 2015 року. Ця тенденція в цілому притаманна більшості галузям промисловості України. Тому фінансові можливості потенційних споживачів повинні розширюватись, що, в кінцевому випадку, буде формувати їх вибір. Проте дослідження варто проводити з урахуванням інфляційної складової (рис. 3).

Враховуючи помісячний рівень інфляції у 2015 році та здійснивши нескладні математичні розрахунки, проаналізуємо рівень реаль-

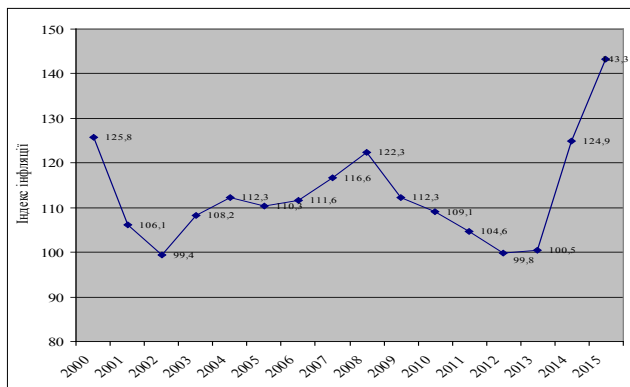


Рис. 3. Індеси інфляції у 2000-2015 рр., %
Побудовано автором на основі даних [3]

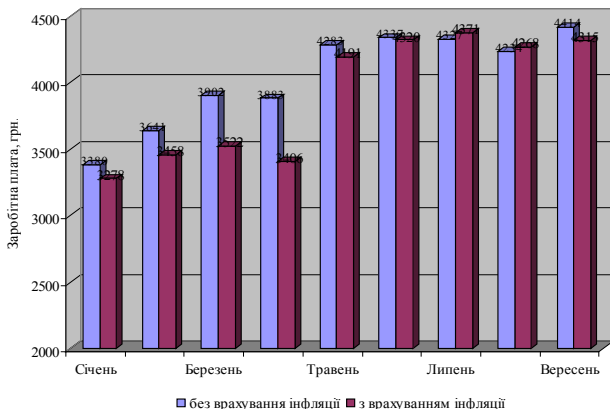


Рис. 4. Порівняльна характеристика
номінальної та реальної заробітної плати
працівників харчової промисловості у 2015 році

ної заробітної плати штатного працівника підприємств харчової промисловості та порівняємо його із номінальною (рис. 4).

Таким чином, лише у липні і серпні 2015 року працівники, а отже потенційні споживачі, отримали реальної заробітної плати більше за номінальну, що пов'язано із низьким значенням індексу інфляції. В інших місяцях – споживачі реально не мають змоги придбати необхідний набір продовольчих товарів. Особливо небезпечна ситуація склалась у квітні, оскільки реальна заробітна плата була менша за номінальну на 12,3%. Вітчизняне трудове законодавство в такому випадку передбачає або підвищення заробітної плати (незалежно від рівня інфляції), або індексацію існуючої заробітної плати на темп росту інфляції, якщо вона перевищує 10%. Як правило, Уряд України йде другим шляхом, який дає можливість економити бюджетні ресурси.

Отже, можливе збільшення асортименту товарів на українському ринку для пересічних українців може призвести не стільки до зниження цін, як до гальмування інфляції.

На особливу увагу у розвитку торговельних взаємовідносин заслуговують митні збори. Згідно Угоди про асоціацію між ЄС та Україною з моменту набуття її чинності остання зобов'язана знизити та/або скасувати деякі митні тарифи. Лібералізація митних тарифів для промислових товарів означатиме негайне скасування діючих увізних мит на більшість товарів (82,6% – Україна та 91,8% – ЄС). Для решти встановлено перехідні періоди [4].

Варто зазначити, що надання безмитного доступу до ринків ЄС здійснюється в рамках квот. Деякі товаровиробники, зокрема, виробники цукру і продукції оліє-жирової галузі отримали квоти значно занижені, тому їх можливості у завоюванні зовнішніх ринків обмежуються.

Сировинною базою для підприємств харчової промисловості є продукція сільськогосподарського призначення, яка також може стати основним джерелом формування собівартості європейських товарів. Тому існує суттєва розбіжність у відсотковому співвідношенні між скасуванням тарифних ліній для сільськогосподарської продукції Україною і Євросоюзом – 35,2% і 83,1% відповідно [5].

Важливо відзначити, що для особливо чутливих секторів харчової промисловості поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі дає українським виробникам більше часу для адаптації до конкурентного середовища.

Певним стримуючим фактором для зростання імпорту в Україну є девальвація гривні, оскільки імпорт залишається дорогим. При цьому скасування додаткового імпортного збору полегшить життя українським виробникам, які імпортують сировину для подальшого виробництва товарів.

Також слід зазначити, що зона вільної торгівлі з ЄС є асиметричною, тобто Україна

зменшуватиме ввізні мита протягом певного перехідного періоду. Це дасть можливість українським виробникам поступово пристосовуватись до нових конкурентних умов.

Висновки. Для визначення стратегічного напрямку розвитку подальших торговельних відносин України з Євросоюзом варто враховувати як позитивні моменти, так і ризики. Останні, в свою чергу, можуть негативно позначитись на виробниках харчової продукції, асортимент якої на внутрішньому ринку розшириться, що позитивно має позначитись на конкурентній боротьбі. Проте варто враховувати особливості функціонування вітчизняних харчових підприємств, фінансові можливості споживачів та індекси цін на основні продовольчі товари. Тому даремно в найближчий час чекати позитивних змін у розвитку торговельних взаємовідносин на умовах ПВЗВТ. В подальшому маємо намір продовжити дослідження можливостей застосування багатоаспектних маркетингових інструментів для втримання конкурентних позицій

українських виробників харчових продуктів після набуття чинності Угоди про асоціацію між ЄС та Україною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Мурга М. Споживчий кошик українців: Що сьогодні можна купити на зарплату / М. Мурга. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spozhyvchyi-koshyk-ukraintsiv-shcho-sohodni-mozhna-kupyty-na-zarplatu-203823.html>
3. Офіційний сайт міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015>
4. Новини співпраці з ЄС / Бюлетень представництва Європейського Союзу в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euukrainecoop.net/2015/12/23/free-trade/>
5. Офіційний сайт Представництва Європейського Союзу в Україні [Електронний ресурс]. – http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf

UDC 339.92

Kozyryeva O.V.
PhD in Economics, Associate Professor
National University of Pharmacy

MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF STRATEGIC PARTNERSHIP BETWEEN UKRAINE

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ

ANNOTATION

The strategic partnership of cooperation is a higher step than conventional relationships. Conditioned by specific interests of the parties, such cooperation is possible between those partners who have mutual territorial claims and have mutual commitment to the territorial integrity. At the same time with many partners (it's quantity is about 20), Ukraine has no simple partnership and cooperation, a lot of them received the status of «strategic partners, but often they are not the states, whose national interests in strategic areas corresponds to the current interests of Ukraine. It should be noted that today among the countries that have been declared as the strategic partners of Ukraine, not all of them support national interests in the present. Ukraine, appeared as an independent state, began use new methods of international cooperation, without adequately developed strategy for their use. Some problems facing the country, can be solved, other must be taken into account in determining its development strategy. Therefore, the subject of the research is global and specific problems that consider issues of economic security and partnership in Ukraine in modern conditions.

Keywords: globalization, strategic partners, global market, economic, political and military spheres, cooperation, integration, competitiveness.

АНОТАЦІЯ

Стратегічне партнерство є пріоритетним напрямом співробітництва України порівняно зі звичайними відносинами. Серед стратегічних партнерів України, згідно із заявами та документами, є близько 20 країн, при цьому відносини з багатьма з них не виходять за рамки простого партнерства. Це пов'язано із тим, що до категорії «стратегічних партнерів» зараховувалися не ті держави, чий національний інтерес із стратегічних напрямів збігаються з інтересами України, а лише ті, з якими у неї були просто гарні стосунки. Предметом дослідження є глобальні та конкретні проблеми, які пов'язані з питаннями економічної безпеки та партнерства України.

Ключові слова: глобалізація, стратегічні партнери, світовий ринок, економічна, політична та військово-технічна сфери, співробітництво, інтеграція, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Стратегическое партнерство является приоритетной степенью сотрудничества по сравнению с обычными отношениями. Среди стратегических партнеров Украины, согласно заявлениям и документам, было около 20 стран, при этом отношения со многими из них не выходят за рамки простого партнерства. Это связано с тем, что в число «стратегических партнеров» зачислялись не те государства, чьи национальные интересы по стратегическим направлениям совпадают с интересами Украины, а только те, с которыми у нее были просто хорошие отношения. Предметом исследования являются глобальные и конкретные проблемы, связанные с вопросами экономической безопасности и партнерства Украины.

Ключевые слова: глобализация, стратегические партнеры, мировой рынок, экономическая, политическая и военно-техническая сферы, сотрудничество, интеграция, конкурентоспособность.

Formulation of the problem. Globalization as one of the most significant processes in mod-

ern world economy is manifested not only in the expansion of the scope and substantive forms of international cooperation, involved into global system of countries, but also increased their interdependence.

Analysis of recent research and publications. The process of globalization runs in a highly polarized world system in terms of economic power and opportunities. This situation is a potential source of risks, problems and conflicts. In these circumstances, countries are looking for some new forms of business cooperation, one of the form of which – is long term strategic partnership relations (Kizim, M.O., Dodger P.V., Omarov S.A., 2010, p. 75; Geets, V.M., 2006, p. 43; Pivovarov, A., 2008).

Unresolved issues of general problem. The result of the deepening internationalization process are interdependence and interaction between national economies. It can be perceived and interpreted, as the country's integration into the structure, which becomes close to the single international economic system. Although great part of the global product is consumed in the producing countries, national development increasingly linked to global structures and become more versatile and diverse than it was in the past.

The purpose of the article lies in the fact that the strategic partnership today has an important role in the formation of Ukrainian foreign policy. Ukraine, like other countries in the world, chooses its strategic partners, and its selection is based on the strategic vision of its own way of development, clear recognition of national interests and ways to implement them.

That relationship with key strategic partners identified as the priority directions of Ukraine's foreign policy strategy, they determine stable positions on the international political scene, and, accordingly, internal political and economic development as well.

The main material. Strategic partnerships, as a rule, is based on the following principles:

- common interests of partners in fruitful cooperation, mutual recognition of strategic relationships;

- willingness to consider the interests of other parties to achieve strategic objectives, even when such action is ambiguous in terms of appropriate personal gain;

- mutual renunciation of discriminatory actions against one another;
- long-term nature of the partnership, as it is set for a long time;
- availability of effective mechanisms to implement this relationship format;
- consolidation of the legal content and mechanisms in bilateral strategic partnership documents cooperation as strategic objectives should not change depending on the change in leadership in both countries;
- discipline, consistency and predictability, implementation partners of their obligations;
- high efficiency strategic partnership;
- impact of such cooperation should feel both sides, not only public and political elite, but also economic actors, ordinary citizens of both countries.

It should be noted that the analysis related to comparing Ukraine to other countries in the world rankings, allowed to define such global problems what affect it and that should be consider when drawing up the strategic development objectives of the country:

A. The social sphere:

A.1. The demographic component: depopulation and population aging by reducing life expectancy.

A.2. Income component: income polarization within the country; the backlog of Ukraine from the world's leading countries in terms of incomes of the population; lack of self-supply of the population for certain types of food.

B. The economic sphere:

B.1. Natural-resource component: the exhaustion of domestic fuel and energy resources; dependence of the economy on the rise in price of fuel and energy resources.

B.2. Scientific and technological component: the gap from the world's leading countries in moving to a new technological structure; slowing down scientific and technical progress.

C. Environmental sphere: climate change and global warming; waste and recycling; atmospheric pollution; depletion of freshwater resources.

D. Political sphere:

C.1. The possibility of partners significantly promote the interests of Ukraine in the international arena;

C.2. Their attitude towards Ukraine as a strategic partner;

C.3. The active development of relations with Ukraine in the context of regional integration.

In addition, Ukraine's economy inherent following specific national issues:

- the economic sphere: low competitiveness of the economy; low levels of economic freedom; low levels of free enterprise; high tax burden, lack of reforms and the complexity of the tax; low level of attractiveness for foreign direct investment; low level of creditability and high probability of default.

- the environmental sphere: low level of renewable energy; lack of purposeful policy in the field of ecology.

- the sphere of government: political instability; low quality and efficiency of public administration; high levels of corruption.

Sustainable development in every country depends on ensuring its economic security. The main problems of economic security in Ukraine in the order of priority of their decision are the following (Artemov, I.V., 2008, p. 24):

- demographic security: a negative balance of natural population growth; high infant mortality; depopulation; low birth rate of the population; high demographic burden on the working-age disabled population;

- scientific and technological security: a low proportion of the state budget expenditures on science; low share of enterprises introducing innovations; a small number of specialists who perform scientific and technical work; poor value for the share of basic research, applied research, scientific and technical development, scientific and technical services performed on its own; a small amount of industrial property embedded objects;

- macroeconomic safety: a significant negative balance of the current account balance; low level of relations GDP per head to the average value in the EU; a small proportion of disposable income of non-financial corporations in the gross disposable income; low level of relations GDP per head in the world average;

- food security: a population of under-consumption of vegetables, fruits, berries, nuts and grapes, milk and dairy products, meat and meat products;

- financial security: low share of long-term insurance; a large amount of cash; small volume of premiums; large amounts of trade balance deficit;

- energy security high energy intensity of GDP; small volumes of oil transit; insufficient investment in the fuel and energy complex; small volumes of coal mining;

- industrial safety: small volumes of liquidation of industrial assets; high degree of depreciation industry; low share of machine building in industrial production.

So, Ukraine, like any other country in the world has internal problems that are global, but specific to each state. Therefore, foreign policy should contribute the solving of pressing domestic problems and achieve the strategic goals of the country. One of the effective tools for implementing foreign policy is to establish strategic partnerships with partners that allow to combine efforts to achieve the vital internal and external strategic objectives.

The relations of strategic partnership involving their special status, that is a higher interstate relations in several important areas. Strategic partnership is the geopolitical interdependence, sometimes – geographical, cultural and historical closeness of the two states. In some cases, the search for strategic partners, driven by the desire of the state, become a regional or world leader.

Strategic partnerships can be built only after the formulation of their own strategic goals without it the country cannot define its strategic partners. Over the past six years, the strategic partners of Ukraine announced at least 20 countries in Europe, Asia, North and South America. Among them – Azerbaijan, Belarus, Bulgaria, Georgia, Israel, Canada, China, Moldova, Germany, Poland, Russia, Romania, Slovakia, USA, Turkey, Hungary, Uzbekistan, Finland (Ministry of Foreign Affairs of Ukraine, 2012).

Unbalanced declaration of strategic partnership relations transforms this form of effective instrument of foreign policy of Ukraine for abstract political rhetoric, questioned the consistency of its foreign policy. Strategic goals of cooperation within the strategic partnership should not change depending on the change in leadership in both countries. The strategic partnership is based on the following principles (Shamraeva, V.M., 2012; Izha M., Kaduk N., Ovchar A., 2013):

1. Mutual partners interest in effective cooperation, strategic nature definition of the partnership.

2. The willingness of the partners to consider the national interests of each other, creation of compromises to achieve common strategic goals.

3. It is desirable that strategic partnerships were equal.

4. The long-term nature of the partnership.

5. The presence of mechanisms for implementing the strategic partnership.

6. Legal consolidation of the content and strategic partnership mechanisms in mutual documents.

7. Consistency and predictability of partnership, strict implementation of obligations.

8. High efficiency of strategic partnership.

The current practice of the declaration of strategic partnership relations causes the mostly skeptical attitude of parliamentarians and experts in Ukraine. Near two thousands respondents were interviewed in all regions of Ukraine.

The theoretical sample error – 2.3% (M. Pashkov, V. Chaliy, 2000). The consensus in opinion of citizens, experts and leaders of deputy groups consisting of around four strategic partners of Ukraine – Russia, USA, Germany and Poland – before the military conflict in the South-West of Ukraine (table 1).

Table 1

Priority of Ukraine's relations with other states in the polls

Country	Citizens, % of respondents	Experts % of polled
Russia	86,9	80,0
USA	65,5	66,0
Belarus	64,5	9,0
Germany	62,0	62,0
Kazakhstan	59,9	–
Poland	50,8	52,0
Canada	50,5	7,0
Uzbekistan	48,8	9,0

Key areas of strategic partnership, and in the opinion of the public and professionals, and leaders of parliamentary factions and groups, are: trade and economic, political and security spheres (table 2).

Table 2

The most important spheres of Ukraine's cooperation with strategic partners according to surveys

The scope of cooperation	Citizens, % of respondents	Experts % of polled
Trade and economic	65,0	74,0
Security (military and law enforcement)	36,0	41,0
Political	22,0	54,0
Financial	16,0	4,0
Scientific and technical	14,0	14,0
Environmental	8,0	4,0
Humanitarian	3,0	4,0

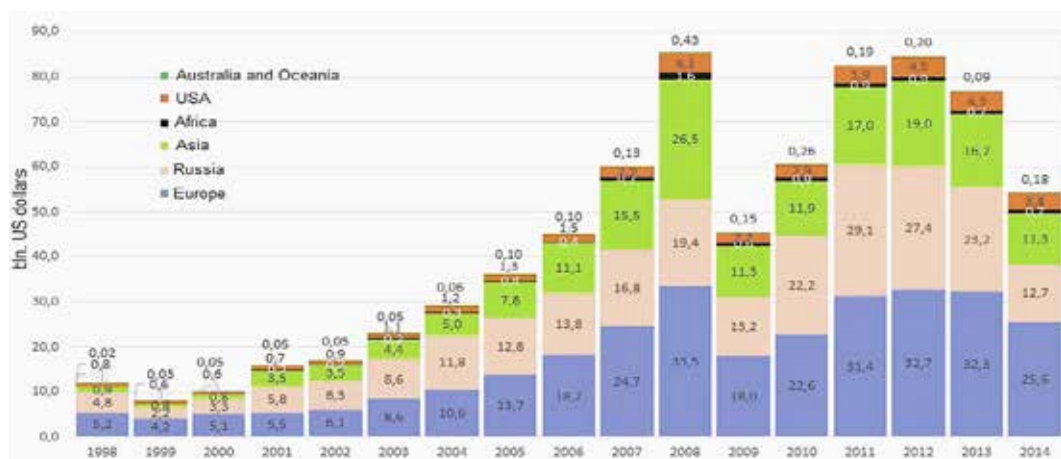


Fig. 1. Import of goods in Ukraine (1998-2014)

Source: State Statistics Committee, 2015

The key areas of strategic partnership of Ukraine: economic, political and state spheres security. The signs of the vital importance of partnership in the economic sphere are: a significant proportion of partner countries in the export/import of goods and services, significant amounts of foreign investment, the presence of large joint projects in priority branches in Ukraine. From the combination referred to indicators to strategic partners of Ukraine in trade can be attributed Russia and Europe (fig. 1, 2). However, the current state of bilateral relations in this area cannot be considered a strategic partnership with Russia a reliable and mutually beneficial.

Motion for European Parliament Resolution nowadays identify: “At present Russia as a result of actions in Crimea and eastern Ukraine, can no longer be considered as, or considered» strategic partner” – the document says. In addition, members of the Europarliament require from Russia to “stop destabilizing effect on the EU borders”, and also expressed concern over Russian support and funding of radical and extremist parties in the EU member states.” (Committee on Foreign Affairs, 2015).

A lot of bilateral agreements on cooperation and friendship, intergovernmental, interdepartmental, agreements within the CIS between Ukraine and Russia are still in force. Thus, Ukraine international politics is quite acquired attributes of duality. On the one hand, the Verkhovna Rada passed a resolution that it recognizes Russia as the aggressor, and the other – leaving the current The Agreement on Friendship, Cooperation and Partnership between Ukraine and Russia (Treaty on Friendship, Cooperation and Partnership between Ukraine and Russia). In the first paper of this document is written that Ukraine and Russia – strategic partners (Verhovna Rada, 1998). Denounced in June 2015 five interstate Russian-Ukrainian agreements on military cooperation – a drop in the bucket in comparison with

the number of acting. Ukrainian diplomats are trying to explain to his foreign colleagues why we have chosen this way and consider it the best, but that experts can not understand.

For Ukraine, the energy component of external relations is particular importance. Signs of the importance of partnership in the energy sector can be a considerable part of the partner country in the exports / imports of energy and services; significant amounts of foreign investments and credits allocated to the development of the energy sector; participation in international large-scale energy projects, the possibility of new energy technologies. When choosing a strategic partner of Ukraine it is necessary to take into account the need to diversify energy sources. The economy has recently significantly strengthened attractiveness of energy cooperation. Ukrainian specialists may be involved in the development of nuclear energy in Poland. Current plans include construction of the first nuclear power plant by 2020.

For today signed the Framework Agreement on construction in 2016 on the border Gas Interconnector length of 110 km and a capacity of 10 billion cubic meters. per year. For Ukraine, the implementation of such project is a strategic victory: first, the Ukrainian state will have access to gas from Polish LNG- terminal; Secondly, using the Interconnector, Kyiv will have access to the German gas market; Thirdly, the construction of 110 km of pipeline will positively affect the regional economy, ensuring growth of new working places and more. It should be emphasized that the expansion of technical capacity through the construction of interconnector will allow Ukrainian state in the short term, substantially reduce purchases of Russian gas (International Centre for Policy Studies, 2015).

The strategic partner of Ukraine also became Australia. At a meeting with the Director General of the Australian Bureau of safeguards and non-proliferation (ASNO) Robert Floyd represen-

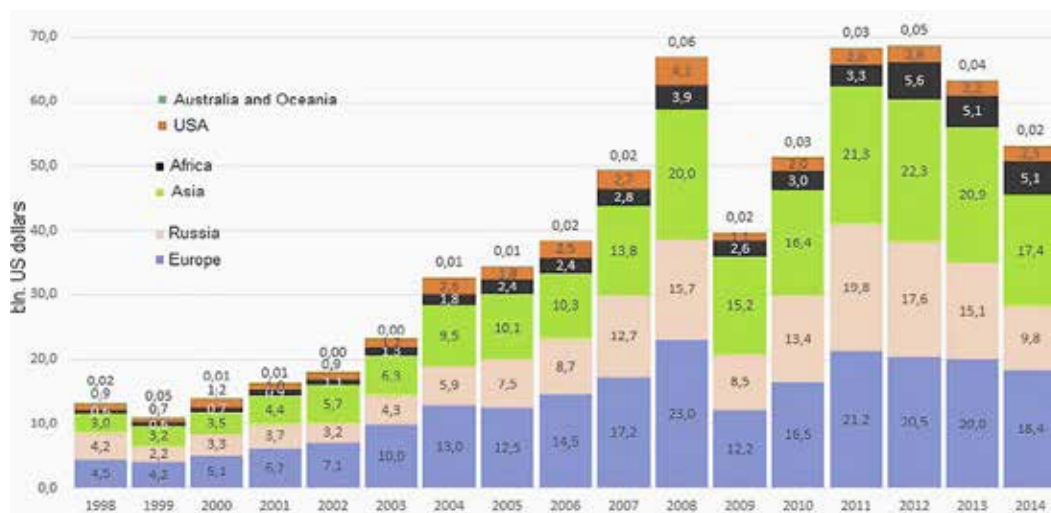


Fig 2. Export of goods from Ukraine (1998-2014)

Source: State Statistics Committee, 2015

tatives of the Ministry Energy and Coal Industry, and underlined the importance of strategic significance the diversification of energy sources to Ukraine, in particular in the field of nuclear energy (Ukraine expands international cooperation to diversify energy sources., 2015).

The growth of Ukraine's cooperation in the energy sector to the level of strategic opportunities, provided the implementation of major international energy projects, which will ensure the diversification of energy sources. In such a case, the real opportunity to become a strategic partner of Ukraine in this sphere have following states: Azerbaijan, Georgia, Germany, Poland, USA, Turkey and Uzbekistan.

«It is natural that in the modern Ukraine new content gets strategic partnership between Ukraine and the United States, which is manifested in different forms and at different levels – from the President, the Supreme Commander of the soldiers,» – he said at the open ceremony of Ukrainian and American Military exercises “Fiarles Guardian-2015” on the range in Yavoriv Lviv region (Poroshenko, P., Radio Svoboda 2015).

In the sphere of political relations between Ukraine and countries, announced its strategic partners, an important criterion is the potential of the real support of Ukrainian interests in the international arena. In this regard, the United States can be identified, as a country, the most noticeable impact on the development of the situation in the world, and has a strong position in international organizations. In turn, for the implementation of the foreign policy interests of Ukraine are also important and contacts with Russia and China – influential states, permanent members of the UN Security Council. To promote Ukraine into the EU is vitally important deepen contacts with Germany, Britain and France. It is very important that the individual strategic partners of Ukraine have competing objectives and Ukraine is often at the crossroads of conflicting interests. Moreover, such «problem situations», even when they decide to concessions by the Ukrainian side, often complicate her relationship with one partner, and does not improve with others. This is especially significant of such sensitive areas as the arms trade, peacekeeping operations, the construction of nuclear power plants, energy transit exports of high technology, cooperation within international organizations, whose interests intersect (NATO, the Tashkent Treaty, EU, CIS, GUUAM, and others).

Ukrainian-Polish relations over the past twenty years certainly have acquired the features of this strategic partnership. Poland is deservedly considered the main lobbyist of Ukraine in Europe, and in Ukraine, the Polish experience is seen as an example of reform and European integration. Military cooperation between Ukraine and Canada and Germany is deepening. Important strategic partners of Ukraine are UK, Germany, France

and Poland, and partners – Canada, Australia, Japan, the Baltic countries, Sweden, Norway and Romania. In the military sphere can be considered an important partnership that provides for its adequate military assistance in case of aggression or actually contributes to strengthening the defense capability of the state and create the conditions under which Ukraine could locate its own military conflict.

Main directions of the strategic decisions in Ukraine are the defense capability increasing; the armed forces reform, intelligence, counterintelligence and law enforcement agencies; public administration reform and the fight against corruption; integration into the European Union and the Distinctive Partnership with NATO; providing national security in foreign policy (the rejection of non-alignment, cooperation with NATO, the US, China, the UN, G7 and G20); ensuring economic, energy, environmental and information security.

The complex nature of relationship and poses the interests of Ukraine in the military sphere in dependence on the development of contacts between the two countries. In the case of military aggression Ukraine can count on political, economic, diplomatic, informational nature by almost all countries, the announced strategic partners (probably more significant, based on the capacity of countries, would support the United States, China, Germany, Canada). But, no state can give Ukraine really crucial military assistance. In the field of military cooperation, Ukrainian side most actively cooperates with countries, willing to provide financial support for such cooperation. This is primarily the US, UK, Canada, Netherlands, Germany.

Conclusions. The question of «strategic partnership» is closely linked to the issue of Ukraine's geopolitical choice. During the independence years political and scientific elite of Ukrainian state worked out several models of geostrategic foreign policy of Ukraine, and in the context of these models the question «strategic partnership» is quite relevant, because it helps to identify and understand the main priorities of Ukraine in the international arena and the main goals that put forward the strategy of Ukraine's foreign policy to its national interests.

In Ukraine strategic partnership tool does not work in favor of its interests and used haphazard and chaotic. Strategic Partnership with Ukraine loses value to those countries from which Ukraine could get real benefit.

Most of the announced partnership are declarative. The shape of the existing memorandums, declarations and charters – the general documents that do not define specific areas of cooperation and contain detailed plans for implementation. The official list of countries who are strategic partners of Ukraine, does not exist. Twenty-proclaimed partnerships correspond to only eight real bilateral documents signed with

Azerbaijan, Bulgaria, Georgia, Canada, Poland, United States and Uzbekistan. All other partnerships are either purely rhetorical verification – such as with China, Israel, Finland, Argentina, Slovakia, Germany and India – or collectively considered as a group with a common feature – such as geographical neighbors Ukraine, links to which are served in the order Verkhovna Rada of Ukraine «On main directions of foreign policy of Ukraine.» This approach is equally absurd like «oral» passing laws and, as a result, devalues strategic partnership as a tool of foreign policy. The main strategic directions of state authorities activity to strengthen the position of European integration Ukraine – is accelerating the pace of reform, fighting corruption, building civil society, improve economic legislation. Thus, the problem of strategic partners selection and revision is important for Ukraine and needs further consideration. It is therefore necessary to adopt legislative documents, taking into account the common interests of partners; a list of areas of cooperation, common approaches to international problems; responsibilities and obligations of the parties; factors that may be contrary to the interests of the partner countries; institutional mechanisms for implementing the strategic partnership.

REFERENCES:

1. Kizim, M.O., Dodger P.V., Omarov S. A. (2010). Challenges and goals of Ukraine in the world of global problems of the world community: monograph. Kharkov: PH «INZHEK».
2. Geets, V.M. (2006). Simulation economic security: state, region, enterprise: monograph. Kharkov: PH «INZHEK».
3. Pivovarov, A. (2008). Instrument of strategic partnership in foreign policy of Ukraine. Bukovynskiy journal, 4, 63-70.
4. Artemov, I.V. (2008). Cross-border cooperation in European integration of Ukraine: monograph. Uzhgorod: Lira.
5. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (2012). Free trade agreements in Ukraine. Retrieved from <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/trade-agreements>.
6. Shamraeva, V.M. (2012). Strategic Partnership as an instrument of foreign policy (historiography of the problem). State Building, 1, 16-20.
7. Izha M., Kaduk N., Ovchar A. (2013). Current trends and prospects of development of interregional cooperation. Actual problems of state administration. 4 (56), 3-6.
8. M. Pashkov, V. Chaliy (2000, December 2). Realities and prospects of strategic partnership. Razumkov Centre (sociological research). Retrieved from http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=104
9. State Statistics Committee (2015). Export and import of goods in Ukraine. Retrieved from https://ukrstat.org/operativ/operativ2015/zd/ztt/ztt_r/ztt0615_r.htm
10. Committee on Foreign Affairs (2015, May 13). The state of EU-Russia relation. Retrieved from <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A8-2015-0162&language=EN>
11. Verhovna Rada (1998, January 4). Treaty of Friendship, Cooperation and Partnership between Ukraine and the Russian Federation. Retrieved from http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/643_006
12. International Centre for Policy Studies (2015, April 7). Briefing "Ukrainian-Polish strategic partnership: challenges and opportunities". Retrieved from <http://icps.com.ua/mtspd-proviv-kruhlyy-stil-ukrayinsko-polske-stratehichne-partnerstvo-vyklyky-ta-mozhlyvosti/>
13. Ukraine expands international cooperation to diversify energy sources. http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article.jsessionid=27315EEF14AF299AA1F1B992D74F1ED9.app1?art_id=245038611&cat_id=3510908.09.2015.
14. Poroshenko, P. (2015). Radio Svoboda. In war in Donbas strategic partnership between Ukraine and the US takes on new meaning. Retrieved from <http://www.radiosvoboda.org/content/article/26967872.html>.

УДК 330.3

Купчак М.Я.*старший викладач кафедри права
та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності***Мартин О.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри права
та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності***Гонтар З.Г.***викладач кафедри права
та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ПОЛІТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ УКРАЇНИ НА БАЗІ НООСФЕРНОГО ПІДХОДУ

GLOBALIZATION POLITICAL STRATEGIES OF UKRAINE BASED ON NOOSPHERE APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнюються категорії розвитку: глобальна ноосфера, глобалізація розвитку, глобальна інтеграція, глобальна соціалізація розвитку. Аналізується прогноз розвитку України з точки зору таких галузей, як економіка, глобалістика і дипломатія. Визначаються проблеми глобалізації політичних стратегій на базі ноосферного підходу до процесів розвитку для створення нових умов внутрішнього розвитку української держави і українського суспільства.

Ключові слова: глобальна ноосфера, глобалізація розвитку, глобальна інтеграція, глобальна економіка, глобальна соціалізація розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщаются категории развития: глобальная ноосфера, глобализация развития, глобальная интеграция, глобальная социализация развития. Анализируется прогноз развития Украины с точки зрения таких отраслей, как экономика, глобалестика и дипломатия. Определяются проблемы глобализации политических стратегий на базе ноосферного подхода к процессам развития, для создания новых условий внутреннего развития украинского государства и украинского общества.

Ключевые слова: глобальная ноосфера, глобализация развития, глобальная интеграция, глобальная экономика, глобальная социализация развития.

ANNOTATION

In the article summarized to the category of development: global noosphere, globalization of development, global integration, and global socialization of development. The prognoses of Ukraine development is analyzed from the point of view of such industries, as: economy, global studies and diplomacy. The problems globalization of political strategies are determined on a base to the noosphere going near the processes of development, for creation a new terms of internal development of the Ukraine and Ukrainian society.

Keywords: global noosphere, globalization of development, global integration, global economy, global socialization of development.

Постановка проблеми. Із приходом ХХІ ст. світ вступив у нову еру. Як заявив під час свого державного і пастирського візиту в Україну Папа Римський Іван Павло II, це буде ера глобалізації розвитку і цивілізації, любові і гума-

нізму. А чи стане це початком нової ери – ери людини розумної? І чи буде це початком формування глобальної ноосфери (сфери панування людського розуму) у процесах розвитку? Людство шукає відповіді на корінні питання виживання і розвитку [12, с. 25].

Глобальна ноосфера, глобалізація розвитку, глобальна інтеграція, глобальна соціалізація розвитку та ідеї формування глобальної ноосфери розвитку – ці абсолютно нові категорії розвитку стали в центрі уваги світової наукової громадськості та міжнародних організацій, таких як ООН, ЮНЕСКО, ОБСЄ, МВФ та ін. Зазвичай чи не найскладнішим завданням є визначення генезису самої суті, характеру, можливих загроз і наслідків глобалізації, особливо глобалізації розвитку [9, с. 376].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні наукові школи менеджменту і глобалістики, включаючи глобальний менеджмент, вже отримали певний розвиток. Безсумнівним лідером тут є Національна академія наук України, від якої менеджмент і глобалістика пішли в університети. Але зробити тут треба ще дуже й дуже багато. Слід продовжувати розгортання й організаційне оформлення таких наукових напрямів, як глобалістика, міжнародний та глобальний менеджмент [6, с. 142].

Учені Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України (проф. О. Білорус та ін.), Київського національного економічного університету (Д. Лук'яненко та ін.) та низки інших наукових установ згуртовують наукові сили України в напрямі міждисциплінарного і комплексного дослідження проблем економічної глобалістики і глобального менеджменту для розробки національних і міжнародних стратегій. Проблеми політичної, економічної, соціальної, екологічної,

інформаційної глобалістики та глобального менеджменту вже знайшли своє відображення та вирішення в багатьох колективних та індивідуальних монографіях, працях, які отримали позитивну оцінку та підтримку наукової громадськості в Україні та за кордоном [5, с. 243]. Актуальним питанням світового економічного розвитку, економічної інтеграції, глобальних трансформацій розвитку, глобалізації і безпеки розвитку присвячені дослідження Б. Губського, В. Кременя, П. Лазаренка, М. Михальченка, З. Самчука, О. Вишневої. Аналізу сучасних міжнародних систем та глобального розвитку, а саме соціально-політичним, соціально-економічним, соціально-антропологічним вимірам присвячені праці О.В. Сосніна, В.Г. Воронкова, О.Є. Постола [13].

Мета статті полягає в аналізі проблем глобалізації політичних стратегій на базі ноосферного підходу до процесів розвитку для створення нових умов внутрішнього розвитку української держави і українського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні всі країни світу від США до Андорри стоять перед лицем нового глобального виклику. У чому його суть? А суть його – у безпеці, ефективності і в органічній синхронізації глобального і національного розвитку. Це найскладніше, небачене завдання. Її вирішення не може бути досягнуте без розв'язання проблем глобальної справедливості і глобальної демократизації. Загроза тяжкої інерції традиційного розвитку, побудованого на інтересах максимального зиску і прибутку, притаманна всім країнам світу. Із цієї точки зору всім їм треба глобалізуватись на принципово новій якісній та кількісній основі. Ми вважаємо, що такою основою може стати глобалізація політичних стратегій на базі ноосферного підходу до процесів розвитку.

Сучасні дослідження перспективних проблем розвитку показують, що нове глобальне навколишнє середовище неминуче створить нові умови внутрішнього розвитку нової молоді української держави і нового українського суспільства. Ми почали свій незалежний розвиток із глибокої системної кризи, що включає в себе економічну, політичну, соціальну та морально-психологічну або духовну кризу. Ця криза накладе свій негативний вплив на динаміку та якість розвитку. Громадянам України слід, нарешті, зрозуміти, що у них усіх незалежно від їх етнічного походження і майнового стану є лише одна держава – Україна, за яку кожен з нас несе повну відповідальність. Ніякого Союзу, ані Радянського, ані слов'янського, ані євразійського для них більше не буде, тому виживати і будувати нове життя треба в майбутній об'єднаній Європі, а в Європу не можна вступити з чистією милості, її треба збудувати в Україні. Нам треба шукати Європу в Україні, а Україну – в собі [10, с. 24].

Нинішнє століття, безсумнівно, відкриває нову еру в історії людства. Швидкими темпами

зростає значення міжнародних економічних відносин у розвитку як окремих держав, так і угруповань. Тепер ми вже можемо говорити про об'єднаний, інтегрований світовий розвиток і про таку його необхідну закономірність як синхронізація темпів і рівнів розвитку. Визначальними факторами цього нового всесвітньо-історичного процесу є інтернаціоналізація виробництва й обігу, яка досягла своєї найвищої стадії – глобальної інтернаціоналізації, що, своєю чергою, породила і дала новий поштовх інтеграційним процесам, які вже в першій чверті ХХІ ст. набувають характеру і закономірностей глобальної інтеграції всього економічного, політичного, соціального і духовного життя людства. У нас є всі необхідні підстави вважати, що глобальна інтеграція об'єктивно стає одним із найважливіших законів сучасного перспективного розвитку [2, с. 105].

Зростаюча економічна єдність світу породжує тенденцію посилення цілісності й єдності світу, відкриває шлях до формування системи загальнопланетарного мислення. Остаточо закріплюється пріоритет загальнолюдських інтересів і цінностей при розв'язанні проблем розвитку. Глобальне виживання стає головним імперативом суспільного інтегрованого розвитку в ХХІ ст. Це обумовлено тим, що загроза подальшому існуванню людства внаслідок ядерної чи екологічної катастрофи помітно зростає і проблеми глобальної безпеки стають гострішими. Вони не можуть бути вирішені на національному рівні, на рівні наддержав чи військово-політичних угруповань, наприклад НАТО. Вони можуть бути вирішені лише на рівні глобальних інтегрованих систем безпеки [1, с. 34].

Міжнародна економічна інтеграція і кооперування стають у першій половині ХХІ ст. не лише невід'ємною складовою національних процесів розширеного відтворення (це було і в ХХ ст.), а й головними факторами і визначатимуть масштаби, темпи та пропорції суспільного виробництва, закономірності науково-технічного прогресу і картину нової глобальної економіки. На розвиток нової глобальної економіки визначальним чином не тиснутимуть фактори обмеження сировинних і матеріальних ресурсів, як це має місце в умовах старої індустріальної економіки. Інтелектуальна глобальна економіка має необмежений простір для саморозвитку, бо інтелектуально-інформаційні ресурси на відміну від матеріально-фізичних не мають абсолютних кількісних обмежень. Вони мають містичну якість мультиплікації, «тиражування», що неминуче призведе до глобального економічного вибуху в розвитку продуктивних сил.

Звичайно, і в ХХІ ст., відповідно до тяжкої динамічної інерції, збережуться традиційна індустріальна система й індустріальний тип економічного розвитку. З цієї точки зору глобальна і національна економіки першої

половини ХХІ ст. будуть і багатоукладними, і змішаними. У них представлені і ринковий капіталізм, і державний соціалізм, і старий економічний індустріалізм, і новий технотронно-інтелектуальний глобалізм [3, с. 361].

Аналіз показує, що індустріальний тип розвитку вже вичерпав свої основні можливості розвитку. Надмірне і безсистемне використання природних ресурсів призвело до катастрофічних наслідків. Вичерпались не лише ресурси виробництва, а й екологічні. У ХХ ст. людство переступило допустимий екологічний бар'єр розвитку. Через гонитву за прибутками в інтересах «золотого мільярда» людство не змогло виробити та реалізувати погоджені на світовому рівні індустріальні стратегії, базовані на вимогах екології. Тим більше що в умовах традиційної індустріальної економіки залишаються утопічними концепції індустріально-екологічних та еколого-економічних стратегій розвитку [4, с. 87]. Глобальні трансформації та стратегії розвитку – радикально обмежуючий фактор, з яким ми вступили в ХХІ ст. Це звучить як вирок для тих країн, в яких техногенне навантаження досягло максимуму і стало вкрай загрозливим. До групи цих країн належить і Україна, яка ще в 1990 р. за класифікацією ООН вважалась «індустріально надрозвиненою країною», а сьогодні за рівнем якості людського розвитку відкинута за соте місце.

Україні потрібно вміло і правильно впровадити в життя положення «Стратегії 2020» [14] як стратегії якісного, а не кількісного розвитку. Без великої політичної волі на найвищому державному рівні і без надзвичайних заходів та послідовних зусиль уряду і всього народу вивести Україну з кризи з одночасним приведенням переорієнтації її розвитку на новий щабель якісного, інтелектуального розвитку не вдасться.

Для всього вже глобалізованого світу і навіть для найуспішніших країн пріоритетом номер один став пошук принципово нових форм економічного життя. Суть їх насамперед полягає в кардинальній дематеріалізації виробництва, у нових підходах суспільного поділу й організації праці, у застосуванні нових інформаційних технологій. Це все навіть не на рівні виробництва, а на рівні макровиробництва і на рівні глобальної економіки, мова йде про максимальне використання інтегрованого інформаційно-інтелектуального потенціалу світу, про початок формування нової глобальної ноосферно-космічної економіки третього тисячоліття [4, с. 149].

Зміст цієї економіки – в інтелектуалізації й інтелектуальній інтеграції національних економік в єдиній світовій системі розподілу праці. У цій економіці глобалізація розвитку остаточно переможе на основі глобального розуму, а не на основі глобального інтересу. Нові продуктивні сили, базовані на інтелектуально-інформаційній основі, поступово набиратимуть характеру світових продуктивних сил. Процес світового

економічного розвитку підпорядковуватиметься новим загальнопланетарним, загальноцивілізаційним, а не формаційним (капіталізм, соціалізм, комунізм) закономірностям. Економічна і політична науки ще не розкрили їх сутності і механізмів впливу. Це велике завдання нової міждисциплінарної науки – глобалістики. Воно ще далеко від успішного вирішення.

У наступні роки першої половини ХХІ ст. можна прогнозувати формування принципово нової наукової парадигми розвитку глобальної економіки. Ця парадигма буде виходити з нового характеру економічних відносин, коли взаємодія і взаємопроникнення національних і міжнародних економічних відносин досягнуть рівня формування нової системи і структури економічних відносин, характерних для відкритих суспільств, інтегрованих у системі глобальної економіки. Можемо з високою вірогідністю прогнозувати, що в найближчі 10–20 років найбільші відкриття у світовій економічній науці, яка нині стала неподільною, будуть здійснені саме в напрямі глобальних досліджень нових тенденцій, законів і закономірностей розвитку інтелектуально-інформаційної глобальної економіки ноосферного характеру. Від економіки гонитви за прибутками людство вперше отримає шанс перейти до економіки розуму. Ноос (грецька) – розум, інтелект і ноосфера – сфера розуму стануть реальними рушіями економіки. Наука й освіта стануть головними, вирішальними продуктивними силами. Почнеться реалізація вчення В.І. Вернадського про ноосферну людську цивілізацію. Цей прогноз може стати дійсністю лише за умови досягнення ефективної глобальної безпеки розвитку для всіх країн.

У структурі економічних відносин нової глобальної економіки особливе місце займе проблема відносин з приводу власності. З розпадом СРСР конфронтаційно-антагоністична задеологізованість відносин власності була штучним бар'єром на шляху до глобальної інтеграції національних економік. Велика перешкода знята. Абсолютизація державної власності, насадження її примату деспотичними адміністративними методами в умовах СРСР призвели до економічного застою і втрати рівня і динаміки міжнародної конкурентоспроможності. У поєднанні з політикою надмілітаризації економіки це призвело до краху і розпаду СРСР. Українська незалежна держава повинна дбати про свою велич, суть якої – у міжнародній конкурентоспроможності [12, с. 146].

З іншого боку, абсолютизація приватної власності породжує не лише національні кризи типу кризи в США 1929–1934 рр. ХХ ст., а й глобальні кризи. Але світовий капіталізм навчився гнучко використовувати колективні форми власності та змішані форми економіки. Наступні 10–20 років слід очікувати наростання об'єктивної еволюції відносин власності у напрямі зближення різних її форм на основі всезагального процесу глобальної соціалізації

продуктивних сил і виробничих відносин. Соціалізація економіки і економічних відносин стає об'єктивним законом світового розвитку.

Не менш важливим фактором світового розвитку на новому етапі стане суперечлива система глобалізації економічних інтересів, що формуватиме нову структуру світового господарства і нову специфічну систему міжнародних економічних відносин. Проходитимуть великі зміни у співвідношеннях підприємств, регіонів, держав-націй, транснаціональних компаній, міждержавних інтеграційних об'єднань. Очікуване посилення інтеграційних процесів на рівні внутрішніх виробничо-економічних систем країн, міждержавних економічних об'єднань призведе до корінних змін загальної картини світової економіки. Але вже тепер стає зрозумілим, що найбільшу роль в інтеграційних процесах будуть відігравати глобальні корпорації. Глобальна корпоративізація стане новою ідеологією і законом розвитку в XXI ст. Виникне небачений конфлікт економічних і політичних інтересів між глобальними корпораціями і багатьма державами-націями. Сили глобальних корпорацій набагато перевищуватимуть силу окремо взятих країн, тому для останніх глобальні корпорації є однією з найбільших загроз. Що малі і слабкі країни можуть протиставити могутній силі транснаціональних корпорацій (ТНК) і глобальних корпорацій (ГК)? Силу їх внутрішньої і регіональної інтеграції.

Саме тому багато країн будуватимуть свої національні стратегії розвитку на їх прискорену інтеграцію до складу таких міжнародних інтеграційних об'єднань, як Європейський Союз, СОТ та ін. Навіть до складу таких міжнародних організацій, які не рахуються з їх недостатньо високою міжнародною конкурентоспроможністю, бо такі країни потребуватимуть захисту від експансії та тиску ГК і ТНК, а також від провідних «країн-глобалізаторів», чий економічний інтерес будуть, як і раніше, лежати в площині глобальної експансії. Таким чином, у сучасному світі посилюється протистояння націй-держав, з одного боку, і ТНК та нових глобальних компаній – з іншого. Виграють останні. Тому слід очікувати балансуєчого посилення ролі міжнародних організацій (ООН, СОТ тощо) і міжнародних об'єднань [8, с. 85].

Як і для інших країн Центральної та Східної Європи, наступні 15–25 років для України будуть тяжкими роками боротьби за конкурентоздатну, а не формальну інтеграцію до європейських структур (ЄС) і до євроатлантичних структур (НАТО). Не менш важливим, а головним пріоритетом є внутрішня інтеграція суспільства й економіки України на основі соціально орієнтованої ринкової системи і вимоги глобальної орієнтації. На першій погляд здається, що такі завдання для вкрай економічно ослабленої України є нереальними. Україна вже не зможе наздогнати США чи країни Європи за показниками добробуту і виробництва ВВП

та по виробництву основних видів продукції на душу населення в найближчі роки.

Сьогодні, на початку XXI ст., після 24 років незалежності, Україна повинна остаточно вирішити свою історичну долю як самостійна, самодостатня держава. Вибір України полягає в тому, щоб відкинути нав'язуванні ззовні зомбуєчі стратегії та безальтернативно піти своїм власним українським шляхом і будувати Європу тут, в Україні, із власними людьми, спираючись виключно на свої сили, увімкнувши на повну потужність особливий український ресурс і механізм саморозвитку, механізм зусиль у системі об'єднаної всенародної праці, а також механізм інтелектуалізації розвитку суспільства на основі науково-технічного потенціалу, економічної демократії і розвитку ініціативи та самодіяльності громадян. Поглиблений аналіз і прогноз показують, що «українське економічне диво» є цілком можливим вже через п'ять-шість років. Для своєї реалізації воно потребує створення і реалізації цілої низки послідовних, поетапних реформ. Будуючи ринкову економіку, Україна повинна будувати не ринкове (не капіталістичне), а соціальне суспільство. Для його ефективного досягнення потрібна реалізація української національної ідеї та української мрії. Велич і процвітання України, добробут, духовність її громадян – ось гасла, здатні пробудити гігантську творчу енергію української політичної нації. І вона проснеться та займе своє достойне місце великої європейської нації, багатої країни громадян-власників, громадян-патріотів [11, с. 34].

Україна – одна з найбільш підготовлених країн світу, яка може стати світовим лідером людського розвитку на новій, але власній інтелектуальній основі. Саме в цьому її глобальні потенційні переваги і гарантії випереджаючого інноваційного розвитку. Сьогодні Україні вкрай потрібна реалізація «Стратегії-2020» [14], випереджуючого інтелектуально-інноваційного розвитку. Невідкладне завдання Президента України, парламенту та уряду – забезпечити реалізацію вказаної стратегії впродовж п'яти років, об'єднавши для цієї роботи весь народ.

Сучасне європейське демократичне реформаторство відкриває нові можливості прогресу не тільки так званім успішним країнам Європи, а й тим, чия історична доля в XX ст. була драматичною і трагічною, які сьогодні проходять великі кризові потрясіння і післякризові трансформації. До цих країн відноситься й Україна. Глобальна орієнтація національної стратегії розвитку є дуже важливим завданням і означає радикальну зміну курсу, спрямованого на розвиток старої, неефективної традиційної екстенсивної економіки і перехід до побудови нової постіндустріальної економіки – складової частини глобальної економіки.

Аналіз свідчить про те, що нині Україна отримала новий величезний історичний шанс прогресивного розвитку. Єдиним порятунком у

політиці є освіта, знання і досвід. На щастя, в Україні є досить досвідчених професіоналів і патріотів. Національна еліта повинна повернути державу і владу народу.

На законодавчому рівні сформульовані основні національні інтереси народу України. Зокрема, Конституція вимагає реалізації і повного забезпечення таких найвищих національних пріоритетів, як:

- консолідація суспільства в політичну націю, побудова суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави;
- суверенітет України на всій її території, цілісності і недоторканості території;
- розвиток України як унітарної держави;
- права і свободи людини в Україні: життя, здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека;
- народ України – статус носія суверенітету і єдиного джерела влади;
- ефективний розвиток місцевого самоврядування;
- принцип верховенства права;
- всебічний розвиток і використання української мови як державної;
- послідовний розвиток і консолідація української нації, а також забезпечення національного культурного розвитку всіх корінних народів і національних меншин України;
- захист усіх суб'єктів права власності і господарювання;
- політична, економічна та ідеологічна багатоманітність і свобода політичної діяльності;
- екологічна безпека і рівновага, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи, збереження генофонду Українського народу;
- захист суверенітету і територіальної цілісності України, її економічної та інформаційної безпеки;
- народне волевиявлення через вибори, референдуми та інші форми безпосередньої демократії;
- вільне волевиявлення на основі рівного і прямого виборчого права [7].

Поряд із безпосередньо зафіксованими пріоритетними національними інтересами Конституція України містить цілу низку положень і норм, які визначають права і свободи громадян України, їх невідчужуваність і непорушність. Вони є важливим чинником реалізації загальнонаціональних інтересів.

Висновки. Україна має як величезні історичні шанси, так і величезні проблеми внутрішнього облаштування, внутрішньої економічної, політичної і соціальної інтеграції. Це й є довгострокова стратегія модернізації та оновлення України, адаптована до нових цивілізаційних імперативів, до вимог глобалізації розвитку

і глобальної конкурентоспроможності. Це – запора безпеки й успіху розвитку України в XXI ст. Найбільша мудрість суспільства полягає саме в тому, щоб, як казав М. Драгоманов, «убачити напрям руху світового, його міру, закон і послужитись тим рухом. Інакше той рух піде проти нас, розчавить нас». Глобалізація політичних стратегій на базі ноосферного підходу до процесів розвитку, базована на принципах справедливості і демократії, – це й є той закон світового розвитку, який визначає шлях у майбутнє кожної суверенної нації-держави.

Досягнення Україною повного суверенітету й ефективної державності на основі демократії як передумови і гарантії розвитку висуває все нові вимоги щодо адаптації та інтеграції нашої держави в сучасному і глобалізованому світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бжезинський З. Україна й Польща в контексті європейської інтеграції / З. Бжезинський // Стратегічна панорама. – 1998. – № 3–4. – С. 32–35.
2. Білорус О. Механізми економічної інтеграції / О. Білорус. – К. : Наукова думка. – 1990. – 256 с.
3. Білорус О.Г. Кому загрожують зарубіжні стратегії трансформації? / О.Г. Білорус // Віче. – 1999. – № 3. – 361 с.
4. Білорус О.Г. Глобальні трансформації розвитку / О.Г. Білорус [та ін.]. – К., 1998. – 240 с.
5. Білорус О. Глобалізація і безпека розвитку : [кол. монографія] / О. Білорус [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 425 с.
6. Геринг Б. Европейская безопасность и предотвращение конфликтов: (глобальные) вызовы в области экономического изменения ОБСЕ в XXI веке / Б. Геринг. – ОБСЕ, 2001. – РА (01) 111R. – 276 с.
7. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
8. Павловський М. Основні засади і напрями становлення економіки України в кризовий період / М. Павловський. – К., 1994. – 147 с.
9. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю. Пахомов, Д. Лук'яненко, Б. Губський. – Київ, 1997. – 432 с.
10. Пахомов Ю. Украина и вызовы глобализации / Ю. Пахомов // День. – 2001. – 7 августа. – С. 24–27.
11. Ревенко А. Україна в світових координатах людського розвитку / А. Ревенко // Дзеркало тижня. – 2001. – 4 серпня. – С. 32–33.
12. Толочко П.П. Від Русі до України / П.П. Толочко. – К., 1997. – 276 с.
13. Соснін О.В. Сучасні міжнародні системи та глобальний розвиток (соціально-політичні, соціально-економічні, соціально-антропологічні виміри) : [навч. посіб.] / О. Соснін, В. Воронкова, О. Постол. – К. : Центр навчальної літератури, 2015. – 556 с.
14. Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» // Офіційний вісник України. – 2015. – № 4.

УДК 338.43.02

Орлова О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Львівського національного університету ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ОСОБЛИВОСТІ Й ПРОБЛЕМИ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ ТА НА ФОНІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

FEATURES AND PROBLEMS OF AGRICULTURAL POLICY OF UKRAINE IN NEW ECONOMIC CONDITIONS AND ON THE BACKGROUND GLOBAL CHALLENGES

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз ключових проблем аграрного сектора економіки України. Визначено, як змінюється національна аграрна політика внаслідок загострення політичних та економічних відносин з Російською Федерацією. Вивчено, як позначиться на розвитку аграрного сектора скасування спеціального режиму оподаткування.

Ключові слова: аграрна політика, торговельне ембарго, режим оподаткування, аграрне виробництво, європейська інтеграція.

АННОТАЦІЯ

В статье проведен анализ ключевых проблем аграрного сектора экономики Украины. Определено, как меняется национальная аграрная политика в результате обострения политических и экономических отношений с Российской Федерацией. Изучено, как скажется на развитии аграрного сектора отмена специального режима налогообложения.

Ключевые слова: аграрная политика, торговое эмбарго, режим налогообложения, аграрное производство, европейская интеграция.

ANNOTATION

In the article analyzed the key problems of the agricultural sector of Ukraine. Detected as changes in national agricultural policy as a result of the aggravation of political and economic relations with Russia. Studied how to influence the development of the agricultural sector the abolition of the special tax regime.

Keywords: agricultural policy, trade embargo, tax treatment, agricultural production, European integration.

Постановка проблеми. Аграрний сектор України завжди розглядався як один із локомотивів розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції в світовий економічний простір. Адаптація його потенціалу достатньо не лише для забезпечення продовольчої безпеки України, а й для здійснення вагомого внеску у вирішення світової проблеми голоду.

Подальше входження України до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі, загострення українсько-російських відносин вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, а відповідно – подальшого удосконалення аграрної політики. У деяких аспектах навіть зміни вектора державної аграрної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різномічні аспекти розвитку аграрного сектора економіки України висвітлювалися у наукових працях Т.Г. Маренич, Ю.Я. Лузан,

О.Г. Малій, Н.Ю. Буги [1, с. 64-70], М.В. Зубця, П.Т. Саблука, Б.Й. Пасхавера, О.В. Шубравської, Л.В. Молдован, М.А. Хвесика, Т.М. Лозинської, О.Р. Жидяк, Н.В. Данік [2] та ін.

Питання розробки, реалізації та удосконалення аграрної політики увійшли до наукового доробку таких українських і зарубіжних учених, як С.В. Щербина [11, с. 198-205], Г.М. Рябенко [8, с. 10-12], Н.О. Шевченко, Л.О. Головка, Л.В. Козак, К.М. Османов, О.Б. Фалькович, Є.В. Богатова, Е.Р. Єрмакова, О.В. Роздайбіда, О.В. Скидан, В.С. Ніценко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на динамічний розвиток зовнішньоекономічних відносин України з країнами Європейського та Митного Союзів, дослідження даного питання вимагає постійних наукових пошуків та уточнень.

Постановка завдання. Мета статті – окреслити проблемно-концептуальне поле реалізації аграрної політики України в нових економічних умовах та на фоні глобалізаційних викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні засади державної аграрної політики спрямовані на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки, системності та комплексності під час здійснення заходів з реалізації державної аграрної політики всіма органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

Державна аграрна політика базується на національних пріоритетах і враховує необхідність інтеграції України до Європейського Союзу та світового економічного простору [3], спрямована на вирішення цілої низки проблем, що накопичилися в аграрному секторі.

Н.Ю. Буга усі проблеми аграрного сектора економіки України поділяє на [1, с. 64-70]:

1. Проблеми національного рівня (виснаження чорноземів та зменшення родючості земель; низький рівень інвестування у розвиток аграрного сектору, зростання залежності від державних інвестицій; проблеми права власності на землю; недосконала нормативно-правова база; відсутність науково-обґрунтова-

них економічних реформ, надмірна за політизованість; зростання обсягів імпортової продукції, незахищеність вітчизняних виробників; відсутність необхідного рівня державної підтримки та стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності).

2. Проблеми регіонального рівня (зменшення кількості сіл і селищ міського типу; незалежні умови життя сільських мешканців; занепад соціальної інфраструктури сіл; погіршення демографічної ситуації; «старіння» кадрів, що здійснюють сільськогосподарську діяльність; забруднення земель; низька інвестиційна привабливість регіонів).

3. Проблеми суб'єктів господарювання (низька конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках, її невідповідність міжнародним стандартам якості; низька ефективність підприємств; зношена та примітивна технологічна база; високі ціни на паливе, посівний матеріал, висока собівартість виробництва; низька інноваційна активність підприємств; експорт сировини, напівфабрикатів через неможливість переробити власними силами).

В аналітичній записці «Проблеми розвитку аграрного виробництва в Україні і перспективні напрями використання аграрного потенціалу держави для підвищення рівня продовольчої безпеки» [6] окреслено такі проблеми аграрного виробництва, на вирішення яких повинні бути спрямовані заходи аграрної політики України:

1. Незавершеність земельної реформи.

2. Галузева незбалансованість сільськогосподарства, суттєве переважання у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції або великих, або дрібних товаровиробників.

3. Неефективне використання ресурсного потенціалу аграрного сектору.

4. Дефіцит фінансових ресурсів для стабільного ведення господарської діяльності сільськогосподарських виробників, зокрема, через брак інвестиційних коштів, важкодоступність кредитів банків, а також низький рівень державної підтримки сільського господарства.

5. Відставання розвитку системи аграрної логістики від потреб ринку.

6. Невідповідність української сільськогосподарської та харчової продукції європейським стандартам.

7. Недостатній рівень розвитку соціальної інфраструктури на селі та низька якість життя сільського населення порівняно з міським.

Н.В. Данік наголошує на тому, що за час реформування економічного механізму в Україні допущено низку помилок, головними з яких є ігнорування дії об'єктивних економічних законів [2]. Зокрема, порушено об'єктивний закон вартості, який передбачає, що ціни мають відповідати вартості продукції, тобто відшкодовувати витрати і принести певні прибутки. Нині ціни на сільськогосподарську продукцію в Україні не забезпечують рентабельність її виробництва. Крім того, не враховується і дія

закону відповідності попиту і пропозиції, який за таких умов проявив свій зворотний вплив. Через нерегульовану державою лібералізацію цін штучно втратили купівельну спроможність як сільгоспвиробники, так і населення.

На особливу увагу при удосконаленні аграрної політики України заслуговують питання євроінтеграційної перспективи аграрного сектору національної економіки. Складність та суперечливість даного процесу обумовлюється низкою природних та економічних особливостей ведення українського сільського господарства, тривалою його ізоляваністю від ринків ЄС та світових ринків, суттєвими розбіжностями між Україною та ЄС у визначенні пріоритетів державної аграрної політики. Надзвичайно важливою посилює позитивні та послаблює негативні наслідки євроінтеграції для аграрного сектору економіки України, розробити відповідні сценарії розвитку (у розрізі втрати, збереження чи покращення конкурентних переваг сільськогосподарської продукції на ринку ЄС).

В євроінтеграційному контексті аграрна політика повинна бути спрямована на:

1. Формування сфери суспільних благ як фактору добробуту сільського населення.

2. Реформування організаційно-правових форм сільськогосподарської діяльності.

3. Гармонізацію стандартів якості та безпеки агропродовольчої продукції до вимог СОТ та законодавства ЄС.

4. Екологізацію аграрного виробництва.

5. Формування та розвиток біоенергетичних ринків.

6. Удосконалення системи державної аграрної підтримки.

Розгляд ринку ЄС як одного із стратегічних напрямів розширення торговельних потоків сільськогосподарської продукції з України підсилюється ще й тим, що з 1 січня 2016 р. Російською Федерацією було запроваджено торговельне ембарго проти України. Ним заборонено ввезення української сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на територію РФ. Український уряд оцінив потенційні втрати українських експортерів у 600 млн дол. США. За оцінками експертів вони становитимуть 360 млн дол. США (230 млн дол. США від часткового скасування ЗВТ та 130 млн дол. США від продовольчого ембарго). Це становить приблизно 0,1% українського ВВП у 2014 р. та 2,8% аграрного експорту в 2014 р. Втрати не є критичними, так як аграрний експорт в Росію вже сильно зменшився у 2014 та 2015 рр. через заборону на імпорт м'яса, молочної та рослинної продукції [7]. У структурі втрат аграрного експорту 7,5% припадає на продукти тваринництва, 70,3% – на продукти рослинництва і 22,3% – на готові харчові продукти.

З 10 січня 2016 р. набула чинності Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1147 «Про заборону ввезення на митну територію України товарів, що походять

з Російської Федерації про заборону ввезення на територію України російських товарів» [5], якою визначено перелік товарів російського походження, які заборонено ввозити на митну територію України. Серед них м'ясо та субпродукти великої рогатої худоби, свиней, птиці, риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні, молоко, вершки, кефір, сири плавлені, кава смажена з кофеїном, чай чорний, кондитерські вироби з цукру без вмісту какао, шоколад, шоколадні цукерки, продукти дитячого харчування, хлібобулочні, борошняні вироби, продукти для приготування соусів і готові соуси, пиво із солоду (солодове) тощо.

Безумовно, такі політичні рішення сформулюють не тільки нові виклики для агровиробників, а й відкриють нові можливості. У відповідь на російське товарне ембарго Україна повинна привести свої стандарти у відповідність із міжнародними, шукати нові можливості та диверсифікувати ринку збуту. Головними покупцями української аграрної продукції є не так близькі країни ЄС як Китай, держави Центральної Азії та Північної Африки. Уже є рішення про допуск української молочної продукції на ринок Китаю, яєць – в Ізраїль, м'яса птиці – в Єгипет.

Окрім того, прокладено новий транспортний маршрут з Китаю в Європу, який проходить в обхід Росії. Для цього 14 січня 2016 р. Азербайджаном, Казахстаном, Грузією та Україною підписано протокол про конкурентоспроможні пільгові тарифи на вантажоперевезення по Транскаспійському міжнародному транспортному маршруту. А 15 січня 2016 р. Україна вже запустила перший експериментальний контейнерний потяг в Китай за цим маршрутом (Україна – Грузія – Азербайджан – Казахстан – Китай). Експлуатація нового альтернативного шляху для товарів з Європи до Китаю, з України до Китаю та інших азіатських країн відкриє нові шляхи для українських товарів на ринки Грузії, Азербайджану, Казахстану та Китаю.

На формування аграрної політики в Україні суттєвий вплив мають певні групи депутатів у Верховній Раді, що лобюють інтереси окремих агрохолдингів і асоціацій. Поза увагою залишаються потреби дрібних сільгоспвиробників, які не мають бюджетної і кредитної підтримки.

Великий резонанс у суспільстві викликав ухвалений Верховною Радою Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходженнях до 2016 року». Скасований цим законом спеціальний режим ПДВ та нова норма Податкового кодексу щодо створення двох реєстрів ПДВ вивели підприємців, які працюють у сфері сільськогосподарства, на всеукраїнський мітинг.

Водночас Мінагрополітики України заявило про неприйнятність запровадження з 2016 р. загального режиму оподаткування ПДВ на сільськогосподарський сектор та не погодило зазна-

чений проект Закону України, так як Коаліційною Угодою та Планом заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» у 2015 р., затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04 березня 2015 р. № 213 передбачалось збереження до 1 січня 2018 р. чинної системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників [4]. Дія спеціального режиму оподаткування ПДВ відповідає правилам та вимогам Світової організації торгівлі та узгоджується із положеннями Директиви Ради ЄС 2006/112/ЄС від 28.11.2006 про спільну систему податку на додану вартість.

Введення спеціального режиму оподаткування ПДВ на сьогоднішній день було єдиним видом державної підтримки, який здійснювався в автоматичному режимі без втручання держави. Він виключав корупційну складову та мав важливе значення у спрощенні податкових відносин у галузі сільськогосподарства, зменшував трудомісткість і витрати на адміністрування податків. Сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ними сільгосптоварів, не підлягала сплаті до бюджету, а залишалася у їх розпорядженні для відшкодування суми податку, сплаченої постачальнику на вартість товарів та послуг, основних фондів, придбаних (споруджених) платником для їх використання у виробництві сільськогосподарської продукції. Залишки такої суми податку використовувалися для інших виробничих цілей.

У зв'язку із його відміною та складною ситуацією на фінансовому ринку України науковці та виробники сільськогосподарської продукції акцентують увагу на тому, що така ситуація призведе до зниження конкурентоспроможності аграрного бізнесу, втрати обігових коштів підприємств та необхідності залучення кредитних коштів для покриття понесених втрат. У кінцевому результаті збільшиться собівартість продукції. За їх оцінками, втрати аграріїв складуть близько 30 млрд грн, падіння експортної виручки на 1 млрд доларів США, а кількість безробітних зросте на 100 тис. осіб [9].

Таким чином, пріоритети державної аграрної політики здебільшого визначаються інтересами правлячої еліти і не завжди можуть відповідати об'єктивним потребам суспільного розвитку. А через аграрну політику держава повинна підтримувати розвиток середнього і малого бізнесу в АПК. Саме мале підприємництво відіграє значну роль у наповненні ринків сільськогосподарською продукцією і сировиною, у вирішенні проблеми зайнятості сільського населення.

Висновки. Основним стрижнем державної аграрної політики є положення Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [10]. Динамічність зовнішнього та внутрішнього середовища окреслюють нові

рамки для функціонування аграрного сектора економіки та нові горизонти розвитку. Тому для підвищення стійкості й конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, забезпечення прибутковості галузі й розвитку аграрного ринку діюча аграрна політика в Україні потребує постійного коригування та удосконалення. Вона повинна мати системний та стратегічний характер, щоб сформувати для сільського господарства можливості для адекватного реагування на внутрішні суперечності і виклики зовнішнього середовища, забезпечення національної продовольчої безпеки і створення сприятливих умов для розвитку сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буга Н.Ю. Стан та проблеми аграрного сектора економіки України в сучасних умовах / Н.Ю. Буга // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Вип. 1. – С. 64-70.
2. Данік Н.В. Проблеми розвитку аграрного сектору економіки [Електронний ресурс] / Данік Н.В. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kand-ekonom-nauk-danik-nv-problemi-rozvitku-agrarnogo-sektoru-ekonomiki/>.
3. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 1, ст. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>.
4. Мінагрополітики не підтримує ініціативи Мінфіну щодо скасування спецрежиму оподаткування ПДВ для аграріїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/17624>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1147 «Про заборону ввезення на митну територію України товарів, що походять з Російської Федерації про заборону ввезення на територію України російських товарів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248749006>.
6. Проблеми розвитку аграрного виробництва в Україні і перспективні напрями використання аграрного потенціалу держави для підвищення рівня продовольчої безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/agrarne_vurobnustvo-07e8a.pdf.
7. Продовольче ембарго Росії. Які втрати понесе Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/11/25/569080/>.
8. Рябенко Г.М. Основні пріоритети аграрної державної політики / Г.М. Рябенко // АгроСвіт. – 2010. – № 15. – С. 10-12.
9. Скасування спецрежиму ПДВ: економічне невігластво чи необхідність? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.liga.net/user/dmarchuk/article/20250.aspx>.
10. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
11. Щербина С.В. Механізм формування аграрної політики України в умовах становлення інформаційного суспільства / С.В. Щербина // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2013. – Вип. 4. – С. 198-205.

УДК 005.52:005.334:336.71

Павлюк О.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана***СУЧАСНІ ПІДХОДИ В РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ БАНКІВ****MODERN APPROACHES TO RISK MANAGEMENT IN BANKS****АННОТАЦІЯ**

Ризики завжди пов'язані з невизначеністю. Банківський ризик визначається як можливість отримання збитків або отримання доходності меншої, ніж яку очікували. Поняття ризику застосовується тільки до майбутнього і тому є невизначеною подією. Завдання ризик-менеджменту залежать від структури банку. За допомогою оцінки та виміру ризику, а також його моніторингу, банки намагаються розвивати методи оцінки ринку, кредитної та операційної ліквідності. Національний банк України повинен застосовувати сучасні підходи фінансової теорії, зокрема в напрямках оцінки ризику та ризик-менеджменту.

Ключові слова: ризик-менеджмент, оцінка ризику, завдання ризик-менеджменту, кредитний ризик, ринковий ризик, ризик ліквідності, операційні ризики.

АНОТАЦИЯ

Риски всегда связаны с неопределенностью. Банковский риск определяется как возможность получения убытков или получение доходности, которая меньше той, которая ожидалась. Понятие риска используется только для будущего и поэтому является неопределенным событием. Задачи риск-менеджмента зависят от структуры банка. С помощью оценки и измерения риска, а также мониторинга риска банки стараются развивать методы оценки рынка, кредитной и операционной ликвидности. Национальный банк Украины должен внедрять современные подходы в финансовой теории, а именно в теории оценки риска и риск-менеджмента.

Ключевые слова: риск-менеджмент, оценка риска, задачи риск-менеджмента, кредитный риск, рыночный риск, риск ликвидности, операционные риски.

ANNOTATION

Risks are always linked to uncertainty. Risk in the bank is defined as the likelihood of a loss or a lower than expected return. Risk only applies to future and therefore uncertain events. The tasks of the risk management depend on the structure of the bank. With the help of risk measurement, risk assessment and risk monitoring banks try to develop methods to estimate market, credit liquidity and operational risks within finance theory, such as valuation and risk management.

Keywords: risk management, risk assessment, the tasks of risk management, credit risk, market risk, liquidity risk, operational risks.

Постановка проблеми. У бюлетені МВФ «Перспективи розвитку світової економіки» від 19 січня 2016 р. сказано, що в існуючій глобальній ситуації, яка характеризується значною невизначеністю, завданнями країн, що розвиваються, є продовження структурних реформ із метою стимулювання розвитку сприяючого інноваціям ділового середовища [13]. Ці завдання, на нашу думку, координуються з основними напрямками реформування фінансового сектору України, які окреслені в Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 р. [9].

Згідно з цією програмою, головною метою розвитку фінансового сектору України до 2020 р. є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС.

У програмі визначено ознаки системних проблем у фінансовому секторі України. Серед них: незбалансована база активів і пасивів банків; співвідношення кредитів до депозитів сягнуло пікового значення 226,7 % у 2009 р. та становило 158,8% на кінець I кварталу 2015 р.; з I кварталу 2014 р. до II кварталу 2015 р. 47 банків, із них один системно важливий, було оголошено неплатоспроможними; недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків унаслідок погіршення якості кредитів та інших активів і доформування резервів за активними операціями з початку 2014 р. Усі ці проблеми свідчать про наявність кризових явищ у банківському менеджменті, зокрема в ризик-менеджменті, а також про необхідність систематизації сучасних підходів до ризик-менеджменту та розробки сучасної концепції регулювання банківських ризиків, яка б відповідала основним загальноновизнаним принципам управління ризиками Європейського Союзу та Базельського комітету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальноновизнані принципи управління ризиками (всього 89) розроблені незалежною світовою організацією Generally Accepted Risk Principles (GARP) та складаються з двох основних частин – стратегії ризик-менеджменту та організації ризик-менеджменту [13]. Ці принципи є базовими щодо сучасних підходів у ризик-менеджменті.

26 червня 2004 р. Базельський комітет із питань банківського нагляду ухвалив рамкову угоду щодо міжнародного наближення оцінювання капіталу та вимог до капіталу. Положення Директиви ЄС 2000/48/ЄС щодо мінімальних вимог до капіталу кредитних установ [6] та положення щодо мінімального капіталу Директиви 2006/49/ЄС від 14 червня 2006 р. про достатність капіталу інвестиційних компаній та кредитних установ формують еквівалент по відношенню до положень Базельської рамкової угоди [7].

У нашій країні питання нагляду та мінімізації ризиків у банківській системі є компетенцією Національного банку України і регулюються розробленою відповідно до загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів і стандартів Інструкцією «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [12], Методичними вказівками з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [11], де визначено методи, які використовує НБУ для оцінки ризиків в банках, та Методичними рекомендаціями щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [10].

Важливою складовою банківського менеджменту є стратегія управління ризиками, яка повинна забезпечити мінімізацію можливих утрат при здійсненні банківської діяльності. У роботах учених-економістів, що вивчають проблематику ризиків, управління ризиком розглядається як специфічний вид діяльності, що складається з послідовності певних етапів: ідентифікації ризику; оцінки ризику; вибору стратегії управління ризиком (ухвалення рішення про прийняття ризику, відмови від дій, пов'язаних із ризиком, або зниження ступеня ризику); вибору і застосування способів зниження ступеня ризику; контролю рівня ризику. Так, В.В. Вітлінський пропонує багатокрокову процедуру аналізу ризику, яка містить ці основні компоненти [3, с. 13].

Мета статті полягає у визначенні основних складових системи управління ризиками та окресленні сучасних проблем ризик-менеджменту банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб зрозуміти сучасні аспекти ризик-менеджменту банків, слід прослідити еволюцію процесу регулювання банківських ризиків.

У 2003 р. Національним банком України прийнято нову концепцію здійснення нагляду за діяльністю комерційних банків «Нагляд на основі ризиків». Суть концепції – створення у кожній банківській установі власних систем управління ризиками. Найсуттєвішою новизною «нагляду на основі оцінки ризиків» є не оцінка ризиків як таких, що настали, а зміна напряму здійснення оцінки ризиків, тобто оцінка системи управління ризиками в банках.

Протягом 2003–2004 рр. НБУ у рамках діяльності щодо впровадження нагляду на основі оцінки ризиків і надання методологічної допомоги банкам у побудові ефективних систем управління ризиками проводив активну роботу, спрямовану на підвищення рівня корпоративного управління та управління ризиками в банках. Результатом цього процесу стала поява двох основних документів: Методичних указівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків» та Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України.

«Система оцінки ризиків» розроблена Національним банком для власних потреб. Нагляд

із боку НБУ за діяльністю комерційних банків на основі такої системи запровадить єдину термінологію та підходи до оцінки якості управління ризиками в банківських установах. Ці підходи однакові для всіх банківських установ, водночас він є досить гнучким, щоб адаптуватися практично до всіх фінансових продуктів та послуг, а також як до великих, так і до малих установ. Після чіткого визначення ризиків, пов'язаних із кожним продуктом та послугою, керівники банків і банківський нагляд НБУ зможуть краще розуміти параметри ризиків та оцінювати дії, необхідні для мінімізації їхніх негативних наслідків.

Нагляд на основі СОР розглядається як процес, що складається з кількох головних етапів:

- ідентифікації ризиків із загальноприйнятими й поширеними визначеннями основних операцій, що їх зумовлюють;
- встановлення розмірів ризиків за допомогою загальноприйнятих способів їх оцінки;
- оцінки систем управління ризиками банку;
- розроблення стратегії нагляду за банком на основі результатів із визначення розміру ризиків та якості управління ними;
- відображення висновків у відповідних документах та доповідній записці щодо інспектування для правління та ради банку.

Головною відмінністю «Системи оцінки ризиків» від CAMELS є те, що за допомогою СОР здійснюється аналіз ризиків по їх видах, а за CAMELS – аналіз по окремих складових ризику.

Основними компонентами «Системи оцінки ризиків» є:

- банківський нагляд НБУ, який визначає й оцінює окремо дев'ять основних видів ризиків, а саме: кредитний, валютний, зміни процентних ставок, ринковий, ліквідності, операційно-технологічний, юридичний, стратегічний та ризик репутації. Зазначена класифікація не є вичерпною і кожен банк може доповнити її відповідно до власного бачення ризиків, з якими він працює або планує працювати. У цьому разі він має розробити власну нормативну базу щодо управління визначеними категоріями ризиків, урахувавши при цьому кращі світову та вітчизняну практики, зокрема Базельського комітету з банківського нагляду;
- встановлення критеріїв оцінки для кожної категорії ризиків. СОР включає встановлення величини ризиків: високий, помірний, низький; рівень якості управління ризиками, який встановлюється залежно від можливостей визначення, вимірювання, контролю й моніторингу. Він оцінюється як низький, такий, що потребує вдосконалення, і високий рівень;
- сукупний ризик, який є висновком-резюме. Він відображає серйозність причин для занепокоєння нагляду стосовно як розміру ризиків, так і якості управління ними. Сукупний ризик оцінюється як високий, помірний, низький;

- напрям ризику, який показує ймовірні зміни його параметрів упродовж конкретного відтинку часу, як правило, 12 місяців, і оцінюється як такий, що зменшується, стабільний, зростаючий.

Кількість ризику та якість управління ризиком мають оцінюватися незалежно одна від одної. Тобто коли присвоюються окремі оцінки за системою оцінки ризиків, на оцінку кількості ризику не повинна впливати якість управління ризиком, якою б високою чи низькою вона не була. Крім того, сильна капітальна база або високі фінансові показники діяльності не повинні розглядатися як пом'якшуючі фактори для неадекватної системи управління ризиками. Нагляд не повинен робити висновок, що «високий» рівень ризику – це погано, а «низький» рівень ризику – це добре. Кількість ризику відображає рівень ризику, який банк приймає на себе у ході ведення діяльності, і чи добре це, чи погано – залежить від того, чи здатні його системи управління ризиками виявляти, вимірювати проводити моніторинг і контролювати цю кількість ризику.

Отже, можна стверджувати, що нагляд на основі оцінки ризиків дає змогу:

- НБУ розробити та запропонувати для використання уніфіковані визначення ризиків, структуру для оцінки цих ризиків та інтегрований порядок здійснення оцінки ризиків;

- НБУ здійснювати превентивний нагляд, зосереджуючись на ризиках окремих банків та системних ризиках банківської системи;

- НБУ вживати відповідних заходів впливу до керівництва банку з метою приведення його дій у відповідність до основоположних принципів надійної банківської діяльності в разі відсутності належного управління в банку своїми ризиками;

- спрямувати більші ресурси банку у сфері підвищеного ризику за допомогою певних дій;

- запроваджувати стандарти, які включають рейтинги за системою CAMELS, та механізми оцінки й управління ризиками.

Це Положення розроблено відповідно до вимог Закону України «Про Національний банк України», Закону України «Про банки і банківську діяльність», нормативно-правових актів Національного банку України з урахуванням основних рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду та міжнародних документів, які регламентують принципи корпоративного управління та управління ризиками в банках, з метою забезпечення надійності та стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників та кредиторів банків. Положення визначає основні цілі та принципи управління ризиками, які виникають за всіма напрямками діяльності банку на всіх організаційних рівнях, та встановлює обов'язкові мінімальні вимоги щодо організації в банках комплексної та адекватної системи управління ризиками.

Аналіз основних положень регулювання та нагляду за банківськими ризиками свідчить про існування певного кола проблем, які потребують вирішення, оскільки, згідно з «Програмою – 2020» щодо розвитку фінансового ринку України, основною метою є перехід банківської системи України до стандартів ЄС.

На сьогодні не існує вимог до капіталу для покриття операційних ризиків, тому наразі існує проект Постанови НБУ «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні» щодо основних вимог до капіталу банків для покриття операційних ризиків. Цей проект відповідає основним рекомендаціям ЄС щодо управління операційними банківськими ризиками, зокрема основним рекомендаціям Базельської угоди (Базель 2).

Банк для розрахунку розміру капіталу на покриття операційного ризику за стандартизованим підходом розподіляє свою діяльність на вісім напрямків, а потім розраховує розмір капіталу на покриття операційного ризику відповідно до стандартизованого підходу за такою формулою:

$$OP(k) = \left(\sum_{i=1}^3 \left[\sum_{t=1}^8 D_t \times \beta_t \right] \right) / 3,$$

де i – порядковий номер року;

t – порядковий номер бізнес-спеціалізації;

D_t – розрахований дохід за рік окремо за кожною бізнес-спеціалізацією;

β_t – коефіцієнт зваження, встановлений за кожною бізнес-спеціалізацією.

Банк розраховує сукупний дохід за i -й рік у такій послідовності:

- 1) розраховується дохід за рік за кожною бізнес-спеціалізацією на підставі тих самих статей Звіту про фінансові результати, що передбачені для визначення розрахованого доходу за рік відповідно до підходу на основі базового показника, які беруться зі своїм знаком;

- 2) розрахована сума доходу за кожною бізнес-спеціалізацією зважується на відповідний коефіцієнт зваження;

- 3) розраховується сукупний дохід за рік як сума зважених за ризиком значень доходу за кожною окремою бізнес-спеціалізацією зі своїм знаком.

Якщо в результаті розрахунків сукупний дохід за рік має від'ємне значення або дорівнює нулю, то його значення не береться до розрахунку розміру капіталу на покриття операційного ризику. У цьому разі банк для розрахунку розміру капіталу на покриття операційного ризику бере розрахований сукупний дохід за три роки, що передують року, в якому здійснюється розрахунок, в які розрахункове значення сукупного доходу є позитивним.

Банк розподіляє свою діяльність на бізнес-спеціалізації з урахуванням ризиків, притаманних видам його діяльності, та таких вимог:

- а) кожен вид діяльності банк відносить виключно до однієї бізнес-спеціалізації;

б) вид діяльності, який виконує допоміжну функцію та не може бути віднесений до жодної бізнес-спеціалізації, банк відносить до тієї бізнес-спеціалізації, щодо якої він виконує допоміжну функцію. Якщо таким видом діяльності підтримується більше ніж одна бізнес-спеціалізація, то цей вид діяльності банк відносить лише до однієї бізнес-спеціалізації;

в) вид діяльності, який банк не зміг віднести до жодної бізнес-спеціалізації, має бути віднесений до бізнес-спеціалізації з найвищим коефіцієнтом зваження.

Банк установлює порядок та критерії розподілу видів своєї діяльності на бізнес-спеціалізації у внутрішньому положенні, затвердженому рішенням уповноваженого органу банку.

Банк переглядає критерії розподілу видів своєї діяльності на бізнес-спеціалізації у зв'язку з розвитком банку та/або із запровадженням нових видів діяльності, але не рідше одного разу на рік, і коригує їх у разі потреби з урахуванням ризиків, притаманних видам його діяльності.

Одним із шляхів створення передумов для довгострокового сталого розвитку фінансового сектору є наближення стандартів регулювання платоспроможності та ліквідності банків до рекомендацій Базельського комітету шляхом упровадження рекомендацій Базель 3. Зокрема, згідно з Комплексним планом заходів на виконання Програми, планується вдосконалення систем регулювання та нагляду за фінансовим сектором, продовження переходу від нагляду на основі правил (compliance based supervision) до нагляду та оверсайта на основі оцінки ризику (risk based supervision) та принципів постійного упереджувального моніторингу (з 1.04.2015 р. до 31.12.2016 р.), а також упровадження нових вимог до капіталу банків відповідно до принципів Базель 3 та вимог ЄС (з 1.01.2015 р. до 31.12.2019 р.).

Виконання цих заходів є можливим тільки завдяки дотриманню вимог Європейського парламенту та Ради Європи, метою яких є створення рівних умов конкуренції у фінансовому секторі, посилення вимог щодо платоспроможності та ліквідності учасників фінансового сектору, впровадження спеціальних вимог до капіталу, ліквідності та інших фінансових установ, а також удосконалення системи регулювання та нагляду за фінансовим сектором.

Наразі аналіз ризик-менеджменту та основних регуляторних аспектів указує на наявність проблем, які свідчать про кризові явища в банківській системі України, зокрема в системі банківського регулювання та нагляду.

Згідно з нормативною базою, банківський нагляд у системі Національного банку України має достатній рівень незалежності, але під час фінансової кризи, на нашу думку, окреслилися проблемні питання щодо її функціональної та інституційної складових.

Про проблематичність наявності цілей та незалежності банківського нагляду та регулювання свідчить той факт, що одним із пунк-

тів відомої «Програми розвитку фінансової системи до 2020 року» є розвиток комплексної стратегії розвитку державних банків до 30 серпня 2015 р. [9], а 13 січня 2016 р. відбулася зустріч голови НБУ України з топ-менеджерами 40 банків України, де прозвучало зауваження чиновника про те, що «ми готуємо стратегію розвитку банків до 2020 року, яка передбачає перехід «Укресімбанку» та «Ощадбанку» до роботи на виключно конкурентних та комерційних засадах».

Згідно з міжнародними принципами, ефективна система банківського нагляду повинна мати конкретні обов'язки та цілі, операційну незалежність, прозорість, надійність, ресурсну базу, тому імплементація цих принципів у роботу національної банківської системи є дуже актуальною.

Виконання цих заходів є можливим тільки завдяки дотриманню вимог Європейського парламенту та Ради Європи, метою яких є створення рівних умов конкуренції у фінансовому секторі, посилення вимог щодо платоспроможності та ліквідності учасників фінансового сектору, впровадження спеціальних вимог до капіталу, ліквідності та інших фінансових установ, а також удосконалення системи регулювання та нагляду за фінансовим сектором.

Згідно з нормативною базою, банківський нагляд у системі Національного банку України має достатній рівень незалежності, але під час фінансової кризи, на нашу думку, окреслилися проблемні питання щодо її функціональної та інституційної складових.

Висновки. Аналіз основних положень регулювання ризиків у банківській системі України свідчить про відсутність системного підходу до регулювання та нагляду. Наприклад, постанови Правління НБУ № 104 та № 361 встановлюють нові вимоги до управління банківськими ризиками, але не відмінюють методу CAMELS, яка була прийнята Постановою НБУ № 171 у 2002 р. На нашу думку, розвиток наглядових процедур повинен бути пов'язаний не зі збільшенням повноважень регулятора, а з пошуком нових і підвищенням ефективності діючих інструментів оцінки фінансової стабільності банків, достатності капіталу для покриття ризиків та якості систем управління ризиками.

Рекомендації стосовно імплементації досвіду банківського нагляду повинні сприяти розвитку банківського бізнесу, а не навпаки.

Основними складовими сучасного підходу до ризик-менеджменту банків повинні бути: розробка методології, управління портфелем ризиків, а також інформаційне забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базельський комітет банківського нагляду / Міжнародна конвергенція виміру капіталу та стандартів капіталу (Базель 2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org>.

2. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В.В. Вітлінський. – К. : ДеміУР, 2007. – 212 с.
3. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
4. Васюренко О.В. Банківський менеджмент : [посібник] / О.В. Васюренко. – К. : Академія, 2001. – 313 с.
5. Directives 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 20 March 2000 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions. / The European Parliament and the Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/index_en.htm.
6. Directives 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 to the taking up and pursuit of the business of credit institutions. / The European Parliament and the Council. – 1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_862.
7. Directives 2006/49/EC of the European Parliament and the Council. The capital adequacy of investment firms and credit institutions / The European Parliament and the Council. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eur-lex.europa.eu.
8. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
9. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова Правління НБУ від 18.06.2015 р. № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/docscatalog.
10. Постанова Правління НБУ № 361 «Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/docscatalog.
11. Постанова Правління НБУ № 104 «Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/docscatalog.
12. Постанова Правління НБУ № 368 «Про порядок регулювання діяльності банків України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/docscatalog.
13. Перспективи розвитку світової економіки: Бюлетень МВФ від 19 січня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org/external/index.htm.
14. Coopers and Lybrand. Generally Accepted Risk Principles / Coopers and Lybrand // Coopers and Lybrand. – 1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.discovered.com.ua/risk/obshheprinyatyie-principy-upravleniya-riskami-garp/.

УДК 339.9

Попова Ю.М.*кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка***Радченко Л.М.***асистент
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка***Салогуб А.А.***студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО США ТА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

TRADE AND ECONOMIC COOPERATION BETWEEN USA AND UKRAINE UNDER GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено концептуальні засади торговельно-економічного співробітництва США та України в умовах глобалізаційних перетворень. Здійснено аналіз тенденцій розвитку торговельно-економічних відносин між Сполученими Штатами Америки та Україною. Проаналізовано динаміку обсягів торгівлі товарами та послугами між країнами, а також обсягів вкладених інвестицій, основні товарні позиції українсько-американського експорту та імпорту. Обґрунтовано доцільність подальшого співробітництва США та України.

Ключові слова: торговельно-економічне співробітництво, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, інвестиції, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы концептуальные основы торгового-экономического сотрудничества США и Украины в условиях глобализационных преобразований. Осуществлен анализ тенденций развития торгового-экономических отношений между Соединенными Штатами Америки и Украиной. Проанализирована динамика объемов торговли товарами и услугами между странами, а также объемов вложенных инвестиций, основные товарные позиции украинско-американского экспорта и импорта. Обоснована целесообразность дальнейшего сотрудничества США и Украины.

Ключевые слова: торгового-экономическое сотрудничество, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, инвестиции, глобализация.

ANNOTATION

The conceptual foundations of the US and Ukrainian trade and economic cooperation in conditions of globalization transformations has been studied in the article. The analysis of development trends in trade and economic relations between the United States and Ukraine has been fulfilled. The dynamics of trading volume in goods and services between the countries, as well as the volume of investments, the main commodity items of the Ukrainian and American export and import. The expediency of the further cooperation between the US and Ukraine has been grounded.

Keywords: economic and trade cooperation, export, import, foreign trade, investment, globalization.

Постановка проблеми. Головним завданням сучасної зовнішньоторговельної політики України є розбудова стратегічних партнерських відносин з інтеграційними об'єднаннями та окремими країнами, взаємодія з якими має важливе

значення для розвитку національної економіки. Так, серед ключових стратегічних партнерів України на рівні країн – глобальних гравців, що здійснюють значний вплив на розвиток міжнародної торгівлі та тісніше співробітництво з якими дало б можливість надати поштовх і прискорити розвиток і модернізацію національної економіки, чільне місце займають Сполучені Штати Америки. Цей вибір обумовлюється насамперед виключно великою роллю США у світовій економіці та політиці. Жодна важлива подія у світі сьогодні не обходиться без прямої чи опосередкованої участі Сполучених Штатів. Глобалізація світових процесів, у тому числі й економічних, призводить до того, що від стану економіки США великою мірою залежить економічна ситуація в решті держав світу, у тому числі й в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі теоретичні та практичні аспекти формування відносин стратегічного партнерства покладені в основу досліджень широкого кола науковців, зокрема українських учених В. Андрійчука, М. Білоусова, В. Вергуна, В. Грановського, О. Дергачова, І. Жовкви, О. Зарубінського, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, В. Мельника, А. Мокія, Н. Науменко та ін. Серед іноземних авторів, які досліджували відносини стратегічного партнерства в контексті взаємодії між окремими фірмами, варто виокремити Б. Барнса, Д. Волкера, Е. Гейслера, Б. Дейла, Х. Луо, К. Немпсона, А. Родріго, Д. Шена та ін. Питанням розвитку торговельних відносин між Україною і США присвячені наукові праці вітчизняних науковців Т. Буркат, В. Ковалевського, Ю. Козак, Ю. Макогона, Т. Мединської, О. Михайлика, В. Педоса, К. Ржепішевського, В. Шевчука, Н. Штаней.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику

кількість наукових праць щодо особливостей та перспектив розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та США, існує необхідність ґрунтовних досліджень та спільних проектних рішень у галузях економіки, враховуючи місце Сполучених Штатів у світовому господарстві та їх вплив на динаміку економічної глобалізації у світі й одночасно беручи до уваги національну специфіку економіки України та її довгострокові інтереси. Отже, поглибленого вивчення потребують організаційно-інституційні фактори двостороннього економічного співробітництва даних країн в умовах поширення процесів економічної глобалізації.

Мета статті полягає в аналізі сучасних тенденцій розвитку двосторонніх економічних відносин між Україною та США і розробці пропозицій підвищення їх ефективності.

Вклад основного матеріалу дослідження. Стратегічним напрямом зовнішньої політики України є активна взаємодія з лідером світової торгівлі – США, що дасть змогу країні поліпшити позиції у світогосподарчій системі, забезпечити стійкий економічний розвиток, підвищити рівень національної конкурентоспроможності, зайняти місце у світовому політичному і культурному просторі, досягти високих соціальних стандартів [3].

Результатом ефективної співпраці України і США стало виведення двосторонніх відносин на рівень стратегічного партнерства, що було зафіксовано у Спільній заяві президентів України і США (2005 р.), а згодом закріплено в Хартії про стратегічне партнерство (2008 р.).

Договірною-правова база відносин України та США нараховує 143 документи, які охоплюють широкий спектр галузей двостороннього співробітництва, включаючи торговельно-економічну, науково-технічну, гуманітарну, правоохоронну та ін.

При цьому головними пріоритетами роботи посольства України в Сполучених Штатах Америки в економічному напрямі залишаються розвиток двостороннього співробітництва у торговельно-економічній сфері, пошук шляхів прискорення динаміки двосторонньої торгівлі та підтримка вітчизняних експортерів у виході на ринок США, а також залучення американських інвестицій в економіку України.

Обидві країни активно співпрацювали з метою зменшення бар'єрів у торгівлі та забез-

печення вільного взаємного доступу до ринку. Урядом США Україні надано торговельні пільги в рамках Генералізованої системи преференцій США, скасовано поправку Джексона-Веніка стосовно України, визнано ринковий статус української економіки та проголошено намір сприяти вступу нашої держави до низки міжнародних організацій, зокрема щодо набуття Україною членства в СОТ [8].

За даними Комісії США з міжнародної торгівлі, за 10 місяців 2015 р. загальний товарообіг між США та Україною знизився на 19,1% (або на 350,6 млн. дол.) порівняно з аналогічним періодом минулого року і склав 1487,0 млн. дол. (табл. 1). Позитивне сальдо двосторонньої торгівлі за даний період становило 32,4 млн. дол.

Рис. 1 наочно демонструє, що за останні п'ять років чітко простежується тенденція до зменшення обсягів торгівлі, і вже в 2015 р. вони впали майже в два рази порівняно з 2011 р. При цьому імпорт товарів у всі роки переважав над експортом. Найбільший відрив між ними зафіксовано в 2013 р. – 888 млн. дол. Та вже у 2015 р. цей відрив значно скоротився і становив 32,4 млн. дол.

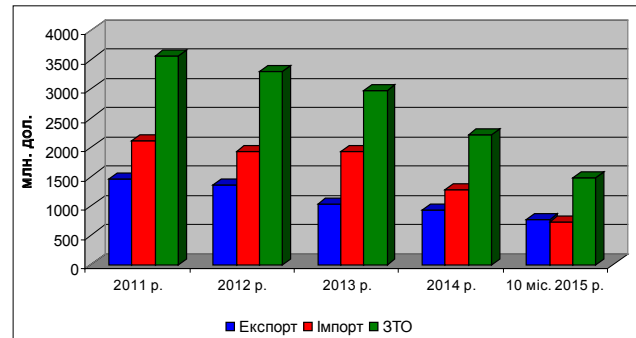


Рис. 1. Динаміка обсягів торгівлі товарами між Україною та США, млн. дол. [6]

При цьому відбулося падіння експорту українських товарів до США на 3,6% (або на 28,6 млн. дол.) та на кінець жовтня 2015 р. становило 759,7 млн. дол. Водночас імпорт американської продукції в Україну впав на 30,7% (або на 322 млн. дол.) та склав загалом на кінець звітної періоду 727,3 млн. дол.

Незважаючи на зменшення загального обсягу українського експорту, за відповідний період із 15-ти основних позицій по 10-ти відбулося зрос-

Таблиця 1

Динаміка обсягів торгівлі товарами між Україною та США, млн. дол. [6]

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	10 міс – 2014 р.	10 міс. – 2015 р.	Співвідношення	
							2015 р. / 2014 р.	
							%	+/-
Експорт	1460	1352,2	1035,9	934	788,3	759,7	96,4	-28,6
Імпорт	2104	1936,0	1923,9	1278,0	1049,3	727,3	69,3	-322,0
Сальдо	-644	-583,8	-888	-344	-261	32,4	–	–
ЗТО	3564	3288,2	2959,8	2212	1837,6	1487	80,9	-350,6

тання українського експорту до США. Зокрема, значного приросту в експорті українських товарів зазнали три основні товарні групи-лідери, серед них:

- насіння і плоди олійних рослин; насіння інше, плоди і зерна – збільшення поставок на 59,7 млн. дол., або на 424,5%, порівняно з аналогічним періодом 2014 р.;

- продукти неорганічної хімії – збільшення поставок на 52 млн. дол. (на 62,5%);

- молоко та молочні продукти; яйця птахів; натуральний мед; харчові продукти тваринного походження – збільшення поставок на 16,4 млн. дол. (на 97,4%).

Зменшення українського експорту до США пов'язане із падінням обсягів поставок за такими товарними групами українського експорту:

- енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (1% у загальній структурі експорту) – зменшення поставок на 72 млн. дол., або на 90,5%, порівняно з аналогічним періодом 2014 р.;

- чавун та сталь – зменшення поставок на 43 млн. дол. (на 14,7%);

- вироби з чавуна та сталі – зменшення поставок на 24 млн. дол. (на 25,4%).

Основна частина експорту українських товарів до США припадає на чавун та сталь – 32,76%, далі йдуть продукти неорганічної хімії – 17,82%, вироби з чавуна та сталі – 9,26%, насіння і плоди олійних рослин; насіння інше, плоди і зерна – 9,71%; молоко і молочні продукти; яйця птахів; натуральний мед; харчові продукти тваринного походження – 4,38% (рис. 2). Як бачимо, лише перші дві товарних позиції становлять 50,58% сукупного експорту країни, тому зниження (збільшення) поставок хоча б по одній із зазначених товарних груп значно впливає на загальний рівень експорту та сальдо двосторонньої торгівлі.

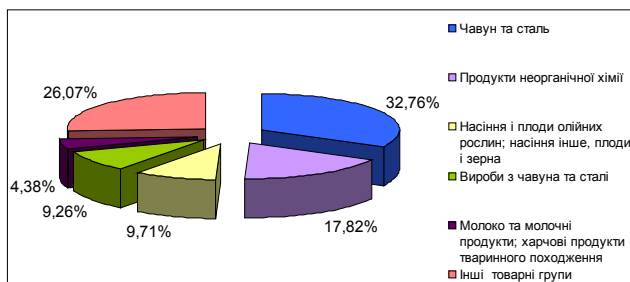


Рис. 2. Структура експорту товарів України до США станом на жовтень 2015 р. [6]

Зростання імпорту до України відбулося по 5-ти з 15-ти основних позицій. Зокрема, по таких товарних групах:

- прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні – на 8,3 млн. дол.;

- зброя, боєприпаси; їх частини та приладдя – на 4,3 млн. дол.;

- інші готові текстильні вироби; комплекти – на 1,3 млн. дол.;

- аеронавігаційні або космічні апарати; їх частини – на 0,6 млн. дол.

У структурі імпорту американських товарів до України найбільшу частку займають енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки – 35,36%, на другій позиції знаходяться реактори ядерні, котли, машини, апарати і механічні пристрої; їх частини – 19,51%, засоби наземного транспорту, крім залізничного рухомого складу і трамваїв – 5%, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 4,64%, а також прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні – 3,88% (рис. 3). Тут ситуація аналогічна до експорту: на перші дві позиції припадає більше половини сукупного імпорту України, а саме 54,87% [6].

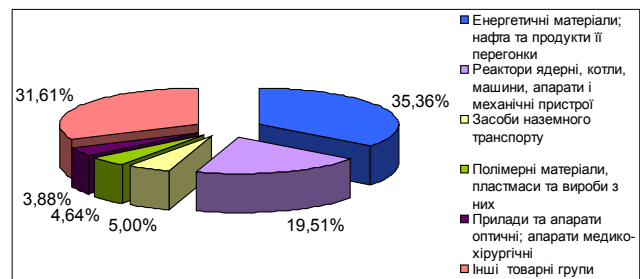


Рис. 3. Структура імпорту товарів США до України станом на жовтень 2015 р. [6]

На сьогодні проблем дискримінаційного характеру в торговельній сфері між Україною та США немає, проте залишаються питання застосування з боку США до України антидемпінгових та компенсаційних захисних заходів, запроваджених на імпорт деяких видів продукції металургійної та хімічної промисловості походженням. У США чинні антидемпінгові обмеження щодо шести видів української продукції (карбамід – 68,26%, нітрат амонію – 156,29%, феросилікомарганець – 163%, сталева арматура – 41,69%, прутки – 116,37%, гарячекатаний прокат – 90,33%). Також існують суперечності щодо розмірів демпінгової маржі для українських підприємств, яка була розрахована ще за часів невизнання ринкового статусу економіки України, тому її розміри є безпідставно великими і, по суті, заборонними. Згідно з чинним законодавством США, перегляд антидемпінгових заходів із метою перерахунку розміру демпінгової маржі можливий лише за умови наявності поставок до США за період дії антидемпінгових обмежень. Однак, зважаючи на високі первісні розрахунки антидемпінгових мит, українські підприємства фактично позбавлені можливості здійснювати поставки власної продукції на американський ринок і в результаті не мають права порушувати проміжний перегляд чинних антидемпінгових обмежень [2].

Позитивним моментом у сфері торгівлі є те, що США надає Україні торгові преферен-

ції згідно з Генералізованою системою преференцій США. Вона призначена для сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються, шляхом надання пільгового безмитного ввезення на територію США до 5 000 видів товарів із визначених американським урядом країн – бенефіціарів GSP (127 країн і територій). Продукція, що підпадає під безмитний режим ввезення в рамках GSP, включає, зокрема, широкий асортимент промислових товарів, різні види хімічних речовин та мінералів, окремі будівельні матеріали, ювелірні вироби та килими, деякі види сільськогосподарської і рибної продукції та ін.

За оцінками експертів, у рамках GSP Україна щорічно експортувала до США товарів на суму від 70 до 200 млн. дол.

Після дворічної перерви 29 червня 2015 р. у США підписано Закон «Про розширення торгових преференцій», який передбачає відновлення дії GSP до кінця 2017 р. Преференції програми відновлені з 29 липня 2015 р., що дає можливість безмитного ввезення на територію США понад 3 800 видів товарів з України [6].

Триває динамічний розвиток співпраці в енергетиці, агропромисловій сфері та галузі високих технологій, зокрема в авіакосмічній галузі та розробці програмного забезпечення. Так, у 2013 р. компанія DuPont Pioneer відкрила в Україні новий насінневий завод, наприкінці червня відкрила своє представництво в Києві Medtronic – найбільша у світі американська компанія з виробництва медичного обладнання. Україна також надає великого значення реалізації енергетичних проектів за участю американських компаній ExxonMobil та Chevron. У квітні 2013 р. за участю вітчизняних компаній ВО «Південмаш» та КБ «Південне» відбувся успішний запуск ракетносія «Антарес» у рамках контракту з американською компанією Orbital Sciences Corporation.

Нереалізований потенціал двосторонніх відносин, який планується реалізовувати по наростаючій, виходить далеко за межі традиційних сфер співробітництва, таких як, наприклад, торгівля металургійною і хімічною продукцією, та охоплює увесь спектр співпраці в галузях енергетики, сільського господарства, авіакосмічній галузі та надання аутсорсингових послуг в ІТ-сфері, а також медичну, туристичну сферу та готельний бізнес [4].

За даними Державної служби статистики України, експорт вітчизняних послуг до США за дев'ять місяців 2015 р. склав 476,4 млн. дол. (порівняно з першим півріччям 2014 р. відбулося зниження на 5,7%), імпорт склав 208,7 млн. дол. (зниження – на 45%). Позитивне сальдо торгівлі послугами склало 267,7 млн. дол.

Водночас слід зазначити, що без інвестицій неможливе сучасне створення капіталу, забезпечення конкурентоздатності товаровиробників на зовнішніх і внутрішніх ринках. Процеси

структурного й якісного відновлення світового товаровиробництва й ринкової інфраструктури реалізуються винятково шляхом і за рахунок інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше відбувається відтворювальний процес, тим активніше впроваджуються ефективні ринкові перетворення.

Згідно з даними Державної служби статистики України, за обсягом прямих інвестицій, залучених в економіку України, США посідають дванадцяте місце. Станом на кінець вересня 2015 р. в економіку України залучено 705 млн. дол. американських інвестицій, що складає 1,6% усіх прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України. Американські прямі інвестиції в Україні вкладені переважно у виробничий сектор, де зосереджено 48,5% від їх обсягу. Слід зазначити, що США є найбільшим донором технічної допомоги Україні – з 1992 р. обсяг допомоги склав понад 4,1 млрд. дол. [6].

На території України працює понад 1,5 тис. підприємств з американським капіталом, у тому числі всесвітньовідомі The Coca-Cola Company, Cargill Inc., Kraft Foods Inc., PepsiCo, S.C. Johnson & Son, Inc., Procter & Gamble, McDonald's, Bunge, Deere & Company, Chevron, Citibank тощо [8].

Українська сторона готова забезпечити сприятливі умови для надходження додаткового іноземного капіталу до держави. Багато з кроків у цьому напрямі вже зроблено. Уряд країни бореться з корупцією декількома способами. Наприклад, запроваджуються міжнародні стандарти корпоративного управління в держпідприємствах та нова процедура призначення директорів, а також вже вводиться обов'язок публікувати фінансову звітність. Окрім того, передбачається розробка нової електронної системи державних закупівель, реформа контролюючих органів, скорочення кількості адміністративних послуг та інше.

Уряд та Національний банк України готові до поступової лібералізації екстрених заходів на фінансових ринках. У жовтні 2015 р. прийнято рішення щодо скасування додаткового імпортного збору, як і планувалося, з 1 січня 2016 р. [1].

Під час офіційного візиту до Києва у жовтні 2015 р. міністр торгівлі США Пенні Пріцкер підтвердила, що окремі реформи Україна здійснює швидко та якісно, цим самим допомагаючи бізнесу. Так, вона згадувала про електронне адміністрування податків та електронний документообіг, які вже дають перші результати. Але український уряд може зробити ще цілу низку ефективних кроків для збільшення потоку інвестицій до її економіки, причому не лише з США, а й з ЄС та інших держав. Також Пенні Пріцкер озвучила ті сфери, реформування яких збільшить інвестиційну привабливість України та розширить можливості для американської економічної допомоги. Це такі галузі, як енер-

гетика, ринок капіталу, податкова система, і найважливіше – протидія корупції та судова реформа.

Разом із міністром торгівлі США в обговоренні проблемних питань під час круглого столу брали участь представники великого американського бізнесу, директори таких компаній, як Westinghouse, Cargill, NCH Capital Inc., Citibank, Honeywell та DuPont.

На думку аналітика української інвестиційної компанії Dragon Capital Олени Білан, перелік компаній, які долучилися до американської делегації, свідчить, що інвесторів цікавлять агропромисловий комплекс, IT-сектор, будівництво й окремі напрями промисловості.

Андрій Гундар, президент Американської торговельної палати в Україні, додає до цього переліку зацікавленість інвесторів ще й транспортну інфраструктуру, енергетику і так звані «інвестиції розвитку», тобто ті напрями, де застосовують найсучасніші технології, наприклад фармацію та аерокосмічну галузь [7].

За підсумками зустрічі представників економічного блоку уряду України на круглому столі з американським бізнесом обидві сторони розробили дорожню карту, яка складається з низки короткострокових дієвих кроків, що збільшать довіру бізнесу та залучать приватний капітал. Обидві сторони підкреслили невідкладність таких кроків і важливість дій із боку українського уряду та Верховної Ради України для прискорення відповідних реформ. За підтримки Сполучених Штатів Україна планує активізувати зусилля у сфері боротьби з корупцією шляхом реформування Генеральної прокуратури та проведення судової реформи; поліпшити податкове адміністрування для забезпечення рівних умов для всіх компаній; зменшити роялті на газ для залучення інвестицій від світових компаній; продовжити дерегуляцію й усунути непотрібні ліцензії та дозвільні документи; ухвалити та імплементувати антипіратське законодавство для захисту прав інтелектуальної власності; повністю запровадити систему електронних закупівель та долучитися до Угоди СОТ про державні закупівлі. Україна також підтвердила свої наміри і надалі впроваджувати сільськогосподарські стандарти, що залучить нові інвестиції; розробити та впровадити продуманий та прозорий план приватизації, що надасть відчутні можливості міжнародним інвесторам, а також провести реформу державної служби.

Департамент торгівлі США продовжує працювати з урядом України для забезпечення повної поінформованості американського бізнесу щодо прогресу в імплементації цих важливих реформ в Україні. Країна спирається на успіх липневого Американсько-українського бізнес-форуму в Вашингтоні, який був організований спільними зусиллями Департаменту й Американської торговельної палати та в якому взяли участь понад 150 провідних американ-

ських і українських представників приватного та державного секторів. За допомогою конференцій, вебінарів, семінарів і різноманітних форумів із представниками провідних американських компаній Департамент торгівлі буде продовжувати зміцнювати ділові зв'язки між Україною та США. Департамент також продовжуватиме надавати Україні технічну допомогу у сфері захисту інтелектуальної власності, державних закупівель та спрощення процедур торгівлі [5].

Висновки. Незважаючи на активну торговельно-економічну співпрацю між двома країнами, тенденції динаміки та структури двосторонньої торгівлі останніх років між Україною та США вказують на значні проблеми у сфері двосторонніх торговельно-економічних відносин. Насамперед це проявляється у значному послабленні торговельних зв'язків і зменшенні обсягів двосторонньої торгівлі, що спричинено падінням обсягів імпорту американської продукції Україною та зміною товарної структури українського експорту в США.

Разом із тим на користь подальшого поступального розвитку перспектив українсько-американського стратегічного партнерства свідчить низка факторів. Серед них – спільні демократичні цінності, незмінність ключових принципів співробітництва, розвинена договірно-правова база, наявність ефективних двосторонніх механізмів, включно з Комісією стратегічного партнерства, спільні інтереси в безпековій, економічній та інших ключових сферах двосторонніх відносин. За останні роки сторони спільно здійснили низку практичних кроків, зокрема з подальшої розбудови інфраструктури партнерства. Сподіваємося, що динаміка та зміст наших двосторонніх відносин визначатимуться ефективністю взаємодії на пріоритетних для обох країн напрямках, тим, що ми зможемо зробити разом в інтересах наших держав, регіону та світової спільноти, адже розвиток українсько-американської торговельно-економічної співпраці сприятиме: підтриманню позитивної динаміки економічного зростання та життєвого рівня населення; підвищенню рівня енергетичної безпеки та послабленню енергетичної залежності України; диверсифікації українського експорту товарів і послуг, поліпшенню його структури; одержанню доступу до передових високих технологій та прискоренню інтеграції до міжнародних структур і організацій.

Подальших досліджень потребують питання спрощених процедур торгівлі між Україною та США.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айварас Абромавичус обговорив із Пенні Прітцкер розвиток торгівлі між Україною та США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248581586.
2. Король М.М. Українсько-американське торговельно-

- економічне співробітництво / М.М. Король, К.П. Мудренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 4. – С. 9–12.
3. Радько О.В. Співробітництво США та України / О.В. Радько, П.Д. Камінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_NPE_2007/Economics/21152.doc.htm.
 4. Розвиток українсько-американських відносин є категорією динамічною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/1519664-oleksandr_motsik_rozvitok_ukraiinsko_amerikanskih_vidnosin_e_kategorie_yu_dinamichnoyu_1845168.html.
 5. Спільна заява Міністра торгівлі США Пенні Пріцкер та Прем'єр-міністра України Арсенія Яценюка щодо необхідності посилення економічних реформ з метою розширення ділових відносин між США та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248594929.
 6. Стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та Сполученими Штатами Америки / Посольство України в Сполучених Штатах Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://usa.mfa.gov.ua/ua/ukraine-us/trade>.
 7. США допомагають Україні відвоювати позиції в світовій економіці – Пріцкер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrrudprom.com/digest/SSHA_dopomagayut_Ukrain_vdvoiyuvati_pozits_v_svtovy_ekonomts_Prts.html.
 8. Торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво між Україною та Сполученими Штатами Америки / Торгово-промислова палата Криму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cci.crimea.ua/2259.html>.

УДК 338.2

Січко С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ФОРМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION AS A FORM OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано обсяги міграційних потоків, окреслено вектори міжнародного руху мігрантів, які визначили виникнення феномену європейської міграційної кризи. Проаналізовано міжнародні трудові міграційні потоки, визначено стимулюючі мотиви виникнення трудової міграції. Доведено, що міграція робочої сили допомагає згладжувати нерівномірність розподілу доходів населення у всьому світі.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, мігранти, робоча сила, грошові перекази, Міжнародна організація праці.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы объемы миграционных потоков, выделены векторы международного движения мигрантов, которые определили возникновение феномена европейского миграционного кризиса. Проанализированы трудовые миграционные потоки, определены стимулирующие мотивы возникновения трудовой миграции. Доказано, что миграция рабочей силы помогает сглаживать неравномерность распределения доходов населения во всем мире.

Ключевые слова: международная трудовая миграция, мигранты, рабочая сила, денежные переводы, Международная организация труда.

ANNOTATION

The article is devoted to the volume of migration flows, marked motion vectors of international migrants who identified the phenomenon of the occurrence of "European migration crisis". The labor migration flows are analyzed; motives stimulating the emergence of labor migration are defined: globalization, demographic shifts, conflict, inequality of incomes and climate changes. It is proved that the labor migration helps to smooth out the uneven distribution of the population incomes in the world.

Keywords: international labor migration, migrants, work force, remittances, the International Labour Organization.

Постановка проблеми. У сучасних умовах домінуючою тенденцією в міжнародних відносинах є глобалізація, одним із проявів якої виступає міжнародна міграція робочої сили. Важливість дослідження міграційних процесів, їх причин та мотивів зумовлена також стрімким зростанням обсягів, нарощуванням інтенсивності, вагомим впливом на економічний та соціальний розвиток країн. У сучасному світі інтелектуальна міграція зумовлена процесами, які відбуваються не всередині науки, а в суспільстві загалом: криза економічних, соціальних, політичних і культурних відносин. При цьому багато країн зацікавлені в отриманні готових кваліфікованих спеціалістів у зв'язку з браком власних фахівців високого рівня. Актуальність дослідження полягає в глобальності та швидкому зростанні внутрішньодержавних та міждержавних переїздів населення і трудових

ресурсів у різноманітних формах, особливо на теперішньому етапі існування феномену європейської міграційної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі проблеми міжнародної міграції висвітлюються в роботах А. Солодько, А. Фітсогової, М. Лейтгон, Т. Сперендон, М. Галотті, Д.С. Дюмон, Т. Либиг та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність дослідження обумовлює необхідність аналізу фактичного стану процесів міжнародної трудової міграції та подальшого дослідження досвіду міграційної політики, що дасть змогу в майбутньому, використовуючи цей досвід, проводити в Україні виважену міграційну політику.

Мета статті полягає в аналізі міжнародних трудових міграційних потоків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна міграція робочої сили є формою міжнародних економічних відносин, в основі якої лежить переміщення чинників виробництва. Це об'єктивний процес, властивий ринковій економіці. Трудові ресурси відповідно до ринкових законів шукають собі найбільш вигідне застосування, що дає максимальну ефективність.

Ринок праці має низку істотних відмінностей від інших товарних ринків. На функціонування ринку праці переважно чинять вплив демографічний чинник, ступінь економічної активності різних груп працездатного населення, стан економічної кон'юнктури, фаза економічного циклу, а також процеси міжнародної трудової міграції.

Міжнародна організація праці в конвенціях № 97, № 143 проголошує, що «працюючий мігрант» – це особа, яка мігрує або мігрувала з однієї країни в іншу з метою отримати роботи, включаючи будь-яку особу, що законно в'їхала в країну в якості «працюючого мігранта» [1, с. 194, 215]. Проте це визначення не включає м'ягких і сезонних робітників, осіб вільних професій і деякі інші категорії.

Згодом це визначення уточнюється. Іноземні працівники-мігранти – це «іноземці, допущені в країну приймаючою державою з конкретною метою займатися економічною діяльністю, яка оплачується з джерел в приймаючій країні.

Тривалість їх перебування зазвичай не обмежена, як і рід діяльності, якою вони можуть займатися» [1, с. 118].

Сучасними тенденціями розвитку міжнародної трудової міграції виступають:

- 1) поширення міграційних процесів робочої сили практично на всі країни світу;
- 2) головний напрям міграції робочої сили – із країн, що розвиваються, та країн із перехідними економіками в розвинуті країни;
- 3) активізація міграційних процесів з однієї розвинутої країни в іншу;
- 4) посилення міждержавних переселень у межах країн, що розвиваються;
- 5) пошвидження маятникової міграції між країнами з перехідними економіками;
- 6) виникнення нової форми міграції робочої сили – міграція науково-технічних кадрів;
- 7) посилення тенденції впливу інтелекту з країн із перехідними економіками та країн, що розвиваються, у розвинуті країни;
- 8) зростання частки «молодої міграції»;
- 9) розширення обсягів нелегальної міграції.

За даними Організації економічного розвитку та співробітництва (ОЕСР), у світі має місце ріст міграційних потоків. Так, 2014 р. потоки постійної міграції досягли рівня 4,3 млн. прибулих до країн ОЕСР. Міграція за метою воз'єднання сімей у 2013 р. склала 35% від загального обсягу постійної міграції в країнах ОЕСР, а вільне переміщення – 30%. Кожен десятий новий іммігрант в ОЕСР – китаєць, а 4,4% – з Індії. У 2014 р. кількість мігрантів зросла на 46% [5].

За даними ООН, більш ніж 5 млн. осіб були вимушені змінити своє місце проживання з початку 2015 р. унаслідок політичних переслідувань, збройних конфліктів та порушень прав людини. З них 4,2 млн. осіб були зареєстровані як внутрішньо переміщені особи, 839 тис. осіб були переміщені за межі своєї країни [5].

У міжнародній трудовий процес включені сотні мільйонів людей, що свідчить про становлення глобального ринку робочої сили і адекватної йому системи міжнародної трудової міграції. За оцінками Міжнародної організації праці (МОП), у 2015 р. налічувалося 243,7 млн. міжнародних мігрантів у світі, що складає близько 3% від світового населення, у 2000 р. цей показник склав 172,7 млн. [2]. За оцінками Міжнародної організації з міграції (МОМ), у 2013 р. загальне число міжнародних мігрантів у світі перевищило 244 млн. осіб, близько

150 млн. осіб з них складають легальні трудові мігранти та члени їх сімей. Глобалізація, демографічні зрушення, конфлікти, нерівність доходів і зміна клімату виступають стимулюючими факторами для зростання міграційних процесів. Усі країни світу виявляються залученими в міжнародний обмін трудовими ресурсами як імпортери і експортери робочої сили [4].

Дослідження розподілу мігрантів за галузями в 2013 р. показало, що більшість трудових мігрантів були зайняті у сфері послуг – 106,8 млн. осіб (71,1% загального обсягу трудових мігрантів), причому близько 7,7% працювали в якості домашньої прислуги, а решта 63,4% – в інших службах. Зайняті в промисловості мігранти, у тому числі у виробництві і будівництві, – 26,7 млн. осіб (17,8%) і сільському господарстві – 16,7 млн. осіб (11,1%).

У 2013 р. 207 млн. міжнародних мігрантів були працездатного віку (15 років і старше), із них 1,503 млн. працювали (72,7% від числа мігрантів працездатного віку), серед яких 66,6 млн. – жінки.

Трудова міграція являє собою явище, яке має місце в усіх регіонах світу, але майже половина (48,5%) мігрантів приходить на Північну Америку, Північну, Південну та Західну Європу, причому 52,9% – це жінки та 45,1% – чоловіки. На країни Близького Сходу припадає більше однієї десятої всіх трудових мігрантів (11,7%), з яких 17,9% – чоловіки і 4,0% – жінки. На регіони Східної Європи припадає 9,2% трудових мігрантів, на Південно-Східну Азію та регіони Тихого океану – 7,8%, Південну Азію – 5,8%, країни Африки на південь від Сахари – 5,3%, Центральну та Західну Азію – 4,7%, Східну Азію, включаючи Китай, – 3,6%, на країни Латинської Америки та країни Карибського басейну – 2,9% і на північну Африку – 0,5% (рис. 1) [4].

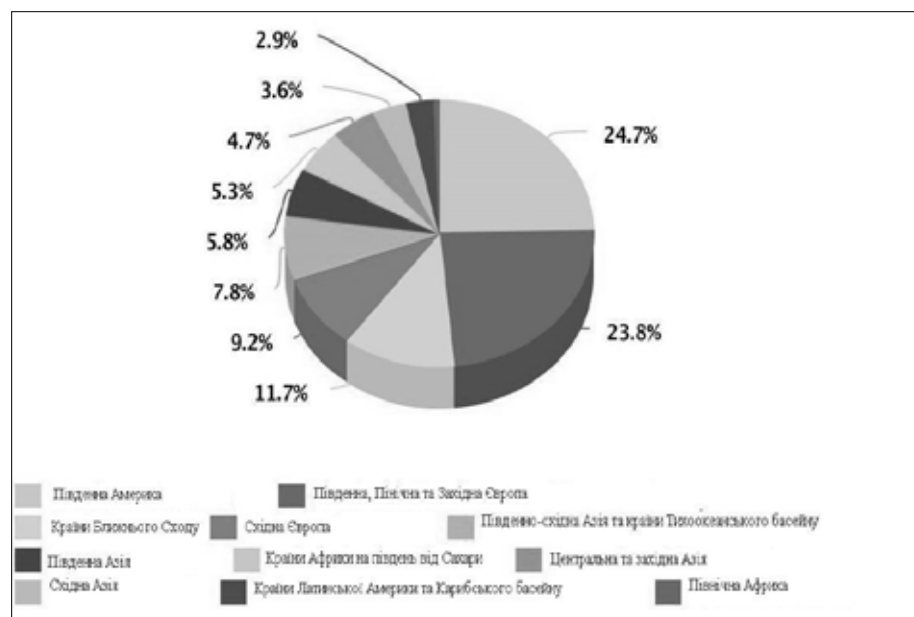


Рис. 1. Розподіл трудових мігрантів по регіонах світу в 2013 р. [4]

За оцінками МОП, трудові мігранти складають 4,4% усіх працівників. Так, на країни Близького Сходу припадає 35,6% всіх працівників, у Північній Америці – 20,2% усіх працівників, 16,4% припадає на Північну, Південну та Західну Європу.

Навпаки, у деяких регіонах, у тому числі Східній і Південній Азії, Північній Африці та Латинській Америці і країнах Карибського басейну, частка мігрантів становить менше 2% усіх працюючих.

Характерним явищем, за даними 2013 р., є значна кількість робітників-мігрантів у віці від 15 до 24 років, основною причиною міграції яких є пошук кращих умов життя. Молоді люди наразі складають основну частину міграційних потоків – 12% (28,2 млн.) від загальної кількості міжнародних мігрантів.

Старіння населення і скорочення робочої сили в більшості країн із розвинутою економікою – можливість для трудових мігрантів покращити ситуацію та підтримати пропозицію робочої сили і заповнити її дефіцит. Станом на 2013 р. одна п'ята частина населення в країнах із розвинутою економікою вже у віці 60 років або вище, очікувалось, що ця частка зросте більш ніж на 30% до 2050 р. [4]. Але 2015 р. змінив ситуацію докорінно.

У 2015 р. питання міграції як ніколи гостро стояло на порядку денному в ЗМІ, міжнародних організаціях та окремих країнах. Через різке збільшення кількості шукачів притулку в ЄС даний феномен отримав назву «європейська міграційна криза».

У цілому в Європі ситуація з біженцями співвідноситься із загальносвітовими тенденціями. Кількість шукачів притулку починає зростати в 2010 р. (+ 600 тис. за п'ять останніх років) і максимально збільшується за 2015 р. (+300 тис.), за даними Євростату. Вже протягом 2016 р. до ЄС прибуло 132 791 особа, у такій ситуації питання кризи міграційної політики в ЄС постає ще гостріше. Внаслідок цього відбудуться серйозні зміни як в ЄС загалом, так і в окремих країнах-членах. Насамперед ставатиме більш жорсткою міграційна політика країн, які традиційно вважалися відкритими до міграції. Крім того, слід очікувати поглиблення Шенгенської кризи, що, ймовірно, стане причиною відновлення постійного контролю на окремих ділянках національних кордонів.

За даними Євростату, станом на 2015 р. було зареєстровано майже 40% офіційних мігрантів, які прибули до європейських країн у пошуках роботи. Решта, які звернулися з проханням про притулок, приїхали з метою возз'єднання родини, згодом теж опиняються на ринку праці. Не кажучи вже про як мінімум 5 млн. мігрантів нелегальних.

Трудові міграції значно більше поширені серед жінок – вони становлять 253,7 тис. осіб, а чоловіки – 20,9 тис. осіб. Найбільша кількість мігрантів у 2015 р. була зосереджена в

Росії (48,5%), Чеській Республіці (12,8%), Італії (13,4%), Польщі (7,4%), а також Португалії (3,0%) та Угорщині (2,4%) [2].

На сьогодні Україна продукує найбільше трудових мігрантів серед країн-донорів пострадянського простору. Цей показник особливо тривожний на тлі депопуляції українського етносу – низької народжуваності та високої смертності. На сьогодні, за різними джерелами, за кордоном перебуває понад 7 млн. громадян. Основна кількість українських мігрантів зосереджена в країнах Європи та Америки: в Аргентині – 100 тис. осіб, Бразилії – 150 тис., Великобританії – 70 тис., Греції – 200 тис., Ізраїлі – 150 тис., Іспанії – 400 тис., Італії – понад 500 тис., Польщі – понад 500 тис., Франції – 40 тис., Чехії – 400 тис. осіб.

Процес міграції робочої сили в наші дні тісно пов'язаний з економічною складовою. Існуючі міграційні потоки у світовій економіці, можна класифікувати в окремі групи, виходячи з рівня соціально-економічного розвитку країн.

Міграція робочої сили допомагає згладжувати нерівномірність розподілу доходів населення в усьому світі, яка дуже важлива для світової економіки, оскільки ця обставина є запорукою соціальної і політичної стабільності в державах і регіонах світу з хронічно високим рівнем безробіття. В останні роки обсяги грошових переказів міжнародних мігрантів швидко збільшувалися як за рахунок зростання числа міжнародних мігрантів (у тому числі трудових), так за рахунок значного розширення можливостей здійснення транскордонних трансфертів. Потоки міжнародних грошових переказів стали найважливішим джерелом зовнішнього фінансування для країн, що розвиваються. За останнє десятиліття темп приросту обсягу грошових переказів перевищив приріст обсягу приватного капіталу і офіційно наданої міжнародної допомоги. Для деяких країн грошові перекази мігрантів є основним джерелом іно-

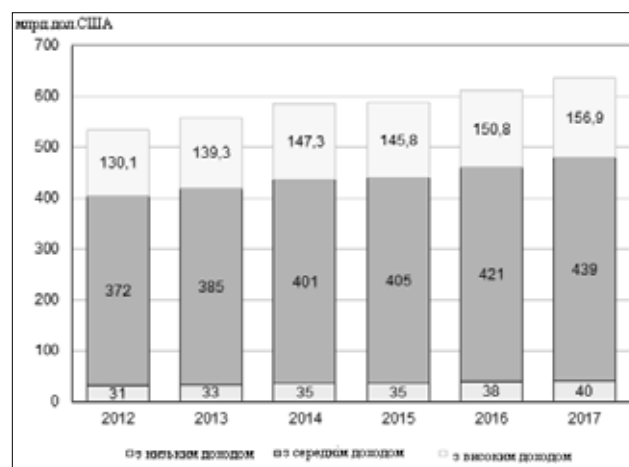


Рис. 2. Суми грошових переказів мігрантів за країнами-отримувачами з різним рівнем валового національного доходу на душу населення за 2012–2017 рр., млрд. дол. США [6]

земної валюти та іноді перевершують за своїм розміром обсяги прямих іноземних інвестицій і мають значний потенціал для зниження рівня бідності та розвитку національної економіки.

За даними Світового банку, у 2013 р. сукупний обсяг грошових переказів міжнародних мігрантів склав 557 млрд. дол. США (у 2012 р. – 533 млрд. дол.). У 2014 р. сума грошових переказів міжнародних мігрантів збільшилася до 583 млрд. дол. США, а в найближчі три роки перевищить 600 млрд. дол. США (рис. 2).

Основний обсяг грошових переказів мігрантів прямує в країни, що розвиваються, до яких Світовий банк відносить країни із середнім та низьким рівнем валового національного доходу на душу населення. Сукупний обсяг грошових переказів в країни, що розвиваються, склав у 2012 р. 403 млрд. дол. США, у 2013 р. – 418 млрд., а в 2014 р. – 436 млрд. дол. США. До 2017 р. він може зрости до 479 млрд. дол. США. Це лише офіційно враховані суми грошових трансфертів. Справжній розмір грошових переказів, що здійснюються через офіційні та неофіційні канали, може перевищувати ці дані в 1,5 рази і більше.

Обсяги грошових переказів в країни, що розвиваються, станом на 2014 р. більш ніж удвічі перевищують обсяг прямих іноземних інвестицій, окрім Китаю, і утричі – офіційну фінансову допомогу, спрямовану на розвиток. Грошові перекази мігрантів є найбільшим зовнішнім джерелом фінансування для багатьох найбідніших країн. При цьому їх обсяг менш мінливий, ніж інші джерела надходжень у перерахунок на іноземну валюту. Для багатьох економік країн, що розвиваються, зі слабким платіжним балансом грошові перекази міжнародних мігрантів є найважливішим джерелом валютних надходжень (рис. 3).

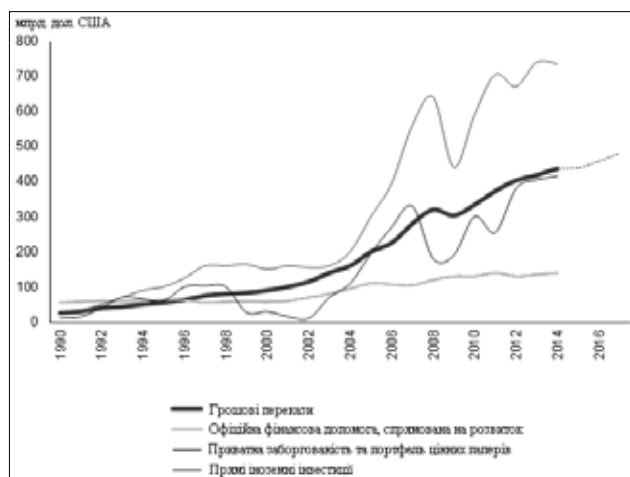


Рис. 3. Грошові перекази та потоки капіталу в країни, що розвиваються, за 1990–2014 рр., млрд. дол. США [7]

В останні роки сукупний обсяг грошових переказів міжнародних мігрантів у світі збільшувався: на 4,1% – у 2012 р., на 4,5% – у

2013 р. та на 4,7% – у 2014 р. Однак у 2015 р., за попередніми оцінками, приріст грошових переказів мігрантів знизиться до 0,4%, а потім знову підніметься до позначки 4,3–4,4% на рік.

Так, у 2014 р. обсяг грошових переказів міжнародних мігрантів у країни, що розвиваються, збільшився на 4,4% (у 2013 р. – на 3,7%). Зростання відзначалося в усіх регіонах, крім Європи та Центральної Азії, в яких спостерігалось зниження на 6,3%. У 2015 р. очікується ще більше скорочення грошових переказів в країни, що розвиваються, Європи і Центральної Азії (-12,7%) та уповільнення приросту в інших регіонах. У 2016 р. прогнозується відновлення тенденції зростання грошових переказів мігрантів в Європу і Центральну Азію (+ 7,2%) та прискорення зростання в інших регіонах (рис. 4).

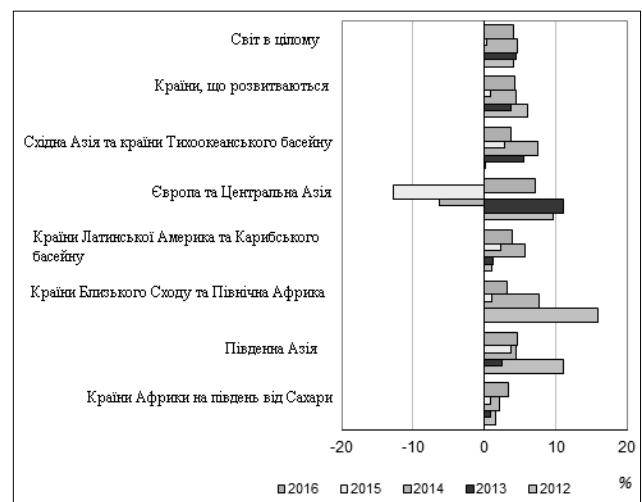


Рис. 4. Зміни обсягів грошових переказів у світі за 2012–2016 рр., % [6]

Значне зміцнення економіки США стало стимулом для збільшення обсягів грошових переказів, що відправляються з країни. З ростом будівництва та зайнятості у сфері послуг, включаючи готельний і ресторанний сектори, зросли обсяги грошових переказів у Мексику, Сальвадор, Гватемалу, Гондурас і Нікарагуа. Навпаки, слабке економічне зростання в країнах Єврозони перешкоджало зростанню обсягів грошових переказів із цього регіону. Грошові перекази до деяких країн Латинської Америки скоротились за рахунок впливу економічного спаду та високого безробіття в Іспанії, де проживає значна частина міжнародних мігрантів із Латинської Америки.

Зниження цін на нафту не привело до зниження грошових переказів із країн Близького Сходу в Індію, Бангладеш, Непал, Пакистан, у країни Північної Африки, однак при збереженні низьких цін на нафту протягом декількох років обсяги грошових переказів із регіону можуть скоротитися.

Зміцнення долара США справляє помітний вплив на вартісну оцінку грошових переказів. Так, обсяг грошових переказів із країн Євро-

пейського Союзу в Марокко, розрахований в євро, у січні 2015 р. збільшився порівняно з листопадом 2014 р. на 9,6%, а перерахований в долари США – знизився на 2,3%.

Мігранти, які проживають в Європі, за 2014 р. надіслали додому 109,4 млрд. дол. США у вигляді грошових переказів. Причому лідером з отримання грошових переказів є Україна – 7 587 млн. дол. США, на другому місці – Польща, до якої переказали 7 466 млн. дол. США, на третьому – Нігерія із 7 412 млн. дол. США [7].

Висновки. Для сучасної міграційної ситуації у світі характерно формування взаємозалежності між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, коли перші надають другим робочі місця і можливість заробітку у своїх країнах, а другі служать постачальником робочої сили, якої потребують розвинені країни. Істотний вплив на потоки міжнародної міграції та грошових переказів надавали такі фактори:

– нерівномірне відновлення економічного зростання в розвинених країнах;

– зниження цін на нафту та зміцнення долара по відношенню до деяких національних валют;

– посилення імміграційного контролю в країнах, з яких відправляються значні обсяги грошових переказів мігрантів;

– конфлікти, що призвели до формування потоків вимушеної міграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародна організація з міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/ua/my_page/Conventions.aspx.
2. Солодько А., Фітисова А. Міграційна криза в ЄС: статистика та аналіз політики / А. Солодько, А. Фітисова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cedos.org.ua/uk/migration/mihratsiina-kryza-v-yes-statystyka-ta-analiz-polityky>.
3. General Survey concerning the migrant workers instruments / International Labour Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/global/standards/WCMS_453917/lang-en/index.htm.
4. ILO Global estimates of migrant workers and migrant domestic workers: results and methodology / International Labour Office – Geneva: ILO, 2015. – 118 с.
5. International Migration Outlook 2015 / OECD annual publication [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/international-migration-outlook-2015/summary/russian_1f1015d0-ru#page1.
6. Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook / Migration and Development Brief 23, The World Bank. – October 6, 2014. – P. 27.
7. Migration and Remittances Team, Development Prospects Group. Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook / Migration and Development Brief, The World Bank. – 24. April 13, 2015. – P. 4–20.

УДК 658.012.2

Федоронько Н.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних
економічних відносин і міжнародної інформації
Тернопільського національного економічного університету

Гнатюк І.Ю.
студентка
Тернопільського національного економічного університету

ВИКОРИСТАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

USING FUNCTIONAL COST ANALYSIS TO IMPROVE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти застосування функціонально-вартісного аналізу для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Систематизовано методичні аспекти здійснення функціонально-вартісного аналізу підсистем управління, визначено основні елементи та етапи методики. Обґрунтовано, що функціонально-вартісний аналіз дає змогу створити оптимальну організаційну структуру, уникнути дублювання функцій, знизити витрати на реалізацію та підвищити якість і прозорість процесів.

Ключові слова: функціонально-вартісний аналіз, модель, метод, продуктивність праці, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты применения функционально-стоимостного анализа для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности. Систематизированы методические аспекты осуществления функционально-стоимостного анализа подсистем управления, определены основные элементы и этапы методики. Обосновано, что функционально-стоимостный анализ позволяет создать оптимальную организационную структуру, избежать дублирования функций, снизить затраты на реализацию и повысить качество и прозрачность процессов.

Ключевые слова: функционально-стоимостный анализ, модель, метод, производительность труда, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The theoretical and practical aspects of functional cost analysis to improve foreign trade. The methodical aspects of the implementation of Value analysis management subsystems, the main elements and stages of the procedure. Proved that the functional-cost analysis to create optimal organizational structure, avoid duplication, reduce costs of implementing and improve the quality and transparency of processes.

Keywords: costing model, method, productivity, competitiveness

Постановка проблеми. У даний час одним із способів підвищення якості продукції та розвитку систем управління промисловим підприємством є застосування функціонально-вартісного аналізу (ФВА). Результати ФВА забезпечують керівників проектів інформацією, яка необхідна їм для обґрунтування та прийняття управлінських рішень [3]. ФВА є одним із методів, який дає змогу вказати на можливі шляхи покращання вартісних показників. Метою створення моделі ФВА в процесі управління проек-

тами є досягнення покращань під час реалізації проектів стосовно показників вартості, трудомісткості та продуктивності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами особливостей проведення ФВА займалася низка вчених. Особлива увага значенню даного виду аналізу в системі методів підвищення якості виробів та ефективності виробництва приділялася в працях економістів Є.А. Грампа, М.Г. Карпуніна, Г.А. Лахтіна, Б.І. Майданчика, Н.К. Мойсеева, А.В. Прокураєва, Т.А. Рибникова, Ю.М. Соболева, О.Г. Туровця, А.Д. Шеремета. Існують різні думки щодо ефективності застосування ФВА. Одні економісти вважають ФВА простим методом для застосування його в практичній діяльності, інші – складним як в методичному плані, так і в області технології застосування ФВА. Мета статті полягає у дослідженні проблем використання ФВА для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі відзначають взаємозв'язок стратегії маркетингу і стратегії ФВА, яка розвиває стратегію маркетингу, тому що є ефективним методом дослідження техніко-економічних характеристик товарів та їх функціональних можливостей.

Під функціонально-вартісним аналізом розуміють метод комплексного системного дослідження вартості і характеристик продукції, включаючи функції та ресурси, задіяні у виробництві, діяльність із продажу, доставці, технічній підтримці, наданню послуг, а також щодо забезпечення якості. Даний метод направлений на оптимізацію співвідношення між якістю, корисністю функцій об'єкта і витратами на їх реалізацію на всіх етапах його життєвого циклу.

Цілі використання функціонально-вартісного аналізу на підприємстві можуть розрізнятися залежно від об'єкта дослідження. Якщо об'єктом дослідження буде виступати підрозділ

підприємства, наприклад відділ маркетингу, то мета дослідження буде полягати в досягненні покращань у роботі відділу за показниками вартості, трудомісткості та продуктивності. Якщо в якості об'єкта дослідження розглядати якість продукції підприємства, то цілями ФВА будуть: на стадіях науково-дослідної роботи та дослідно-конструкторських розробок – попередження виникнення зайвих витрат; на стадіях виробництва та експлуатації об'єкта – скорочення або виключення невикористаних витрат і витрат. Кінцевою метою ФВА є пошук найбільш економічних із точки зору споживача і виробника варіантів того чи іншого практичного рішення [1, с. 5].

Перевагою ФВА є наявність достатньо простих розрахункових і графічних методів, що дають змогу дати оцінку виявлених причинно-наслідкових зв'язків. Це ще раз підкреслює, що ФВА – ефективний метод дослідження технічних, виробничих, економічних систем, ефективний засіб прискорення впровадження нової продукції, підвищення якості продукції, оптимізації співвідношень між споживчою вартістю об'єкта і витратами на його розробку.

Дослідник Ю.М. Соболев створював метод елементарного опрацювання конструкції, в американській електротехнічній фірмі «Дженерал електрик» схожі дослідження проводив інженер Л. Майлз, який прийшов до висновку, що зниження витрат виробництва треба починати з аналізу властивостей виробу і технічних функцій складових його частин. У центр уваги ставилося питання, наскільки виправдані витрати з урахуванням отриманих властивостей товару, що задовольняють ті чи інші запити і потреби. Для одержання відповідних властивостей товару необхідні визначені витрати, тому важливі пропорції між корисністю окремих властивостей і понесених витрат.

Основна відмінність методу Ю.М. Соболева від методу Л. Майлза полягала в тому, що перший був спрямований на пошук більш економічних способів виготовлення виробу переважно в межах існуючого конструкторського рішення, у той час як Л. Майлз і його послідовники в основу поклали функцію, розглядаючи вихідну конструкцію лише як один із можливих варіантів виконання виробом свого призначення. Перші спроби застосування ФВА показали його виключно ефективність – зниження прямих витрат на 10–30%. За оцінками американських спеціалістів, кожен долар, витрачений на впровадження ФВА, приносить 10 доларів прибутку [3, с. 6].

Думки різних авторів, які висвітлюють у своїх працях методологію проведення ФВА, свідчать, що:

1) відсутня єдина методика ФВА, придатна всім об'єктам дослідження;

2) перш ніж ухвалити рішення про застосування ФВА, необхідно проаналізувати.

Проте в даному методі існують як переваги, так і недоліки. Серед переваг:

1) точне знання вартості продукції дає змогу приймати правильні стратегічні рішення (оптимальне поєднання продуктів, призначення цін на продукцію, вкладення коштів у науково-дослідні роботи, а також вибір між можливостями виготовляти або купувати самостійно);

2) якісна реалізація управлінських функцій (підвищення ефективності дорогих операцій);

3) сприяє виявленню та скороченню обсягів операцій, не підвищуючи цінність продукції.

Щодо недоліків даного методу, то:

1) етап збору даних про джерела витрат по функціях часто недооцінюється;

2) для якісної реалізації методу потрібні спеціальні програмні засоби;

3) зміни, які вносяться до моделі, не відповідають швидкості організаційних змін;

4) реалізація розглядається як умова фінансового менеджменту.

На сучасному етапі розвитку підприємств застосування ФВА не втратило своєї актуальності. Більш того, увага до даного методу значно підсилася. Якщо раніше цей вид аналізу використовувався при проектуванні окремих виробів, що є складними за технічною структурою і повинен був «спростити» її, то починаючи з 90-х років він покликаний вирішувати децю інші, більш перспективні завдання. Серед них найголовнішими є такі: підвищення конкурентоспроможності продукції; вдосконалення якості об'єкта в цілому або його окремих частин; зниження витрат на виробництво (матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість); підвищення продуктивності праці; заміна дефіцитних, імпортованих матеріалів і комплектуючих виробів; збільшення обсягу випуску продукції без додаткових капітальних вкладень; попередження, скорочення та усунення браку; ліквідація «вузьких місць» у виробництві; зниження експлуатаційних і транспортних витрат; підвищення екологічності виробництва; розробка нових або вдосконалення існуючих конструкцій, технологічних процесів, систем організації праці та управління виробництвом тощо [4, с. 376].

За тривалий час свого розвитку ФВА пройшов своєрідну модифікацію від простого конструкторського прийому до ефективного методу зниження собівартості в системі управління виробництвом. Так, на думку С.В. Оборської та З.С. Шершньової, «функціонально-вартісний аналіз (ФВА) можна розглядати як «наскрізний метод» управління витратами на всіх ієрархічних рівнях управління. Такий підхід дає змогу звести до мінімуму непотрібні витрати на вдосконалення окремих об'єктів (підрозділів, відділів, робочих місць тощо), які виконують непотрібні функції (що застаріли за формою та змістом), або на допоміжні роботи, що не мають істотного значення...» [5].

В основі застосування методу ФВА лежать розробка й застосування на практиці ФВА-моделей. Мета створення ФВА-моделей для вдосконалення діяльності підприємств – досягти

покращань у роботі підприємств за показниками вартості, трудомісткості та продуктивності. Проведення розрахунків за ФВА-моделлю дає змогу отримати великий обсяг ФВА-інформації для прийняття рішення. При цьому дана інформація, особливо взаємозв'язок окремих її елементів, для осіб, які приймають рішення, є, як правило, неочікуваною. Отримана інформація дає змогу обґрунтовувати і приймати рішення в процесі застосування таких методів удосконалення фінансово-господарської діяльності підприємства, як:

- «точно у строк» (Just-in-time, JIT) та KANBAN;
- глобальне управління якістю (Total Quality Management, TQM);
- безперервне покращання (Kaizen);
- реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering, BPR).

Як правило, ФВА-інформація надається у вигляді системи вартісних та часових показників, трудомісткості й трудовитрат, а також відносних показників, що характеризують ефективність діяльності центрів відповідальності на підприємстві.

Метод ФВА не є кон'юнктурним, тому його застосування на практиці дасть помітні зрушення в економіці та гармонізації суспільства. В останні роки актуальною темою є енергозбереження та використання нових джерел енергії. Суть не в тому, що немає цікавих пропозицій, а в розірваності усього процесу, тут потрібен комплексний підхід, а метод ФВА допоможе розкрити всі тонкощі проблеми.

Щоб випускати конкурентоздатну продукцію, потрібно знижувати її собівартість. Якщо державні підприємства та відкриті акціонерні товариства ще не готові вкладати гроші у функціональний аналіз, то для приватних підприємств настала така пора, бо втративши час для розвитку, можна втратити ринки збуту продукції. Приватні підприємства, де є для цього умови та потенціал, можуть створювати підрозділи ФВА. Акумулювавши творчий досвід, ці підрозділи зможуть вирішувати проблеми розвитку багатьох підприємств і приносити засновникам прибуток.

Структури для розвитку методу ФВА в Україні не існує, але її можна створити як лабораторії ФВА у вищих навчальних закла-

дах в індустріальних центрах, де є відповідний творчий потенціал. На стадії становлення фінансувати лабораторії потрібно з бюджету, поступово переводячи їхню діяльність на самофінансування. У таких лабораторіях зможуть набувати досвід студенти, які в майбутньому будуть працювати на підприємствах і поширювати метод та здійснювати інтелектуальну революцію.

Висновки. Таким чином, ФВА як особливий вид аналізу на сучасному етапі свого розвитку став дієвим інструментом реалізації оперативних та стратегічних управлінських рішень. Він набув ролі своєрідного методу, який дає змогу здійснити правильний вибір серед множини альтернативних варіантів. Головне завдання аналізу також стало більш розширеним. Запровадження методів управління витратами, широке використання досягнень науково-технічного прогресу стали конкурентними засобами для ФВА при управлінні собівартістю продукції, тому його застосування набуло перспективних напрямів. Відтепер ФВА можливо використовувати в будь-яких сферах національної економіки, де необхідно досягти мінімізації витрат на виробництво чи здійснення певного виду економічної діяльності. Резерви економії ресурсів, які виявляються в результаті проведення ФВА, стають дієвими способами вдосконалення управління виробничим процесом, створюючи перспективні напрями розвитку підприємства в конкурентному середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордашнікова О.Ю. Функціонально-вартісний аналіз якості продукції та управління маркетингом на підприємстві / О.Ю. Гордашнікова. – М. : Альфа-Прес, 2006. – 88 с.
2. Организация ФСА на предприятии / Л.П. Горлова, Е.П. Крыжановская, В.В. Муравская [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 128 с.
3. Справочник по функционально-стоимостному анализу / А.П. Ковалев, Н.К. Моисеева, В.В. Сысун [и др.]; под ред. М.Г. Карпунина, Б.И. Майданчика. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 431 с.
4. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз : [підруч. для студ. екон. спец. ВНЗ] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник ; за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця ; 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua>.

УДК 339.56

Федоронько Н.І.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
і міжнародної інформації
Тернопільського національного економічного університету*

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ТА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

ANALIZ EFEKTIVNOSTI EKSPORTNIH TA IMPORTNIH OPERATSIY

АНОТАЦІЯ

У статті сформовано методологічні основи дослідження ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Запропоновано показники для проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, використання яких здійснить формування достовірного та оперативного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі зовнішньоекономічної діяльності

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, ефективність експорту, ефективність імпорту, абсолютні та відносні показники.

АННОТАЦИЯ

В статье сформированы методологические основы исследования эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий. Предложены показатели для проведения анализа внешнеэкономической деятельности предприятия, использование которых осуществит формирование достоверного и оперативного информационного обеспечения принятия управленческих решений в системе внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, эффективность внешнеэкономической деятельности, эффективность экспорта, эффективность импорта, абсолютные и относительные показатели.

ANNOTATION

We formed methodological basis of studies of the effectiveness of foreign economic activity. The indexes for the analysis of international business activity, the use of which will make the formation of a reliable and operational information support of decision-making in the system of foreign economic activity

Keywords: foreign trade, the effectiveness of foreign trade, export efficiency, effectiveness imports, absolute and relative performance.

Постановка проблеми. Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату. На стадії планування виходу на зовнішні ринки визначення рівня ефективності зумовлює ступінь зацікавленості виходу підприємства на конкретні ринки щодо закупівлі або продажу певних товарів (послуг). На стадії безпосереднього ведення зовнішньоекономічної діяльності показники її ефективності дають змогу визначати негативні тенденції, які слугують індикатором для прийняття певних управлінських рішень щодо необхідності усунення негативних факторів, а в разі неможливості їх усунення – відмови від такої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності зовніш-

ньоекономічної діяльності підприємств завжди були центром уваги вчених. В Україні зазначеними проблемами займаються такі дослідники, як А. Вічевич, А. Андрійчук, І. Багрова, О. Максимець, Ф. Зинов'єв, Ю. Макогон, Л. Кадуріна, Ф. Бутинець та ін. Проте, проаналізувавши праці вчених можна стверджувати про існування розбіжностей думок як щодо процесу аналітичного дослідження, так і щодо методології узагальнення отриманих результатів.

Мета статті полягає у виявленні основних шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність ЗЕД. Так, А.М. Вічевич і О.В. Максимець вважають, що до показників ефективності належать: валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій; ефективність експорту/імпорту [3].

О.П. Гребельник ділить показники ефективності діяльності на дві великі групи. До першої групи дослідник зараховує показники, що характеризують абсолютну величину економічного ефекту і визначаються як різниця між результатом та витратами, а також порівняльні показники ефективності, які визначаються як відношення результату до витрат щодо варіанта зовнішньоекономічних контрактів. До другої групи входять показники, що характеризують доцільність участі підприємства в зовнішньоекономічних зв'язках підприємств: показники локальної ефективності, які розраховуються з використанням чинних внутрішніх цін; показники загальноекономічної ефективності, які розраховуються на підставі розрахункових цін [4].

Незважаючи на відмінності в поглядах щодо класифікації системи показників, більшість авторів дотримуються думки, що ефективність ЗЕД потрібно аналізувати окремо за напрямками такої діяльності, а потім визначати загальний ефект.

Узагальнення сучасних поглядів щодо аналізу ефективності ЗЕД дало змогу розробити структурно-логічну схему визначення відповід-

них чинників, яка включає в себе три групи показників ефективності, а саме:

- показники ефективності експорту;
- показники ефективності імпорту;
- показники ефективності ЗЕД.

Для визначення ефективності експортної діяльності підприємства необхідно знати його валютну ефективність.

Показник валютної ефективності експорту ($E_{e.e}$) насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс. Він розраховується як відношення суми добутків валютної ціни i -го експортного товару ($ЦВЕ_i$) й обсягу експорту i -го товару (KE_i) до суми добутків витрат на виробництво та реалізацію одиниці i -го товару (BE_i) і обсягу експорту i -го товару (KE_i):

$$E_{e.e} = \frac{\sum_{i=1}^n ЦВЕ_i \times KE_i}{\sum_{i=1}^n BE_i \times KE_i}, \quad (1)$$

Слід зазначити, що сам по собі показник не свідчить про ефективність чи неефективність експорту і потребує порівняння одержаних значень із певною базою. Такою базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності експорту перевищує значення зворотного курсу (долар поділено на гривню) обміну валюти, то ця діяльність вважається ефективною.

Показник «ефективність експорту» (E_e) (в економічній літературі також називається «ефективність експорту бюджетна») визначається шляхом відношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_e$), до вартості експорту у внутрішніх цінах ($В_{e.в.ц.}$):

$$E_e = ЧВ_e / В_{e.в.ц.}, \quad (2)$$

Чиста виручка визначається шляхом віднімання від експортної виручки витрат, пов'язаних із митним оформленням, та додаткових витрат, яких зазнає експортер (витрати на оплату ліцензії, комісійні посередників, транспортні, складські тощо).

Позитивним вважається значення показника більше за одиницю і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж усередині країни.

Показник економічного ефекту експорту ($E_{e.e}$) розраховується шляхом віднімання від чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_e$), суми повних витрат підприємства на експорт продукції ($ПВ_e$):

$$E_{e.e} = ЧВ_e - ПВ_e, \quad (3)$$

За своєю сутністю цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність.

Із метою визначення динаміки ефективності реалізації товарів у звітному періоді вищена-

ведені показники ефективності експорту слід порівняти з аналогічними показниками за минулий період.

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства пропонуємо розраховувати три показники економічної ефективності.

1. Показник ($E_{ef.e.1}$) визначається діленням суми чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_e$), на суму повних витрат підприємства на експорт продукції ($ПВ_e$):

$$E_{ef.e.1} = ЧВ_e / ПВ_e, \quad (4)$$

Він демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню. Припустимо є його значення, що перевищує 1.

2. Показник ($E_{ef.e.2}$) свідчить про прибутковість реалізації продукції на внутрішньому ринку і визначається як співвідношення вартості експорту у внутрішніх цінах ($В_{e.в.ц.}$) та виробничої собівартості експортних товарів ($СВ_e$):

$$E_{ef.e.2} = В_{e.в.ц.} / СВ_e, \quad (5)$$

Експорт відповідних товарів вигідний для підприємства за умови, що $E_{ef.e.1} > 1$, а також коли дохідність реалізації експортної продукції на зовнішньому ринку перевищує прибутковість реалізації цієї ж продукції на внутрішньому ринку – $E_{ef.e.1} > E_{ef.e.2}$.

3. Показник ($E_{ef.e.3}$) слугує для визначення ефективності використання виробничих фондів під час експорту та розраховується як добуток коефіцієнта експортного чистого прибутку та коефіцієнта оборотності активів:

$$E_{ef.e.3} = \frac{ЧВ_e - ПВ_e}{ЧВ_e} \times 100\% \times \frac{ЧВ_e}{A_e}, \quad (6)$$

Даний показник свідчить про рівень ефективності використання активів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить прибуток від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал. Таким чином, чим більші обидві частини формули, тим більше значення показника і вигідніший експорт цих товарів.

Аналізуючи ефективність імпорتنих операцій, спочатку треба знати його валютну ефективність. Показник валютної ефективності імпорту ($E_{e.i}$) розраховується як відношення суми добутків ціни i -го товару на внутрішньому ринку ($ЦПВ_i$) і обсягу імпорту i -го товару ($КІ_i$) до суми добутків валютної ціни i -го товару ($Ц_i$) і обсягу імпорту i -го товару ($КІ_i$):

$$E_{e.i} = \frac{\sum_{i=1}^n ЦПВ_i \times КІ_i}{\sum_{i=1}^n Ц_i \times КІ_i}, \quad (7)$$

Як і для показника валютної ефективності експорту базою порівняння, як правило, слугує валютний курс. Проте порівняння виконується

зі значенням курсу за прямим котируванням, а не за зворотним.

Показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту ($E_{ef.i}$) розраховується діленням вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку ($VI_{e.p.}$) на витрати на придбання імпортової продукції (Vi):

$$E_{ef.i} = VI_{e.p.} / Vi, \quad (8)$$

Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективніша імпортна діяльність для підприємства.

За аналогією до показника економічного ефекту експорту показник економічного ефекту імпорту ($E_{e.i}$) розраховується шляхом віднімання від вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку ($VI_{e.p.}$) витрат на її придбання (Vi):

$$E_{e.i} = VI_{e.p.} - Vi, \quad (9)$$

Отже, чим більше його значення, тим більше підприємство отримує прибутку, а його імпортна діяльність – ефективніша.

Визначення показника економічного ефекту імпорту дає можливість розрахувати показник рентабельності імпорту (P_i) діленням його на суму витрат на придбання імпортової продукції:

$$P_i = E_{e.i} / Vi, \quad (10)$$

Він показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.

Найпоширеніша мета імпортової діяльності підприємств – це необхідність залучення іноземних товарів у власному виробництві. Саме тому визначення економічної ефективності імпортової діяльності підприємства передбачає застосування показників ефективності імпорту товарів виробничого призначення для власної виробничої діяльності.

У сучасній науковій літературі при визначенні ефективності імпорту товарів виробничого призначення основну увагу приділяють ефективності від залучення у виробництво імпортного устаткування та обладнання. Така ефективність може бути визначена двома способами.

Перший спосіб ґрунтується на моделі порівняльної економічної ефективності ($E_{ef.i.1}$) та полягає в розрахунку співвідношення економічного ефекту від придбання й використання альтернативного варіанта устаткування вітчизняного виробництва (E_A) та економічного ефекту від придбання й використання імпортного обладнання (E_I):

$$E_{ef.i.1} = E_A / E_I, \quad (11)$$

Необхідною умовою ефективного імпорту в цьому випадку є $E_{ef.i.1} > 1$. Економічний зміст даного показника в тому, що він показує, у скільки разів імпортна продукція (товар) ефективніша за продукцію, що може бути альтернативною імпортній.

Особливістю такого підходу є те, що показники економічного ефекту E_I і E_A за імпортним та альтернативним варіантами розраховуються на основі двох витратних складових, які в сумі відображають так звану ціну споживання товару: по-перше, це ціна придбання товару (ціна контракту, митні платежі – для імпор-

ного товару, транспорт, страховка, оплата послуг посередників та ін.), по-друге, експлуатаційні видатки за весь період служби товару (вартість споживаної сировини, матеріалів, вартість палива й енергії, вартість ремонтів і запасних частин, заробітна плата працівників з усіма відрахуваннями та інші аналогічні видатки, пов'язані з експлуатацією).

Різниця між показниками ефекту E_A та E_I показує, який додатковий прибуток матиме імпортер, якщо придбає імпортну продукцію замість альтернативної.

Другий спосіб визначення ефективності імпорту виробничого обладнання, крім витрат, урахує також результатні показники й полягає в розрахунку показника ($E_{ef.i.2}$), що визначається як співвідношення обсягу продукції, що випускається протягом певного періоду на даному устаткуванні (ОП), та купівельною ціною імпортного обладнання ($Ц_{куп.i}$):

$$E_{ef.i.2} = ОП / Ц_{куп.i}, \quad (12)$$

Показник характеризує фондовіддачу й визначає вартість продукції, яка випускається на даному устаткуванні, на 1 грн. витрат щодо його придбання. Значення цього показника також необхідно порівнювати зі значеннями аналогічних показників ефективності використання обладнання вітчизняного виробництва або іншого обладнання іноземного виробництва. Ефективніший той варіант, що має більше значення показника фондовіддачі.

Якщо підприємство одночасно виконує експортні та імпортні операції, виникає необхідність аналізу ефективності його ЗЕД у цілому. Такий аналіз можна здійснити за допомогою показника *інтегрального економічного ефекту* (ІЕ), який розраховується додаванням показників економічного ефекту імпорту та експорту і характеризує загальний прибуток від ЗЕД:

$$ІЕ = E_{e.e} + E_{e.i}, \quad (13)$$

Показник ефекту від зовнішньоторговельних операцій ($E_{зто}$) та показник економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій ($E_{ef.зто}$).

Ефект від зовнішньоторговельних операцій визначається як різниця між сумою витрат на виробництво експортної продукції (ВЕ) та сумою витрат на вітчизняне виробництво товарів, що імпортуються (ВІ):

$$E_{зто} = ВЕ - ВІ, \quad (14)$$

Якщо ж витрати на вітчизняне виробництво продукції, яку планують імпортувати, більші, ніж витрати на виробництво експортної продукції, то така зовнішньоторговельна діяльність вигідна.

Показник економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій ($E_{ef.зто}$) входить до групи показників рентабельності та розраховується шляхом ділення прибутку від зовнішньоторговельних операцій ($П_{зто}$) на витрати, яких зазнало підприємство під час їх здійснення ($В_{зто}$). Відповідно, збільшення такого показника свідчатиме про підвищення ефективності ЗЕД:

$$E_{ef,zTO} = \Pi_{zTO} / V_{zTO}, \quad (15)$$

Всю систему показників економічної ефективності міжнародної торгівлі поділяють на дві групи:

– абсолютні – різниця між результатами зовнішньоекономічної діяльності та витратами на її здійснення (вартісна оцінка);

– відносні – співвідношення прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства до витрат на її здійснення (відсотки, частки одиниці) [8].

I. Абсолютні показники:

1. Рентабельність фірми в абсолютному виразі ($P_{фав}$):

$$P_{фав} = M_{пзр} - M_{пмр}, \quad (16)$$

де $M_{пзр}$, $M_{пмр}$ – прибуток фірми, відповідно, у звітному та минулому роках.

2. Зростання обсягу продажів фірми (OP_{ϕ}):

$$OP_{\phi} = OP_{зр} - OP_{мр}, \quad (17)$$

де $OP_{зр}$, $OP_{мр}$ – обсяг продажів фірми, відповідно, у звітному та минулому роках.

II. Відносні показники ефективності фірми:

1. Рентабельність продукції фірми у звітному році визначають за двома критеріями:

$$P_{пфзр} = \Pi_{фзр} / \Pi_{фмр}, \quad (18)$$

$$P_{фзр} = \Pi_{фзр} / OP_{фзр}. \quad (19)$$

2. Рентабельність фірми у звітному році:

$$P_{фзр} = \Pi_{фзр} / A, \quad (20)$$

де A – активи фірми в звітному році (основний + оборотний капітал).

1. Середня норма рентабельності фірми:

$$PCH = \frac{(\Pi_1 + \Pi_2 + \dots + \Pi_n)}{(A_1 + A_2 + \dots + A_n)}, \quad (21)$$

де Π – чистий прибуток за відповідний період часу; A – балансова вартість активів фірми за винятком амортизації на кінець року, що розглядається; n – кількість років.

Висновки. У результаті дослідження узагальнено методичні підходи до оцінки показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності, які показали, що в науковій літературі та в практиці управління зовнішньоекономічною діяльністю не існує єдиного методу їх визначення, що не сприяє формуванню достовірного та оперативного інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у системі

зовнішньоекономічної діяльності. Для подолання цього недоліку насамперед розрахунок показників ефективності ЗЕД повинен базуватися на таких методичних положеннях:

1) усебічний облік усіх складових елементів витрат та результатів ЗЕД у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

2) зведення витрат і результатів для зіставлення до однакових кількісних одиниць виміру та виключення дублювання даних;

3) дисконтування різних за терміном витрат, доходів та результатів ЗЕД;

4) зіставлення даних поточного періоду з даними базового періоду для оцінювання поточного стану зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання пропозицій щодо поліпшення ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей, В.М. Пархоменко ; за ред. Ф.Ф. Бутиця ; 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2001. – 544 с.
2. Вакульчик О.М. Визначення зон економічних ризиків на основі аналізу показників економічної безпеки підприємства / О.М. Вакульчик, Д.П. Дубицький // Економіст. – 2009. – № 8. – С. 40–43.
3. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів : Афіна, 2004. – 140 с.
4. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : [підручник] / О.П. Гребельник ; 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посіб.] / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [навч. посіб.] / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. – К. : Освіта України, 2012. – 300 с.
7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб.] / За ред. О.В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
8. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

СЕКЦІЯ 3

УДК 339.172(477)

Агапова М.В.
аспірант

Вінницького національного аграрного університету

МАЙБУТНЄ АГРАРНОЇ БІРЖИ В УКРАЇНІ

FUTURE AGRARIAN EXCHANGE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються економічна сутність та основні завдання аграрної біржі, нормативно-правова база, яка регулює її роботу, досліджено роль та місце аграрного фондового ринку в сучасній аграрній політиці держави, викладено результати дослідження ринку щодо кількості та вартості укладених угод, структура біржового товарообігу, а також розглянуто перспективи функціонування аграрної біржі у майбутньому.

Ключові слова: аграрна біржа, торгівля, товарна біржа, операції, сільськогосподарська продукція, нормативна база, форвардна угода, деривативи, державне регулювання, біржова діяльність, електронна торгівля.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается экономическая сущность и основные задачи аграрной биржи, нормативно-правовая база, которая регулирует ее работу, исследована роль и место аграрного фондового рынка в современной аграрной политике государства, изложены результаты исследования рынка по количеству и стоимости заключенных сделок, структура биржевого товарооборота, а также рассмотрены перспективы функционирования аграрной биржи в будущем.

Ключевые слова: аграрная биржа, торговля, товарная биржа, операции, сельскохозяйственная продукция, нормативная база, форвардная сделка, деривативы, государственное регулирование, биржевая деятельность, электронная торговля.

ANNOTATION

In the article the economic essence and main tasks of agricultural exchanges, regulatory and legal framework that regulates its work, investigated the role and place of the agricultural stock market in modern agricultural policy of the state, the findings of market research on the number and value of transactions, the structure of exchange turnover, and also discussed the prospects of the agricultural exchange in the future.

Keywords: agricultural exchange, trade, commodity exchange, operations, agricultural products, regulatory framework, forwards, derivatives, government regulation, exchange activities, e-commerce.

Постановка проблеми. В умовах нестійкого зовнішнього середовища, інтеграції до глобального економічного простору, посилення процесів глобалізації аграрний сектор та формування його дієвої інфраструктури є пріоритетним напрямом розвитку економіки України.

Ресурсний потенціал України щодо формування пропозиції високоякісної сільгосппродукції дає підстави стверджувати про її важливість на світовому ринку. Потенційні можливості вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції суттєво перевищують потреби внутрішнього ринку, що може сприяти розви-

тку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір.

Розвиток національного ринку, який складається із сукупності регіональних, вимагає критеріального підходу щодо можливостей кожного регіону у виробництві та визначення напрямів подальшого розвитку і підвищення ефективності роботи. Адже виробництво сільгосппродукції – це не лише гарантування продовольчої безпеки країни, а й джерело надходження валюти від експорту, що гарантуватиме позитивний ВВП України за рахунок масштабності експортного потенціалу.

Ефективне функціонуванням аграрного сектору економіки пов'язано не лише високим рівнем виробництва сільськогосподарської продукції, а й налагодженою системою її реалізації та поповнення державних резервів.

Посприяяти вітчизняним товаровиробникам вийти на зовнішній ринок, вирішити проблеми зі збутом сільгосппродукції, вирішити питання захисту їх економічних прав можна лише за умови ефективного функціонування розвиненої інфраструктури Українського аграрного ринку. Аграрна біржа – один із головних його елементів. Тому з діяльністю аграрних бірж пов'язані структурні зрушення у системі збуту сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання біржової діяльності висвітлено у наукових дослідженнях багатьох зарубіжних учених, зокрема, таких як: В. Бансал, Дж. Віллей, Н. Кальдор, Дж. М. Кейнс, Дж. Маршалл, Г. Резго, Дж. Хікс, О. Штілліх та ін. У їх працях закладено фундаментальні основи біржової торгівлі.

Теоретичним і практичним аспектам становлення і розвитку вітчизняного біржового аграрного ринку присвятили свої праці вчені: В.П. Горьовий, Б.В. Губський, Б.П. Дмитрук, Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль, Б.Л. Беренштейн, О.В. Лактіонов, Г.Ю. Міщук, О.С. Мограб, М.О. Солодкий, О.М. Сохацька, Г.О. Шевченко, В.С. Шебанін, А.О. Шевченко та ін. При проведенні даного дослідження використовувалися праці: О.В. Вілінської, О.М. Мас-

лака, Л.О. Панькової, М.Ю. Покальчука, Ю.Б. Чаплінського, А.О. Томусяка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на низку досліджень у даному напрямі, нині залишається низка невирішених проблем формування та ефективного функціонування вітчизняної аграрної біржі.

Якщо говорити в цілому, то товарні біржі не посіли належного місця в економіці України та потребують розробки пропозицій щодо комплексного вирішення проблем, які постали в даному напрямі, в тому числі і перед біржовим аграрним ринком у реальних умовах сьогодення, зумовлюють його функціонування та мають вирішальний вплив на його майбутній розвиток.

Мета дослідження – характеристика та особливості функціонування аграрної біржі, дослідження діяльності на сучасному етапі, аналіз проблемних питань, вирішення яких в майбутньому забезпечить ефективність та сталий розвиток вітчизняної аграрної біржі й гарантуватимуть продовольчу безпеку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті реалій сьогодення серед основних завдань, що стоять перед державою, є реалізація засад Державної аграрної політики, як невід'ємної складової національної політики України, що базується на національних пріоритетах і враховує необхідність інтеграції України до Європейського Союзу та світового економічного простору.

Державна аграрна політика – це комплексна система стратегічних і тактичних принципів та заходів у сфері аграрних відносин, спрямованих на забезпечення продовольчої безпеки держави, сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки України, сталого розвитку сільгосптериторій [9, с. 6]. Вона визначається у Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18.10.2005 № 2982-IV [3].

В організації аграрного ринку важливу роль відіграють інститути ринкової інфраструктури. Основне їх завдання – формувати попит та ціну на сільгосппродукцію. Серед таких одиниць інфраструктури – аграрні біржі, аукціони, торгові доми, роздрібні та оптові ринки тощо [15].

Діяльність аграрних бірж в Україні не регулюється спеціальним нормативно-правовим актом. Аграрна біржа створена на підставі закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 № 1877-IV [1] та функціонує згідно із законами України «Про товарну біржу» від 10.12.1991 № 1956-XII [4], «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII [2], Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» [1].

Тлумачення поняття «аграрна біржа» запропонувала Л.О. Панькова, зазначаючи, що

аграрна біржа є непідприємницьким товариством, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу і посередницьку діяльність та створює умови для укладення біржових договорів щодо сільськогосподарської продукції, продуктів її переробки і товарів, що забезпечують аграрне товаровиробництво, товарних деривативів, базовими активами яких є сільгосппродукція [14, с. 4].

Аграрна біржа – це специфічний інститут, що у визначеному законом порядку бере участь на організованому ринку сільськогосподарської продукції [15].

Українська Аграрна біржа створена у 2005 році. Це єдина державна товарна біржа в Україні, яка забезпечує рівні умови для всіх учасників біржової торгівлі, сприяє розвитку ринку товарних деривативів, базовим активом яких є сільськогосподарська продукція [13].

Біржова торгівля має низку переваг перед традиційними формами договірних відносин на аграрному ринку, проте більшість із них не мають практичного застосування. За офіційною інформацією, на початок 2015 року в Україні було зареєстровано 555 бірж, серед яких універсальних – 104, товарних і товарно-сировинних – 391, агропромислових – 24, інших, у тому числі фондових бірж та їх філій, – 36 [11].

На рисунку 1 показано динаміку кількості бірж Україні на початок 2010–2015 рр.

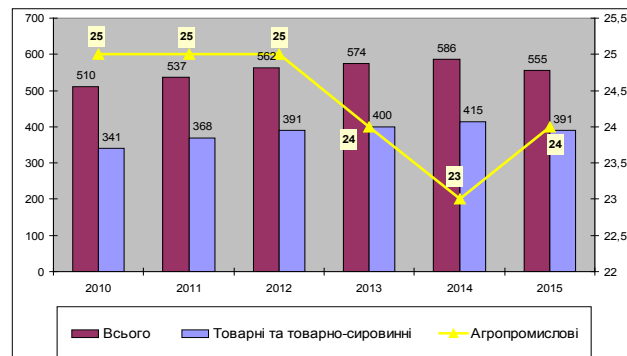


Рис. 1. Динаміка бірж в Україні за період 2010–2015 рр. (на початок року)

Варто зазначити про зменшення загальної кількості бірж (порівняно із 2014 роком). Значне скорочення спостерігається по товарним і товарно-сировинним біржам, кількість яких з 415 на початок 2014 р. зменшилася до 391 на початок 2015-го. Така тенденція пов'язана, перш за все, із тим, що офіційна статистика при проведенні спостереження не враховувала дані тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, що суттєво вплинуло на загальну динаміку.

На рисунку 2 проілюстровано загальну динаміку вартості біржових угод та угод, предметом яких є сільгосппродукція за 2010–2014 рр. [17].

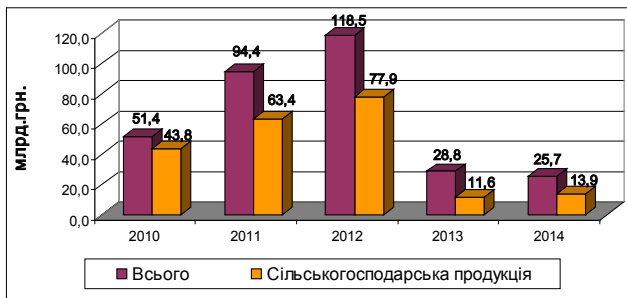


Рис. 2. Загальна динаміка вартості біржових угод та угод, предметом яких є сільгосппродукція за 2010–2014 рр.

Нині, згідно з даними Держкомстату, майже 54% операцій на біржовому ринку складає саме сільгосппродукція. Вартість цих контрактів за 2014 рік склала 13,9 млрд грн – це найвищий показник серед інших груп товарів (без урахування показників тимчасово окупованої території Криму і м. Севастополя та частини зони проведення АТО).

Таким чином, аграрна біржа займає лідуючі позиції з організації торгівлі сільськогосподарськими товарами в Україні. Всеукраїнськими рейтинговими агентствами («Золоті Руки України», «Підприємство року», «Лідер галузі», «Знак якості») її визнано лідером [13].

Аграрна біржа забезпечує [16]:

- суттєве спрощення пошуку постачальників та ринку збуту;
- справедливе (прозоре) ціноутворення на ринкових засадах;
- незалежність брокерів у здійсненні діяльності;
- організацію державних закупівель сільгосппродукції;
- надання спеціалістами відділу торгів консультацій на предмет ринкової кон'юнктури, процедури укладення договорів, вирішення спорів та інших питань, які стосуються біржової торгівлі;
- організацію державних закупівель сільгосппродукції.

Нині аграрна біржа володіє розгалуженою мережею регіональних відділень в кожному регіоні України. В обласних центрах сільгоспвиробники та покупці мають можливість оформляти і підписувати контракти [8].

Важливим кроком аграрної біржі в напрямі розвитку, з огляду на реалії та потреби сьогодення, було запровадження електронної торговельної системи та проведення спотових торгів на внутрішньому ринку. При цьому ціна формується суто на основі їх торгових операцій, тому всі учасники ринку «отримують» найвигоднішу ціну. До того ж сучасна електронна торгова система надає можливість прийняти участь у торгах усім учасникам аграрного ринку.

Варто зазначити, що Аграрна біржа є членом Міжбіржового електронного союзу (МЕС) та партнером бірж Росії, Білорусі, Вірменії та Казахстану, що підтримуватиме розвиток між-

народної торгівлі на території СНД та дасть змогу нарощувати обсяги зовнішньоекономічних операцій.

З початку своєї діяльності аграрна біржа проводить діяльність у напрямі розвитку біржових відносин. Усі заходи спрямовані на:

- розвиток прозорості функціонування національного аграрного ринку;
- підвищення рівня конкуренції;
- налагодження взаємовідносин між суб'єктами ринку;
- створення системи регулювання цін на ринку сільськогосподарської продукції, що включає формування ринкової ціни [7].

Варто зауважити, що нині існує низка факторів, які унеможливають для біржі спроможність повноцінно виконувати дану функцію. Найвизначніший механізм формування врівноваженої ціни на сільгосппродукцію суттєво відрізняється від ринкового. Нині ціни на товарних ринках формуються не за правилами біржової торгівлі [8].

Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» визначені товари, які є об'єктами придбання Аграрного фонду. Зокрема, це: окремі види зернових та олійних культур, продукти їх переробки, м'ясо та субпродукти, сухе молоко, масло вершкове та цукор. Важливим є те, що їх перелік визначається перед початком нового маркетингового року [5].

При визначенні цін на важливі види сільськогосподарських культур та продовольства враховують середньогалузеві нормативні виробничі витрати, мінімальний рівень рентабельності, кон'юнктуру вітчизняного та зовнішнього ринку тощо та розраховуються на підставі методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни, затвердженої відповідною урядовою постановою [12].

Для господарюючих суб'єктів України є обов'язковими укладання та реєстрація угод купівлі-продажу сільськогосподарської продукції і продовольства для державних потреб, погашення податкової заборгованості, а також укладання та реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, що є ключовим важелем у напрямі підтримки біржового вітчизняного ринку.

Нині більшість фахівців визначають торгівлю зерновими ф'ючерсами, одним з перспективних напрямів українського біржового ринку. Це дасть змогу страхувати можливі ризики непрогнозованих коливань цін, особливо під час збирання врожаю. До того ж це полегшить отримання банківського кредиту виробниками зерна під майбутній урожай. Тому виникає потреба відкриття в Україні зернової біржі, що дасть суттєвий поштовх для розвитку аграрного сектору, та сприятиме швидкому відновленню економіки країни.

Висновки. «Аграрна біржа» – це важливий елемент інфраструктури товарного ринку, що створює умови для укладення біржових догово-

рів, як для юридичних так і для фізичних осіб. Предметом укладених угод є сільськогосподарська продукція, продуктів її переробки і товарів, а також товарних деривативів, базовими активами яких є продукція АПК.

Торговельні операції на аграрній біржі дають змогу:

- сформуванню реальної ринкової ціни на сільськогосподарську продукцію, що робить роботу українських аграріїв більш захищеною та прогнозованою;
- здійснювати торговельні операції на міжнародному рівні;
- створювати нові інструменти торгівлі;
- покращувати та підвищувати ефективність роботи учасників бірж-партнерів.

Нині учасники ринку вирішують укладати біржові угоди саме на торговельному майданчику Аграрній біржі.

Незважаючи на низку проблемних питань, негативних факторів як внутрішнього та зовнішнього характеру, аграрна біржа працює у напрямі покращення ситуації на вітчизняному ринку сільськогосподарської продукції. За підсумками 2014 року, сільськогосподарський сектор – єдиний сектор економіки, який продовжує зростання. З огляду на це, біржова торгівля в даному секторі має всі шанси стати індикативом економічної активності в країні у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про державну підтримку сільськогосподарства України» № 1877-IV від 24.06.2004 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2004. – № 49. – Ст. 527.
2. Закон України «Про господарські товариства» № 1576-XII від 19.09.1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 1991. – № 49. – Ст. 682.
3. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року України» [Електронний ресурс] : Закон України від 18.10.2005 р. № 2982-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про товарну біржу» № 1956-XII від 10.12.1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 1992. – № 10. – Ст. 139.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2013–2014 роках» № 181 від 04.03.2013 – Урядовий кур'єр. – 2013. – № 61.
6. Постанова КМУ «Деякі питання укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів» № 1254 від 13 грудня 2010 р. (Постанова втратила чинність на підставі Постанови КМ N 1079 (1079-2012-п) від 31.10.2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1254-2010-p>.
7. Аграрна біржа – лідер з організації біржової торгівлі на ринку сільськогосподарської продукції в Україні [Електронний ресурс] // матеріали офіційного сайту Аграрної біржі. – Режим доступу : <http://agrex.gov.ua/agrarna-birzha-lider-z-organizatsiyi-birzhovoyi-torgivli-na-rinku-silskogospodarskoyi-produktsiyi-v-ukrayini/>.
8. Аграрна біржа: Олександр Марюхніч: «Ми можемо сформувати нову якісну біржову модель, спочатку для аграрного товарного ринку, а в майбутньому і для інших» [Електронний ресурс] // Інтернет-видання Київська міська газета «Хрещатик». – 2011. – № 183(4008). – Режим доступу : <http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/4008/art/1323373564.html>.
9. Білінська О.В. Правові засади державної аграрної політики України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.06 / О.В. Білінська. – Х., 2013. – 20 с.
10. «Знову наступаємо на ті самі граблі» – відкритий лист Європейської Бізнес Асоціації (03.10.2013) [Електронний ресурс] // матеріали офіційного сайту «Інформаційна компанія «ПроАгро». – Режим доступу : <http://www.proagro.com.ua/news/anons/4081434.html?t=5>.
11. Кількість бірж (на початок 1992–2015 рр.) [Електронний ресурс] // матеріали Державного комітету статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Маслак О.М. Розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні (13.06.2014) [Електронний ресурс]. // Міжнародний науково-аналітичний журнал «Моніторинг біржового ринку». – Режим доступу : <http://memjournal.agrex.gov.ua/pro-zhurnal/>.
13. Офіційний сайт Аграрної біржі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrex.gov.ua/pro-birzhu/>.
14. Панькова Л.О. Правове регулювання діяльності аграрних бірж в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.06 / Л.О. Панькова. – К., 2005. – 19 с.
15. Покальчук М.Ю. Реалії аграрного ринку [Електронний ресурс] // Теорія і практика правознавства. – 2014. – Вип. 2(6). – Режим доступу : <http://tlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/06/Покальчук.pdf>.
16. Про біржу [Електронний ресурс] // матеріали офіційного сайту аграрної біржі України. – Режим доступу : <http://agrex.gov.ua/pro-birzhu/>.
17. Структура укладених угод на біржах за видами товарів (послуг) [Електронний ресурс] // матеріали Державного комітету статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Чаплінський Ю.Б., Томусяк А.О. Особливості ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65908>.

УДК 338.432:332.62

Беженар І.М.

*кандидат економічних наук,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»***СТАН РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ
В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ****THE STATE OF SPECIALIZATION
IN AGRICULTURAL BUSINESS STRUCTURES****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано основні характеристики спеціалізації, узагальнено еволюційно-трансформаційні зміни спеціалізації, її значення і вплив на розвиток аграрного сектора економіки. Проведено аналіз, на основі якого дано пропозиції щодо розвитку і можливостей поглиблення внутрішньогосподарської спеціалізації на виробництві основних видів продукції рослинництва та тваринництва в аграрних підприємницьких структурах України в сучасних умовах.

Ключові слова: спеціалізація, концентрація, розміщення, сільськогосподарські підприємства, ефективність виробництва.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные характеристики специализации, обобщено эволюционно-трансформационные изменения специализации, ее значение и влияние на развитие аграрного сектора экономики. Проведен анализ, на основе которого даны предложения по развитию и возможностей углубления внутрихозяйственной специализации на производстве основных видов продукции растениеводства и животноводства в аграрных предпринимательских структурах Украины в современных условиях.

Ключевые слова: специализация, концентрация, размещение, сельскохозяйственные предприятия, эффективность производства.

ANNOTATION

In the article author analyzed the main characteristics of specialization and generalized the evolutionary transformations of specialization, its importance and impact on the agricultural sector. According to the analysis, there were made proposals to develop and deepen farm specialization in crop and animal production in agricultural enterprises of Ukraine in modern conditions.

Keywords: specialization, concentration, location, agricultural enterprises, production efficiency.

Постановка проблеми. Спеціалізація відбиває якісний бік суспільного поділу праці і вказує, виробництво яких саме видів продукції є переважачим на даній території. Це – ефективна форма організації сільського господарства, яка дає можливість зосередити виробництво певних видів продукції на окремих територіях і підприємствах й отримати завдяки цьому кращі результати господарської діяльності [1].

Спеціалізація регіонів, галузей і окремих організацій належить до числа найбільш важливих напрямів, що дають змогу вирішити проблеми агропромислового комплексу стратегічного характеру.

Важливе значення в масштабі всієї країни мають раціональне розміщення, зональна (регіональна) та господарська спеціалізація і концентрація виробництва, які виступають

важливим чинником підвищення ефективності виробництва незалежно від форм підприємницької діяльності. Розміщення і спеціалізація виступають як складові суспільного поділу праці між економічними районами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні розробки з проблем спеціалізації аграрного сектору економіки здійснені такими відомими вченими, як А.П. Азізов, В.Г. Андрійчук, І.Ф. Баланюк, В.І. Бойко, І.І. Жадан, В.В. Зіновчук, Є.С. Карнаухова, О.В. Крисальний, І.І. Лукинов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, І.Н. Топіха, П.В. Щепієнко, В.В. Юрчишин. Їх практична реалізація є вагомим підґрунтям для подальшого дослідження впливу на розвиток аграрних підприємницьких структур та опрацювання напрямів поглиблення спеціалізації в аграрній сфері.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розробити й обґрунтувати науково-методичні засади та концептуальні положення щодо поглиблення спеціалізації в аграрних підприємницьких структурах.

Виклад основного матеріалу. Спеціалізація і розміщення перебувають в тісних функціональних зв'язках. Спеціалізація є якісною характеристикою розміщення сільського господарства, трактується як виробничий напрям, галузева структура окремого підприємства, району, області, зони, вказує на їх провідні галузі. Розміщення сільського господарства відображає кількісну сторону спеціалізації й показує, скільки та якої товарної продукції виробляється в зоні, області, районі, окремому суб'єкті сільськогосподарського виробництва; виражає роль окремих районів і підприємств стосовно виробництва різних видів продукції [2].

В умовах ринкової економіки зональна, територіальна, внутрішньорайонна й галузева спеціалізації є складовими агропромислового виробництва та ґрунтуються на подальшому поглибленні і вдосконаленні суспільного поділу праці на регіональному й галузевому рівнях, утворюючи регіональну спеціалізацію, яка характеризує виробничий напрям регіону, основним завданням якої є створення сприятливих умов для розвитку групи галузей певної орієнтації, що виробляють конкурентоспроможну продукцію [3].

Спеціалізація значно впливає на розміри підприємств та їх підрозділів. Зменшення числа товарних галузей, оброблюваних культур і вирощуваних тварин призводить до спрощення виробничої структури і дає змогу збільшити розмір господарства.

Світовий і вітчизняний досвід свідчать про безумовні переваги великотоварних спеціалізованих підприємств. На практиці в Україні існують різні форми спеціалізованих підприємств, зокрема приватні господарства, акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, фермерські господарства та інші. Ці підприємства більш самостійні у виборі галузевої структури виробництва і спрямовані на ефективне використання виробничого потенціалу.

Ринкові умови диктують виробляти те, що можна вигідно продати. У жорстких ринкових умовах розвиток спеціалізації аграрного сектору економіки має забезпечувати виробництво певної кількості затребуваної високоякісної суспільно необхідної продукції з мінімальними витратами природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, для забезпечення економії затрат суспільної праці та максимізації прибутку. Ефективна система ведення господарства в межах країни базується на раціональному поєднанні рослинницьких і тваринницьких галузей. Разом із тим у сучасних умовах розвитку вітчизняного сільського господарства для нормального функціонування основних виробничих галузей досить часто необхідна наявність додаткових. Багато додаткових галузей прискорюють оборотність капіталу, підвищують ефективність використання основних засобів, земельних, трудових та інших видів ресурсів. Розвиток спеціалізації потребує капітальних вкладень, нових технічних засобів праці та інновацій [4; 5]. Необхідно домогтися такого набору галузей, при якому кожна з галузей доповнювала б розвиток іншої та забезпечувала в конкретних умовах одержання максимального прибутку, високу конкурентоспроможність товарів, найменший підприємницький ризик. Це дає можливість повного використання землі, трудових ресурсів, техніки, основних і оборотних фондів, а також забезпечує господарство ритмічним надходженням обігових коштів, що дає змогу не користуватися послугами кредитних установ. Кожна галузь являє собою частину виробництва, яка відрізняється від інших предметами та засобами праці, технологією, організацією виробництва та кінцевим продуктом. На жаль, у більшості господарств України розроблені економічною наукою організаційно-технологічні принципи поєднання галузей та організації раціональних систем землеробства ігноруються.

Вибір спеціалізації повинен ґрунтуватися на маркетингових дослідженнях та аналізі відстані до ринку збуту, при врахуванні якості доріг та розході пального на доставку. Товаровиробникам доцільно розвивати ті галузі, продукція

яких є сировиною для територіально близьких переробних підприємств.

На основі використання даних форми 50-с-г. (2013–2014 р.) досліджено частку господарюючих суб'єктів у виробництві, реалізації та структурі товарної продукції для уточнення підзону виробничої спеціалізації основних природно-економічних зон України – Полісся, Лісостепу і Степу, які склалися упродовж останніх років [6; 7].

Якщо розглядати спеціалізацію за окремими галузями, то вона характеризується наступним чином. Виробництво зерна, є важливою галуззю і відрізняється високою концентрацією, розміщено майже по всій території України з деякими відмінностями по видовому складу залежно від природних умов. Виробництво товарного зерна сконцентровано у великих сільськогосподарських організаціях і фермерських господарствах [8; 9].

Провівши аналіз, можна зробити такі висновки, що стосується реалізації зернових: найбільш ефективними наразі в зоні Степу є господарства з часткою зернових культур в загальній товарній масі в межах 45,1-75%; найефективнішими в зоні Лісостепу є господарства з часткою зернових культур у загальній товарній масі понад 75%; у зоні Поліссі оптимальними за рівнем спеціалізації можна вважати сільгоспідприємства з часткою зерна в структурі товарної продукції 31-60% та понад 75%. Основний напрям підвищення ефективності галузі – інтенсифікація виробництва, використання високопродуктивних сортів, розширення посівів пшениці, круп'яних культур. Рентабельне виробництво зернових можливе лише при інтенсивному типі господарювання. Проте підвищений рівень спеціалізації на вирощуванні зернових, негативно впливає на дотримання сівозмін, що призводить до погіршення родючості, поступової деградації сільськогосподарських земель. Тому за дотриманням підприємствами сівозмін потрібен моніторинг органів місцевої влади.

Щодо виробництва соняшнику, можна констатувати таке: найбільш доцільно господарствам у зоні Степу, спеціалізованим на вирощуванні соняшнику, мати у структурі товарної продукції від 11 до понад 70% виручки від його реалізації за умови забезпечення дотримання необхідної агротехніки вирощування, що запобігатиме виснаженню ґрунтів. В зоні Лісостепу чітко прослідковується зростання ефективності з підвищенням спеціалізації до 70%, проте перевищення цієї межі вже провокує незначне падіння ефективності, хоча є ще високорентабельним. В зоні Полісся найбільш ефективними з виробництва соняшнику є господарства з часткою понад 70% у структурі товарної продукції.

Як показали дані аналізу, по цукрових буряках у зоні Степу два господарства, або 10,5% загальної їх кількості в зоні, з питомою вагою цукрових буряків у структурі товарної продукції

ції 28,8% показали найвищу рентабельність – 61,3%. Проте дана зона характеризується малою кількістю підприємств, що спеціалізуються на вирощуванні цукрових буряків (лише 19), що пов'язано в першу чергу з природно-кліматичними умовами, ґрунтами. За одержаними даними у зоні Лісостепу найбільш ефективними є суб'єкти господарювання з питомою вагою цукрових буряків у виручці від реалізації сільськогосподарської продукції близько 64,4% та рівнем рентабельності виробництва 21,4% [10]. У зоні Полісся 7 високоспеціалізованих господарств, або 14,3% виробляють основний обсяг виробництва цукрових буряків зони – 77,5%. Хоча висока собівартість і не призводить до високої рентабельності, проте ці господарства працюють більш інтенсивніше і виробляють більше ніж удвічі цукрових буряків на 1 га ріллі, ніж господарства з рентабельністю 8,7% та 36,6%.

Низькою інтенсивністю відрізняється виробництво картоплі, майже 98% посівних площ якої розміщені в господарствах населення, що не дає змогу запроваджувати технології індустріального типу. На нашу думку, потрібно розширення посівних площ у сільськогосподарських підприємствах, ведення галузі на інтенсивній основі, створення сучасної бази зберігання і переробки картоплі. Особливо важливим завданням для підвищення ефективності галузі є розвиток інфраструктури збуту і вдосконалення каналів реалізації продукції з метою підвищення рівня товарності картоплі в господарствах усіх категорій.

Вирощування овочів як високодохідна галузь може бути тільки в спеціалізованих господарствах, незалежно від їх розмірів. У процесі проведених досліджень, можемо зробити висновок, що культури інтенсивного типу (огірки, помідори) забезпечують високий дохід при відповідній концентрації виробництва, менш інтенсивні (редиска) більш ефективні при вирощуванні їх в господарствах населення і фермерських господарствах.

Важливим завданням сьогодення є підвищення ролі тваринництва, яке в сучасних умовах можна раціонально поєднати з виробництвом зерна, цукрових буряків, овочів. Щодо галузі тваринництва, то реалізація свиней займає у загальній товарній продукції 5,4%, молока – 6,7%, яєць – 6,2%.

Дослідження доводять, що зі збільшенням чисельності сільськогосподарських тварин у господарстві знижуються витрати і собівартість продукції. Однак варто пам'ятати, що велика чисельність тварин в господарстві, хоча і сприяє зростанню виробництва продукції, але через те, що технологія утримання тварин нерідко залишається старою, належного ефекту не дає. Тому вирішальне значення у збільшенні виробництва продукції має створення великих комплексно-механізованих ферм із застосуванням більш досконалої технології для технічно переозброєння галузі тваринництва [6].

Скотарство на даний час представлено практично у всіх виробничих типах господарств. Свинарство як інтенсивна галузь в основному ефективно і рентабельно розвивається в свинокомплексах або на спеціалізованих фермах. Розміщення птахівництва визначається промисловими технологіями і сконцентровано на разі у великих агрохолдингах.

Аналіз показав, що виробництво яловичини в сільськогосподарських підприємствах зони Степу нині є збитковим. Групування сільськогосподарських підприємств зони Лісостепу та Полісся показало, що виробництво яловичини тут є також збитковим, однак із зростанням питомої ваги грошових надходжень від реалізації м'яса великої рогатої худоби у структурі товарної продукції до 50% у Лісостепу і до понад 50% у зоні Полісся рівень збитковості його виробництва знижується.

Дані аналізу доводять, що в сільськогосподарських підприємствах зони Степу, спеціалізованих на виробництві молока, доцільно мати в структурі товарної продукції від 21% до понад 50% грошових надходжень від його реалізації, що забезпечить їм рентабельне виробництво. Виробництво з подальшою реалізацією молока в зоні Лісостепу є прибутковим у всіх групах, прибутковість збільшується зі збільшенням рівня спеціалізації. Тому в сільськогосподарських підприємствах, спеціалізованих на виробництві молока, доцільно мати в структурі товарної продукції понад 50% грошових надходжень від його реалізації для досягнення найвищої рентабельності. Групування сільськогосподарських підприємств зони Полісся за рівнем грошових надходжень від реалізації молока показало, що найвищим економічним ефектом відзначаються формування з високим рівнем спеціалізації – в сільськогосподарських підприємствах, спеціалізованих на виробництві молока, у зоні Полісся доцільно мати в структурі товарної продукції від 11 до понад 50% грошових надходжень від його реалізації.

Останніми роками для спеціалізованих господарств характерна тенденція розвитку додаткових галузей, що здебільшого пов'язано із необхідністю підвищення забезпеченості ресурсами (виробництво кормів) і раціональним їх використанням. Тому щодо молочно-м'ясного скотарства, в перспективі доцільним є подальше поглиблення спеціалізації в напрямі концентрації виробництва продукції. Але насамперед такий напрям повинен розвиватися у тих регіонах, які характеризуються високою забезпеченістю природними кормовими угіддями, що створює сприятливі умови для розвитку скотарства м'ясо-молочного напрямку.

Свинарство поряд із молочним скотарством повинно також набути інтенсивного розвитку.

Наразі свинина у зоні Степу виробляється здебільшого в багатогалузевих суб'єктах господарювання, оскільки 70,3% їх зосереджено у першій групі з часткою м'яса свиней у структурі

товарної продукції 2,3%. З наших досліджень випливає, що в умовах багатокладної економіки доцільно створювати спеціалізовані господарства з питомою вагою свинини в структурі товарної продукції понад 50 відсотків. Виробництво свинини зони Лісостепу зосереджено переважно у спеціалізованих господарствах, оскільки 68,2% її виробляється в агроформуваннях п'ятої групи (10,8%), де у структурі товарної продукції свинина перевищує 50%. Переваги поглиблення спеціалізації на виробництві свинини в зоні Полісся підтверджуються виробничими та економічними показниками високоспеціалізованих підприємств (рівень спеціалізації понад 50%). Тут у 21,7% господарств від наявних у зоні отримано найбільше приросту свинини – 87,3%, на 100 га ріллі – 2838,6 ц проти 9,1 ц у групі з рівнем спеціалізації до 10%, а на кожному реалізованому центнері одержано 266 грн прибутку.

В якості додаткової галузі в окремих господарствах, де є сприятливі природно-кліматичні умови, істотний дохід може забезпечити вівчарство [6]. Для цього повинні вживатися заходи щодо створення великих міжгосподарських механізованих об'єднань з виробництва продукції вівчарства на промисловій основі. При створенні комплексно-механізованих вівчарських ферм слід передбачати систему заходів по зміцненню та розвитку кормової бази, повного забезпечення їх кормами власного виробництва. Інтенсифікація вівчарства проводиться шляхом спеціалізації господарств і концентрації поголів'я, а також широкого впровадження інновацій у технології виробництва продукції вівчарства («електронний пастух» для випасання, машинне доїння, автоматизована стрижка, промислові технології по виробництву сирів тощо). Усі питання розвитку вівчарства повинні вирішуватись в комплексі і поетапно, з урахуванням причинно-наслідкового зв'язку: витрати – продуктивність – ефективність, інакше витрати будуть не раціональними [11].

Варто зазначити, що починаючи з 2000 року господарства населення за чисельністю поголів'я овець та виробництвом продукції вівчарства випередили сільськогосподарські підприємства і така тенденція продовжується і досі. У розрізі організаційно-правових форм господарювання вирощування овець на м'ясо у 2014 році здійснювали – 93,5% недержавних підприємств, з яких частка господарських товариств складає – 50,7%, приватних – 26,6%, інших підприємств – 10,9% та 6,5% державних підприємств; вирощуванням овець для одержання вовни – 92,7% недержавних сільськогосподарських господарств, з них господарські товариства – 46%, приватні підприємства – 21,9%, виробничі кооперативи – 16,4%, інші підприємства – 3,7% та 7,3% державних підприємств.

Щодо концентрації, то розподіл сільськогосподарських підприємств за групами по кількості поголів'я овець показав, що з

1131 підприємств, що утримують овець: 35,2% утримують менше 49 голів, 17,4% до 99 голів, 17,6% від 100 до 199 голів, 24,9% від 200 до 999 голів, 3,5% до 1999 голів. Поголів'я овець більше 2000 голів утримувало лише 15 підприємств, або 1,3% які спеціалізуються лише на розведенні овець. Отже, здебільшого вівчарством займаються лише малі підприємницькі структури, але найвищої економічної ефективності досягли підприємства з поголів'ям овець більше 2000 голів. Дані підприємства в зоні Степу отримали 351,6 тис. грн прибутку і досягли рентабельності 15,3%. Проте у Лісостепу всі підприємства були збитковими. У зоні Полісся найефективніше працювали підприємства групи 501-1000 голів овець (рентабельність – 15,4%).

З огляду на вищесказане, оптимальними для Степу господарствами, на нашу думку, є великі господарства з поголів'ям понад 2000 голів, для Лісостепу – 1000-2000 голів; для Полісся середні – 501-1000 голів.

Також у процесі проведення досліджень було встановлено, що найвищого рівня рентабельності (+16%) та прибутковості було досягнуто у вузькоспеціалізованих господарствах. Подальший розвиток галузі вбачаємо у агропромислової інтеграції, що забезпечує комплексність виробничих процесів вирощування, заготівлі і переробки, збуту готової продукції. Однією з форм інтеграції може бути асоціація підприємств з виробництва, переробки і реалізації вівчарської продукції, що забезпечує одержання максимального прибутку за допомогою більш повного оволодіння ринком продовольства у формі інтегрованого формування чи кластера.

Перспективним напрямом є поєднання дрібних товаровиробників і розповсюдження кооперації та інтеграції різних форм власності та господарювання, що зорієнтоване на виробництво овечого молока і баранини; в регіонах, де вівчарство сконцентроване здебільшого в особистих господарствах населення і не є основною спеціалізацією, – створення сімейних ферм та інших підприємницьких структур.

Щодо загальних тенденцій внутрішньообласної спеціалізації регіонів на виробництві сільськогосподарської продукції, то їм переважно притаманний рослинницький напрям, а більш високий рівень спеціалізації із тваринництва спостерігається у Івано-Франківській області, де частка продукції тваринництва у загальному обсязі реалізації становить, відповідно, 64,2%. З підвищенням частки продукції рослинництва підтверджується теза про стійку поляризацію підприємств у бік монопродуктової спеціалізації на виробництві продукції рослинництва.

Високу частку зернових у структурі товарної продукції понад 40% мають Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька області. Підсумовуючи вищеви-

кладене, можна констатувати, що зернове господарство сьогодні і на найближчу перспективу має бути зорієнтоване на інтенсивний тип розвитку завдяки наявності ринків збуту. Простежується високий потенціал продуктивності та прибутковості 1 га землі, мають місце науково обґрунтовані інтенсивні технології з високим ресурсним насиченням. Саме такі технології здатні забезпечити максимальну віддачу землі та найповнішу реалізацію генетичного потенціалу зернових культур зокрема.

На виробництві соняшнику спеціалізуються господарства Волинської, Дніпропетровської, Запорізької, Кіровоградської, Луганської, Миколаївської, Одеської, Харківської областей.

На плодово-ягідній продукції спеціалізуються Львівська, Закарпатська області і АР Крим. На виробництві винограду АР Крим, Закарпатська, Одеська, Миколаївська області, де частка винограду становила 14,7%, 5,1%, 6,3% і 4,1% відповідно.

На виробництві з подальшою реалізацією свиней спеціалізуються Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька області; на виробництві молока – Волинська, Житомирська, Полтавська, Черкаська, Чернігівська області; на виробництві яєць – Донецька, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька області.

Узагальнюючи дослідження, можна зазначити, що у сформованих умовах для спеціалізації сільськогосподарства найбільш характерні такі процеси:

- розвиток внутрішньогалузевої і внутрішньогосподарської спеціалізації виробництва;
- вдосконалення та поглиблення зональної (територіальної) спеціалізації виробництва відповідно до природно-економічних, кліматичних, біологічних та інших факторів економічних умов;
- збільшення розмірів сільськогосподарських підприємств з метою забезпечення економії витрат та одержання максимального прибутку на основі концентрації виробництва і скорочення чисельності суб'єктів господарювання [5];
- підвищення рівня товарної спеціалізації за рахунок монокультури в рослинництві і спеціалізованих комплексів у тваринництві (поступове обмеження в господарствах числа товарних галузей (проте не нехтування додаткових, які часто доповнюють головні) і підвищення на цій основі рівня спеціалізації і концентрації виробництва в головних галузях);
- постійна інтенсифікація виробництва на основі збільшення обсягів капітальних вкладень з розрахунку на одне господарство та на одного працюючого і зростання продуктивності праці;
- поглиблення спеціалізації виробництва і створення системи спеціалізованих господарств на основі міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції (кооперація, інтеграція

та кластеризація сільськогосподарських підприємств в рамках аграрно-промислового і продовольчого комплексів).

Висновки. Доведено, що раціональне поєднання галузей відповідно до природно-економічних умов є необхідною умовою ефективного ведення сільськогосподарського виробництва. Тому має забезпечувати оптимальну економічну ефективність використання землі; відносно рівномірне протягом року використання засобів виробництва і робочої сили (у галузі рослинництва та тваринництва) для зниження сезонності сільськогосподарської праці; раціональне та максимально можливе використання продукції однієї галузі іншою галуззю; більш ефективну і швидку оборотність коштів; більший вихід продукції, досягнення максимального рівня продуктивності праці і розміру прибутку.

Досягнення головної мети спеціалізації і концентрації – значне збільшення виробництва і продажу сільськогосподарської продукції, підвищення її якості, зростання продуктивності праці та зниження витрат [12].

З позицій оцінки процесу суспільного поділу праці, варто зазначити, що в кожній природно-економічній зоні помітна стабілізація напрямів спеціалізації на виробництві певних видів продукції.

Доведено, що спеціалізація ефективна при достатній концентрації виробництва й інтенсивному його веденні, а також з урахуванням наукового підходу до вибору організаційних форм, напрямів і послідовності проведення робіт зі спеціалізації і концентрації з урахуванням виробничої структури та економіки господарств, особливостей галузі тощо.

Ефективним виробництво може бути у всіх типах господарств, якщо їхня спеціалізація повною мірою відповідає природним і економічним умовам і при цьому вони забезпечують високу продуктивність діяльності.

Можна узагальнити, що поглиблена спеціалізація і концентрація виробництва – основа підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Поширення може отримати не тільки галузева спеціалізація господарств, а й виробнича. Створення спеціалізованих зон виробництва рослинницької і тваринницької продукції, що забезпечують сировиною переробні підприємства, передбачається на базі різних виробничих типів господарств.

У сучасних умовах найбільш ефективно функціонують і мають умови для розвитку бізнесу основні виробничі типи: молочно-м'ясний, м'ясо-молочний, м'ясо-молочний з розвиненим свинарством, молочно-овочевий, птахівничий, насінницький, по вирощуванню саджанців плодкових дерев і ягідників, тепличного овочівництва, лікарських трав, звірівництва тощо.

Поглиблення спеціалізації в напрямку розвитку молочного скотарства, овочівництва (від-

критого і закритого ґрунту), картоплярства (ранні сорти), садівництва (здебільшого ягоди) і промислового птахівництва (виробництво яєць і м'яса), а також близькість ринків збуту – все це є передумовою для інтенсивного розвитку сільського господарства.

Нині для забезпечення продовольчої безпеки важливо йти шляхом поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва м'яса, молока, виробництво яких поки що не задовольняє раціональні норми споживання.

Навколо великих міст і промислових центрів, де є попит населення, потрібне створення молочно-овоче-картопляних зон.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Канінський П.К. Розвиток спеціалізації сільськогосподарських підприємств лісостепової зони України в умовах аграрних трансформацій / Автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.02 / П.К. Канінський; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2006. – 36 с.
3. Табенська О.І. Трансформаційні зміни в аграрному секторі України в умовах вступу України до СОТ / О.І. Табенська : зб. наук. пр. за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених (Вінниця, 16 жовт. 2008 р.). – Вінниця : ВДАУ, 2008. – С. 108-112.
4. Канінський П.К. Підвищення ефективності аграрного виробництва : монографія / П.К. Канінський, М.П. Канінський. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 432 с.
5. Канінський П.К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств : монографія / П.К. Канінський. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 348 с.
6. Науково-методичні засади поглиблення спеціалізації в аграрних підприємницьких структурах / [М.Й. Малік, І.М. Беженар, О.Ю. Грищенко та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2015. – 102 с.
7. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]: Статистична інформація. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
8. Березовський П.С. Організація виробництва в сільськогосподарських підприємствах. – Львів : Українські технології, 2002. – 448 с.
9. Мельник Л.Ю. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2002. – № 2. – С. 11-16.
10. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України. – К. : Аграрна наука, 2010. – 977 с.
11. Беженар І.М. Удосконалення регіонального розміщення та структури виробництва продукції вівчарства на основі її диверсифікації / І.М. Беженар // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-5-2015/13-vipusk-5-traven-2015-r/763-bezhenar-i-m>.
12. Канінський П.К. Тенденції розвитку фермерства в країнах з ринковою економікою / П.К. Канінський // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2005. – Вип. 3. – С. 8-17.

УДК 338.242.2

Бержанір А.Л.*кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини***Стрембіцька Л.Л.***старший викладач кафедри економіки
та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

STRATEGIES OF INTERACTION BETWEEN STATE AND BUSINESS IN TERMS OF MARKET RELATIONS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано процес формування стратегій відносин влади та бізнесу на початковому етапі становлення ринкових відносин в Україні. Досліджено чинники, які впливали на сутність взаємодії державних структур та підприємців. Установлено особливості моделей і стратегій відносин влади та підприємницьких структур, які були започатковані в Україні в 90-х роках та визначили подальший розвиток її національної економіки.

Ключові слова: влада, бізнес, стратегії, моделі, ринкові відносини, держава.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован процесс формирования стратегий отношений власти и бизнеса на начальном этапе становления рыночных отношений в Украине. Исследованы факторы, которые влияли на сущность взаимодействия государственных структур и предпринимателей. Установлены особенности моделей и стратегий отношений власти и предпринимательских структур, которые были начаты в Украине в 90-х годах и определили дальнейшее развитие ее национальной экономики.

Ключевые слова: власть, бизнес, стратегии, модели, рыночные отношения, государство.

ANNOTATION

The article analyzes the process of forming strategies of relations between the authorities and business at the initial stage of market relations in Ukraine. Factors that affect the nature of interaction between state structures and entrepreneurs are studied. Peculiarities of patterns and strategies of relations between the authorities and business structures that were established in Ukraine in the 90s are determined and further development of the national economy is identified.

Keywords: government, business, strategies, patterns, market relations, state.

Постановка проблеми. Основною місією будь-якого суспільства є забезпечення високого рівня та якості життя людей. Істотною роль тут відіграє держава, яка різною мірою і в різних формах, але постійно бере участь в економічних процесах на рівні як усього національного господарства, так і в окремих галузях, регіонах, проявляючи активність у податковій політиці, зовнішньоекономічній діяльності, організації контролю та виконання своїх зобов'язань перед населенням країни в соціальній сфері.

Проте найбільш мобільним сегментом ринку з надання послуг населенню, у тому числі й пов'язаних із виконанням державою своїх

зобов'язань перед громадянами країни, є підприємницькі структури, які є важливою складовою економічної системи. У зв'язку з цим актуальною є проблема координації інтересів бізнесу і суспільства. Питання про зв'язок між отриманням прибутку і виробництвом благ повинне вирішуватися з позиції соціальної функції бізнесу в суспільстві.

Взаємодія бізнесу і влади відображає інтереси суспільства і є найважливішим чинником сталого розвитку країни. Сучасний етап соціально-економічного розвитку України характеризується недостатньою ефективністю системи зв'язків бізнесу з владою, яка поки що не дає змоги ефективно реалізовувати свої функції суб'єктам взаємодії і негативно позначається на вирішенні економічних проблем суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях зарубіжних учених П. Друкера, Р. Кантільона, А. Керолла, Ф. Котлера, Р. Райффа, Р. Фішера, М. Фрідмана, Р. Хейвуда, Й. Шумпетера визначено алгоритм відносин влади та бізнесу, показано їх значущість для підвищення соціальних стандартів життя людей. Вітчизняні економісти займаються розробкою теоретичних та методологічних проблем та розвитку взаємодії держави та бізнес-структур в умовах становлення ринкової економіки. Зокрема, у цьому напрямі працюють П. Бурковський, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, А. Колот, О. Пасхавер, О. Пухкал, І. Рейтерович та інші вчені.

Мета статті полягає у дослідженні процесу становлення системи відносин влади, бізнесу і суспільства як важливого чинника функціонування економічної системи ринкового типу; аналізі стратегій та моделей взаємодії державних структур та підприємців, які були започатковані в Україні на етапі формування основ приватної власності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Налагодження ефективної кооперації державного та приватного секторів як визначальний пріоритет економічної стратегії держави та узгодження цього пріоритету із необхідністю забез-

печення стійкого соціально-економічного розвитку країни в цілому вимагає запровадження дієвих механізмів координації діяльності владних структур та представників бізнесу. Хоча офіційно основні принципи партнерських взаємовідносин держави з бізнесом у незалежній Україні ніколи не піддавалися сумніву, вони є надто загальними, щоб, опираючись на них, можна було збудувати міцне партнерство. Конкретні ж механізми такої взаємодії залишаються фактично в зародковому стані [1].

У таких умовах вартою уваги є точка зору Я.А. Жаліла, який стверджує, що ефективна економічна співпраця держави та бізнесу має базуватися на таких основних засадах:

1) соціальний діалог має враховувати умови функціонування бізнесу, оскільки основною причиною обмеження дієвості соціального партнерства нині є надмірне звуження сфери співпраці, яка переважно не виходить за рамки соціально-трудова відносин;

2) має відбуватися поступова еволюція від соціального до економічного діалогу, яка повинна супроводжуватися розширенням кола суб'єктів – учасників співпраці, об'єктів – питань для вирішення спільними зусиллями;

3) бізнес має бути суспільно відповідальним, тобто сприяти поліпшенню становища у сфері оплати та умов праці;

4) для сучасного типу бізнесу головною конкурентною перевагою є людський капітал, а відтак, він орієнтований на підвищення вартості робочої сили і йому об'єктивно притаманний високий рівень соціальної орієнтованості;

5) участь бізнесу в реалізації різноманітних програм, пов'язаних із задоволенням суспільних потреб, ініціативне перевищення цих стандартів в окремих сферах;

6) держава має бути гарантом стабільних та прозорих умов, в яких працює та отримує прибутки бізнес;

7) відповідальність перед бізнесом за створення умов для зміцнення конкурентоспроможності національних компаній, заохочення їхнього розвитку має нести держава [2].

У різні періоди взаємодія бізнесу і влади в Україні складалася по-різному, мала різні цілі та зміст. Із набуттям незалежності в країні розпочався процес становлення всіх інститутів державності. Провідну роль тут займала економіка як найважливіша складова успішного функціонування держави. Необхідно було перейти від командно-адміністративної економіки, яка базувалась на державній власності, до ринкової економіки з переважною часткою приватної власності.

У цих умовах почалися формуватися взаємовідносини влади і капіталу. До цього у структурі її економіки існував невеличкий приватний сектор, що складався переважно з невеликих фірм і компаній. Так, у 1992 р. у промисловості недержавний сектор за кількістю підприємств становив 29,8%, а в обсязі промислової продукції –

18,2%. Переважно ці підприємства перебували у змішаній державно-приватній формі власності й у власності трудових колективів [3, с. 225].

Особливістю економічних трансформацій в Україні були економічна криза, необхідність руйнувати монополію державної власності та будувати ринкову інфраструктуру. Економічна стагнація, яка була притаманною для української економіки в 1991–1998 рр., призвела до значного падіння обсягу ВВП. Усе це не могло не вплинути і на систему відносин влади, бізнесу і суспільства.

У цей період визначальними були процеси приватизації та роздержавлення з визначальною роллю держави в особі керівників виконавчої влади. Найголовнішою проблемою було те, що нещодавно приватизовані підприємства, позбувшись держзамовлення, не могли забезпечити економічне зростання для країни. Тоді ж починають створюватися і діяти великі бізнес-компанії (холдингового типу), головною метою яких було налагодження виробництва переважно в сировинних і видобувних галузях національної економіки та запобігання входженню на ринок іноземних конкурентів.

Великі бізнес-компанії, які виникли в ті роки, ставали лідерами української економіки. Керівники цих компаній, як правило, мали хороші ділові відносини зі структурами влади, задовольняючи економічні інтереси останніх. Водночас великі бізнес-компанії у тих умовах забезпечили темпи економічного зростання України. Були досягнуті позитивні зміни практично за всіма показниками, і ці компанії зробили великий політичний вплив на економіку країни.

Перше десятиліття розвитку незалежної України характеризувалося тим, що майбутні великі фінансово-промислові групи розпочали процес первинного накопичення капіталу, спрямованого на одержання ренти. Існування слабкої державної влади сприяло тому, що переважно вона формувалась за тіншовими схемами.

Поняття «пошук ренти» (rent seeking) широко використовується як узагальнююча характеристика поведінки бізнесу в Україні в 1990-х роках. Однак така точка зору не цілком справедлива – для українських підприємців були характерні дві стратегії, які в цілому типові для бізнесу: стратегія дистанціювання від держави, заснована на прагненні до свободи і незалежності, розвиненому у підприємців, і стратегія тісної інтеграції з державою з метою максимізації прибутку на основі отримання від уряду спеціальних преференцій і пільг.

Обидві ці стратегії, на нашу думку, є природними для бізнесу в будь-якій країні світу. При цьому їх можна співвіднести зі стратегіями поведінки економічних агентів, які описані як exit і voice в класичній роботі А. Хіршмана. Згідно з точкою зору вченого, стратегія exit виявляється в тому, що агент (фірма, працівник, домогосподарство), незадоволений умовами функціонування на конкретному ринку,

виходить із нього. Очевидно, що такий варіант можливий за умови низьких бар'єрів входу і виходу з ринку. При цьому передбачається, що з бізнесом від імені держави завжди взаємодіють його конкретні представники – чиновники і політики, інтереси яких у багатьох випадках нетотожні інтересам суспільства [4, с. 56].

Еволюція стратегій взаємодії бізнесу і влади в українській економіці в умовах ринку та її перенесення в інші сфери пов'язана з меншими витратами, ніж зусилля із зміни діючих «правил гри». Навпаки, стратегія voice передбачає, що агент прагне впливати на ринок із метою зміни «правил», приведення їх у відповідність своїм інтересам. А. Хіршман показує, що чим тісніше агент пов'язаний зі сформованою системою (чим вище ступінь loyalty) і чим нижче рівень конкуренції в системі, тим більш імовірно буде вибір агентом стратегії «впливу».

У контексті такого методичного підходу розвиток незалежного приватного бізнесу в Україні певною мірою може трактуватися як реалізація стратегії «виходу» з неефективної державної економіки. Разом із тим альтернативна стратегія «впливу» може бути реалізована в двох варіантах – зміні загальних правил гри і пошуку індивідуальних рішень для задоволення приватних інтересів найбільш впливових гравців. Переваги на користь одного з цих варіантів об'єктивно визначаються ступенем дієздатності й ефективності державних інститутів. Крім цього центрального чинника, результати практичного втілення таких стратегій взаємодії бізнесу і держави в різних країнах із перехідною економікою, на нашу думку, залежали також від таких чинників:

- нерівномірність розподілу ресурсів трансформаційної ренти між різними регіонами та різними рівнями державної влади;
- накопичений капітал і минулий досвід ведення бізнесу.

Ключова особливість взаємовідносин між державою та бізнесом у посткомуністичній Україні порівняно з іншими країнами з перехідною економікою довгий час полягала у слабкості держави. Ця слабкість об'єктивно зумовлена попереднім розвитком. У 1980-х роках в Україні на відміну, наприклад, від Китаю вже була відсутня дієздатна стара еліта. Період «застою» призвів до глибокої кризи ідеології і до деморалізації радянської еліти, серед представників якої приватні та групові інтереси стали, безумовно, переважати над суспільними. Наслідком цього стало прагнення основних елітних груп – як у номенклатурі, так і у верхніх верствах інтелігенції – до усунення тих бар'єрів і механізмів, які ще деяким чином стримували реалізацію приватних і групових інтересів. У цілому в рамках старої еліти склалися потужні стимули до руйнування державних інститутів. І при цьому на відміну від Східної Європи в країні не було контреліти, здатної протистояти цій тенденції і забезпечити збере-

ження державних інститутів для захисту інтересів суспільства.

Наступною за цим важливою тенденцією був стрімкий розпад адміністративної системи, який створив великі можливості для ведення бізнесу за рахунок використання колишньої державної власності, а також використання тих структурних диспропорцій, які були характерні для планової економіки.

Як результат занадто довгого існування режиму і центрального становища СРСР у рамках соціалістичного табору ці диспропорції об'єктивно виявилися тут набагато глибше, ніж в інших перехідних економіках, і породили істотно більший обсяг трансформаційної ренти. При цьому ослаблені і напівзруйновані державні інститути не могли ефективно перешкодити захопленню і «приватизації» цієї ренти з боку різних приватних «груп інтересів».

Водночас за умов загальної деградації державних інститутів на початку 1990-х років уряд міг впливати на розподіл трансформаційної ренти через політику приватизації, кредитно-фінансову політику (кредити Національного банку України, пільгові галузеві кредити, казначейські зобов'язання, обслуговування рахунків бюджету в комерційних банках, переважний доступ до валютних операцій і до купівлі державних цінних паперів), зовнішньоекономічну політику (виділення експортних квот, надання пільг зі сплати імпорتنих тарифів) тощо.

На цьому тлі регіональні влади (навіть у великих містах, де земля і нерухомість представляли чималу цінність) володіли істотно меншим ресурсом ренти. Цими відмінностями в доступі до ренти в можливостях впливу на її розподіл були обумовлені різні моделі ставлення бізнесу до влади, що склалися на початку і середині 1990-х років на загальнодержавному рівні і в регіонах. На нашу думку, умовно їх можна позначити як «захоплення держави» і «вільне підприємництво».

Модель «захоплення держави» у той період більшою мірою була характерна для загальнодержавного рівня. Тут спостерігалися гостра конкуренція за вплив на центри прийняття рішень і за лобювання конкретних рішень в інтересах тих чи інших конкретних бізнес-груп. Число таких центрів об'єктивно було обмежено (Національний банк України, Фонд державного майна України, Міністерство фінансів України, Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, Адміністрація Президента України та деякі інші структури). Їх рішення могли забезпечити конкретній компанії мільйони доларів додаткового прибутку (одночасно завдаючи шкоди бюджету в десятки і сотні мільйонів доларів). І в результаті ефективність бізнесу в цілому ряді секторів – фінансово-банківській системі, експортних операціях, важкій промисловості – великою мірою залежала від рішень урядових органів влади. Водночас поєд-

нання всіх цих чинників створювало найпотужніші стимули для корупції.

Поступово в суспільстві інтереси корумпованих представників державних структур почали збігатися з інтересами капіталу, що прагнув забезпечити собі тіньову ренту. Як результат, між цими двома групами виникла система взаємовідносин, яку називають олігархічною системою. Таким чином, відбулось фактичне зрощення державної влади з великим капіталом.

На регіональному рівні конкуренція також мала місце. Однак через відсутність значущих ресурсів ренти в регіональних влад ця конкуренція мала істотно більш «ринковий» характер і була пов'язана із захопленням ніш на регіональних та місцевих ринках. У цій конкуренції набагато більше значення мали не зв'язки з місцевими органами влади, а здатність запропонувати нові товари та послуги за прийнятними для споживача цінами. Відповідно, у регіонах приватний бізнес міг без великих втрат для себе дистанціюватися від влади. Саме тому ми умовно позначили таку модель як «вільне підприємництво».

Очевидно, що як і у випадку з конкуренцією за доступ до ренти на загальнодержавному рівні, така ситуація також була характерною для певних секторів економіки, і насамперед для малого та середнього бізнесу, орієнтованого на кінцеві споживчі ринки. У зв'язку з цим можна відзначити бурхливе зростання кількості малих підприємств на початку 1990-х років. Водночас зростання малого та середнього бізнесу спостерігалось переважно в торгівлі та у сфері послуг. Розвиток малих виробничих підприємств у цей період істотно стримувалося високою інфляцією і загальною економічною і політичною нестабільністю.

Стратегія «вільного підприємництва», однак, виявлялася відносно успішною лише тоді, коли регіон спочатку володів певними умовами для розвитку бізнесу – у вигляді транспортної, торговельної та телекомунікаційної інфраструктур, людського капіталу тощо. Такі умови переважно мали великі міста. В інших випадках підприємницька активність виявлялася нездатною подолати загальну депресивну тенденцію. Виняток могли становити лише ресурсодобувні

регіони, в яких відсутність сприятливих стартових умов для розвитку бізнесу деяким чином компенсувалися більш високим платоспроможним попитом населення.

Таким чином, на тлі загальної слабкості держави, характерної для України 1990-х років, можна було говорити про дві стратегії розвитку бізнесу та дві моделі взаємодії держави і бізнесу (табл. 1).

Кожна з цих стратегій і моделей спиралася на певні ресурси (рентні або інфраструктурні), доступні на відповідному рівні взаємодії влади і бізнесу. Водночас у тих регіонах, де такі ресурси були відсутні, жодна із цих стратегій не могла дати значущих результатів. За інших рівних умов переваги в контактах із владою отримували ті, хто вже наприкінці 1980-х років мав певний стартовий капітал чи фінансові ресурси, накопичені з використанням ресурсів партії чи комсомолу або особисті зв'язки в оновленому державному апараті. Підприємці, які не мали такого стартового капіталу в перші роки реформ, виявились відтісненими від бюджетних коштів і були змушені орієнтуватися на стратегію дистанціювання від держави і відповідну їй модель «вільного підприємництва». Безумовно, описані стратегії та пов'язані з ними моделі відносять бізнесу і влади досить умовні. На практиці вони майже ніколи не реалізовувались у чистому вигляді, а найчастіше виникали різні їх комбінації.

Результатами реалізації моделі «захоплення держави» були, з одного боку, постійна боротьба за джерела ренти між провідними бізнес-групами і пов'язаними з ними угрупованнями в державному апараті, що призводило до систематичного розхитування рівноваги на державному рівні; з іншого боку, низка дослідників відзначає, що багато в чому завдяки цій моделі в короткі терміни стало можливим формування на національному рівні великих інтегрованих бізнес-груп, здатних реально конкурувати на глобальному ринку.

На перший погляд, стратегія «дистанціювання від держави» повинна була б бути більш ефективною із суспільної точки зору. На початку і в середині 1990-х років одним з її яскравих проявів став так званий човнико-

Таблиця 1

Застосування стратегій взаємодії держави та бізнесу в 90-х роках

Рівні взаємодії з державою	Основний ресурс для розвитку бізнесу	Оптимальні бізнес-стратегії	Галузі застосування стратегій
Загальнодержавний рівень	Трансформаційна рента (кредитні ресурси, експортні квоти, митні пільги державна власність)	Тісна взаємодія з державою (модель «захоплення влади»)	Кредитно-фінансовий сектор, експортні галузі промисловості
Регіональний рівень	Розвинута інфраструктура, людський капітал, висока платоспроможність населення	Дистанціювання від держави (модель «вільного підприємництва»)	Торгівля, будівництво, нерухомість, зв'язок
Місцевий рівень	Відсутність значущих ресурсів	Відсутність чіткої стратегії	Традиційна промисловість (машинобудування тощо)

Джерело: власна розробка автора

вий бізнес, який зіграв істотну роль в адаптації широких верств населення до нових економічних умов. На таку стратегію також спиралося більшість нині існуючих середніх компаній, які діють у торгівлі та сфері послуг.

Однак парадокс цієї стратегії і пов'язаної з нею моделі «вільного підприємництва» полягав у тому, що в умовах недієздатності державних інститутів подібні дрібні і середні компанії стикалися зі значними обмеженнями для розвитку бізнесу. Ці обмеження, на нашу думку, були обумовлені двома головними чинниками:

– зростаючим тиском чинного податкового законодавства;

– необхідністю захисту власності та контрактів в умовах відсутності ефективної роботи судової та правоохоронної систем.

Із початку 1992 р. у міру зниження платоспроможного попиту на їх продукцію і послуги дрібні та середні підприємства зіткнулися з необхідністю мінімізації всіх видів витрат. Податки стали першими в цьому ряду, оскільки у держави, яка декларувала високі податкові ставки, не було достатньо ефективного апарату для того, щоб організувати нормальний контроль їх збору. Найбільш поширені схеми ухиляння від сплати податків у приватному бізнесі в той період були пов'язані із використанням неврахованих готівкових коштів, що давало змогу приблизно вдвічі скоротити витрати на виплату заробітної плати.

При цьому в низці випадків бізнес, який базувався на подібних схемах, свідомо не обмежувався заради пом'якшення соціальних проблем. Одночасно вважалось, що подібна політика сприяє розвитку приватної ініціативи і в цілому спрямована на розвиток приватного сектора. Широке поширення таких схем, однак, призводило до того, що фірми, які намагалися діяти легально, виявлялися неконкурентоспроможними за витратами і витіснялися з ринку. У результаті такого негативного відбору середні витрати в торгівлі та деяких інших секторах економіки, пов'язаних із кінцевим споживанням, знижувались до рівня, який виключає можливість повної сплати податків. Будь-яке підприємство в цих секторах було вимушене, маючи потребу йти від податків, поєднувати легальні операції з нелегальною активністю.

Необхідно підкреслити, що ця ситуація не є унікальною, адже вона типова для багатьох країн, що розвиваються. Її наслідком, однак, стають бар'єри для розвитку бізнесу, який не може вийти за визначені межі. Навіть якщо у державних органів не виникає питань про джерела походження капіталу, інвестованого в розвиток, у рамках великих бізнес-структур виявляється важко контролювати неформальні фінансові потоки, і компанії, залучені до тіньових операцій, не можуть досягти оптимальних розмірів.

Інша проблема моделі «вільного підприємництва» полягала в тому, що бізнес не прагнув

до одержання пільг і преференцій від держави, проте потребував інститутів, які забезпечують захист власності і контрактів. Однак на початку і в середині 1990-х років ці інститути, як, власне, й інші владні функції, виявились «приватизованими», що означало переважний доступ до цих ресурсів для одних компаній і обмеження для інших.

Ще однією особливістю становлення відносин між владою і бізнесом було те, що інтегровані з владою бізнес-групи для захисту своїх інтересів могли використовувати державні сили структури, а незалежний приватний бізнес для врегулювання конфліктів повинен був взаємодіяти з кримінальними угрупованнями. Витрати такої взаємодії закладалися в ціни товарів і послуг замість податків, які не сплачувались державі. У результаті поряд із конкурентією виникав другий бар'єр для повернення до легальних операцій, оскільки бізнес не міг двічі – державі і кримінальним «дахам» – платити за послуги із забезпечення безпеки.

Логіка поступового неформального підпорядкування бізнесу владі ґрунтувалася на тому, що в умовах масового ухиляння від сплати податків і відповідної зміни конкурентного середовища будь-яка середньостатистична фірма була вимушена порушувати закон. І якщо уряд через ті чи інші причини відмовлявся помічати це явище, то місцеві та регіональні влади істотно краще контролювали підвідомчу їм територію. Відповідно, із формальної точки зору будь-яка фірма в будь-який момент могла бути обґрунтовано піддана санкціям, насамперед – за ухиляння від податків. І саме тому будь-яка приватна фірма виявлялася готовою відгукнутися на прохання місцевої влади і взяти участь, наприклад, у фінансуванні різноманітних соціальних проектів.

Інша тенденція середини 1990-х років була пов'язана з ослабленням позицій центральних органів влади, коли в обмін на забезпечення електоральної підтримки регіони «виторговували» собі більші обсяги ресурсів і повноважень. Тим самим джерела трансформаційної ренти поступово стали переміщатися в регіони, стаючи додатковим чинником зміцнення позицій місцевих і регіональних влад.

Таким чином, модель «вільного підприємництва» в умовах недієздатності держави об'єктивно виявилася пов'язаною з масовим відходом від податків, який на певній стадії вже неможливо було не помічати, і з появою з боку самого бізнесу попиту на захист власності і контрактів. Поєднання цих чинників призвело до того, що знизу, на рівні місцевих і регіональних влад, стала відновлюватися своєрідна адміністративна модель управління економікою, заснована, на відміну від радянського періоду, на неформальних важелях впливу на приватний бізнес.

Із кінця 90-х років завдяки зусиллям влади падіння економіки було зупинено, вона стабілізу-

валась, а потім почала розвиватись. Бізнес-групи почали спрямовувати свої дії в напрямі легалізації економічної діяльності. У сфері відносин і держави основою інституціональних перетворень стало регулювання в питаннях права і етики бізнесу, яке встановлювалось державою, а головне – виражало економічні інтереси держави як головного суб'єкта національної економіки.

Український вчений В.М. Геєць вважає, що для забезпечення тісної співпраці держави та бізнесу в Україні необхідно:

– реалізувати нову державницьку роль еліти, яка є політичною, а не номенклатурною, що контролює владу і бізнес одночасно;

– знайти в ході суспільної дискусії консенсус щодо державного устрою, який відповідатиме завданням стратегічного розвитку в нових глобальних умовах і буде ціннісним орієнтиром для населення;

– організувати співпрацю і співвідповідальність суспільства, держави та бізнесу за пошук і реалізацію відповідей на виклик і ризики розвитку ХХІ ст., що формують нові напрями буття з надзвичайною невизначеністю і ризикованістю [5, с. 89].

Висновки. За своїм характером формальні інституціональні системи у сфері взаємовідносин влади, бізнесу і суспільства, що виникли у перші роки становлення країни, були своєрідною сумішшю елементів обох базових моделей – корпоратистської і плюралістичної. З одного боку, частина бізнес-асоціацій постала на базі колишніх державних об'єднань, і їхнє право

на представлення інтересів підприємств галузі відразу було визнано владою. З іншого боку, значна частина бізнес-асоціацій сформувалася стихійно. Їм доводилося боротися за залучення членів і здобувати право на представництво своєї групи інтересів у державних органах.

Протягом наступних років стратегії відносин влади та бізнесу формувались та реалізовувались під впливом трансформаційних процесів як в економічній, так і в політичній системах, а також різноманітних чинників, які виступали об'єктивною основою подальшого розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мостепанюк А.В. Економічні механізми співпраці держави та бізнесу за умов ринкових перетворень / А.В. Мостепанюк // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 1(5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2011_1/11mavyrp.pdf.
2. Жаліло Я.А. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / Я.А. Жаліло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/003.htm#a1>.
3. Народне господарство України у 1992 році. Статистичний щорічник. – К. : Техніка, 1993. – 348 с.
4. Хиршман А.О. Выход, голос и верность: реакция на упадок фирм, организаций и государств / А. О. Хиршман ; пер. с англ. – М. : Фонд Либеральная миссия ; Новое изд-во, 2009. – 153 с.
5. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К.: ІЕП України, 2009. – 864 с.

УДК 351.711

Блага В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,**Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Марченко І.Ю., Кобзарєва Г.Ю.

*студенти**Харківського національного автомобільно-дорожнього університету***ПРИВАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА ЯК ШЛЯХ ВИХОДУ З КРИЗИ****PRIVATIZATION OF STATE PROPERTY AS A WAY OUT OF CRISIS****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто процес приватизації як можливий вихід України з кризи. Метою дослідження є аналіз приватизації державних підприємств, обґрунтування доцільності цієї процедури та знаходження компромісу між приватними і державними підприємствами. Не існує єдиної точки зору щодо того, як приватизація впливає на розвиток економіки країни, тому варто розглядати її у контексті сучасних реалій. Приватизація в Україні здійснюється під впливом різних факторів, які відображаються на специфіці цього процесу, під час її аналізу та впровадження. Для визначення заходів, які необхідно застосовувати, щоб даний процес був не «шкідливим» для економіки країни, був проведений аналіз етапів розвитку приватизації в Україні. Проаналізовано зарубіжний досвід, зроблені висновки щодо приватизації державного майна в умовах кризи.

Ключові слова: криза, державна власність, приватизація, державне регулювання, економіка країни, розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен процесс приватизации как возможный выход Украины из кризиса. Целью исследования является анализ приватизации государственных предприятий, обоснование целесообразности этой процедуры и нахождения компромисса между частными и государственными предприятиями. Не существует единой точки зрения относительно того, как приватизация влияет на развитие экономики страны, поэтому следует рассматривать ее в контексте современных реалий. Приватизация в Украине осуществляется под воздействием различных факторов, которые отражаются на специфике этого процесса, ходе ее анализа и внедрения. Для определения мер, которые необходимо применять, чтобы данный процесс был не «вредным» для экономики страны, был проведен анализ этапов развития приватизации в Украине. Проанализирован зарубежный опыт, сделаны выводы относительно приватизации государственного имущества в условиях кризиса.

Ключевые слова: кризис, государственная собственность, приватизация, государственное регулирование, экономика страны, развитие.

ANNOTATION

The article deals with the process of privatization as a possible way out of the crisis in Ukraine. The aim of the study is to analyze the privatization of state enterprises, rationale for this procedure and find a compromise between private and public enterprises. There is no single point of view on how privatization affects the development of the economy, so it should be considered in the context of contemporary realities. Privatization in Ukraine is carried out under the influence of various factors that affect the specifics this process during its analysis and implementation. In order to determine the measures to be applied to this process was not «harmful» to the economy, analysis of the stages of development of privatization in Ukraine was held. Analyzed international experience, conclusions regarding the privatization of state assets during the crisis.

Keywords: crisis, state ownership, privatization, government regulation, country's economy and development.

Постановка проблеми. Перед початком ринкової трансформації економіка України мала риси як тотального одержавлення, так і тотальної монополізації. В економіці були відсутні вільні капітали, які могли б бути використані для приватизації, ринкова і неринкова інфраструктура були нерозвинуті. Такі передумови не дають чіткого розуміння приватизації. Потреба у створенні приватного підприємства вимагала високі темпи здійснення приватизації для того, щоб сформувані достатньо самостійні господарські суб'єкти. Варто зауважити, що для здійснення приватизації державного майна потрібен значний обсяг вільних грошових капіталів. Для розв'язання цієї суперечності було впроваджено ідею поєднання платних і безоплатних форм приватизації. Саме у цьому й полягає основна особливість приватизації в Україні, але треба враховувати особливості кожної сфери господарювання, щоб оцінити доцільність проведення приватизації в умовах кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та практичні проблеми реформування відносин власності та управління державною власністю в умовах ринкових перетворень знайшли своє місце в наукових дослідженнях таких вітчизняних учених, як: В. Бесєдін, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Голиков, С. Мочерний та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи специфіку реформування власності в Україні і, насамперед, перевагу неконкурентних форм її реалізації, відсутність очікуваних позитивних ефектів розвитку економічної системи, варто визнати необхідність розробки програми активного впровадження конкурентної методики приватизації з метою пошуку ефективного власника і стратегічного інвестора. Постає проблема масштабної післяприватизаційної підтримки підприємств за допомогою відповідних ринкових структур із залученням банків, страхових та консалтингових фірм.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз етапів приватизації державних підприємств в Україні та доцільність цієї процедури в умовах кризи, виявлення можливості знаходження компромісу між приватною та державною власністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожен процес має свої етапи розвитку, і приватизація в Україні також, етап впровадження починається ще з 1992 року, коли був прийнятий пакет законодавства Верховною Радою України, але тіньова приватизація мала своє місце ще з 1980-х років. Активно цей процес почав працювати лише з 1993 року, вже у 1996 році було завершено малу приватизацію, а в 1999 році – масову [1]. Усі етапи представлені на рисунку 1.

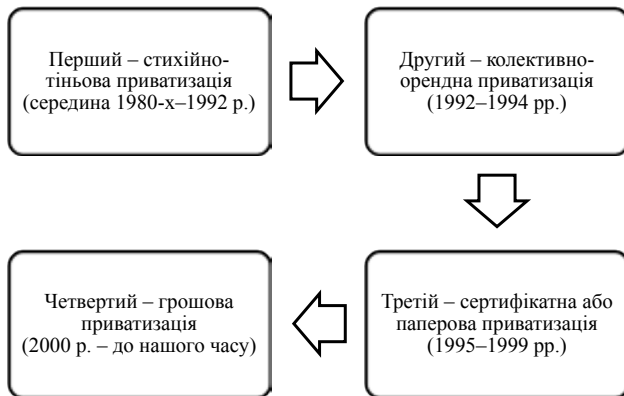


Рис. 1. Етапи приватизації

Сформовано авторами

Роздержавлення є першим кроком до приватизації державної власності. Роздержавлення у широкому розумінні – це процес відчуження державного майна з державної власності.

Масова приватизація свого часу змогла частково вивести «з тіні» цей процес, що дало змогу не дати збанкрутувати державним підприємствам. Тому цей процес мав не тільки негативний характер, це дало змогу перешкодити більшим проблемам, таким як приватний контроль, монополізація збуту продукції та постачання її приватними підприємствами.

Нині існує низка підприємств, які є досить привабливими для приватного капіталу, але все ще знаходяться у державній власності. Якщо взяти до уваги обіцянки про акціонування «Укрзалізниці» і жвавий інтерес великого бізнесу до ДПЗКУ і Одеського припортового заводу, цілком імовірно, що рано чи пізно, вони перейдуть в приватні руки.

В Україні відомий топ-10 найбагатших держпідприємств, таких як [2]:

- 1) Нафтогаз України (72,6 млрд грн);
- 2) Енергоатом (23,2 млрд грн);
- 3) Південно-Західна залізниця (9,9 млрд грн);
- 4) Одеська залізниця (9,1 млрд грн);
- 5) Львівська залізниця (7,7 млрд грн);
- 6) Південна залізниця (7,3 млрд грн);
- 7) Придніпровська залізниця (7,2 млрд грн);
- 8) Державна продовольчо-зернова корпорація України (7,1 млрд грн);
- 9) Одеський припортовий завод (5,4 млрд грн);
- 10) Адміністрація морських портів України (4 млрд грн) (рис. 2).

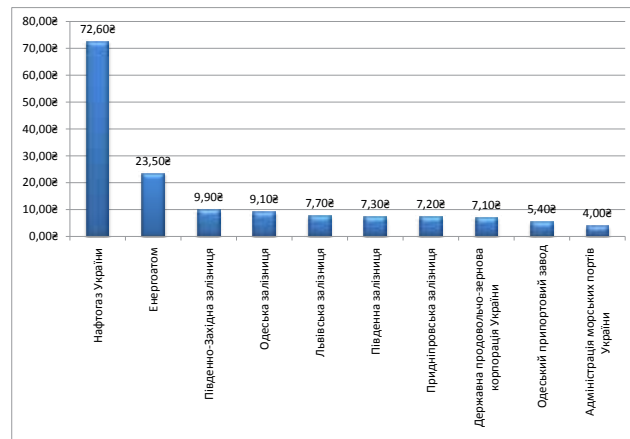


Рис. 2. Чистий дохід, млрд грн

Від неефективної праці держпідприємств країна втрачає 115 млрд грн. На рисунку 3 ми можемо побачити втрати топ-100 компаній.

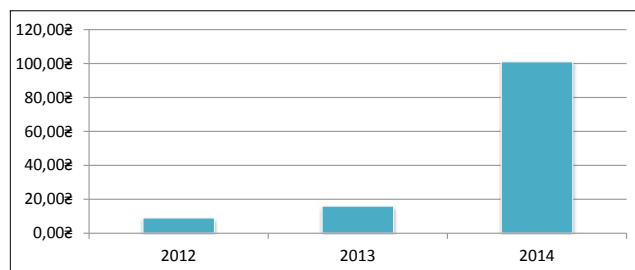


Рис. 3. Втрати топ-100 компаній (млрд грн)

Сформовано авторами

Від неефективної роботи держпідприємств країна за рік втрачає 115 млрд грн, і ситуація погіршується.

На жаль, з кожним роком ці збитки стають більшими. Якщо топ-100 компаній у 2012 році втратили 9 млрд грн, у 2013 році – 16 млрд грн, то минулого року вони втратили 101 млрд грн.

У 2015 році збитки лише стали більшими. У першому кварталі 2015 року збитки становили 9,7 млрд грн – це у 2 рази більше, ніж у такому ж періоді 2014 року.

Процес приватизації обумовлений певними етапами, які представлені на рисунку 4.

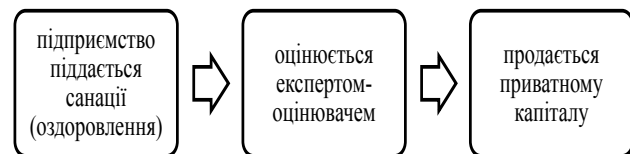


Рис. 4. Етапи процедури приватизації

Сформовано авторами

Цілі приватизації є різними: від зміни відносин власності на засоби виробництва до залучення іноземних інвестицій, що є нині актуальним. Але однією із найголовніших цілей є структурна перебудова економіки та стабілізація економічного становища, не менш важливим також є розвиток конкуренції, щоб обмежити монополізацію [3].

Приватизація – добре це чи погано? Однозначно сказати не можна. Вона має як свої переваги, так і недоліки (табл. 1).

Таблиця 1
Переваги та недоліки приватизації

Переваги	Недоліки
Залучення інвестицій	Розпил між дрібними акціонерами
Формування конкурентного ринку	Втрата державою контролю над розподілом власності
Розвиток науково-технічної бази	

Якщо взяти за приклад країни Європи та роглянути окремі галузі, то в кожній країні це призвело до різних наслідків. Так, наприклад, приватизація залізних доріг у Великобританії пройшла не так успішно, як у США, тому що держава продовжувала втручатися у їхню діяльність і не давала повної свободи на відміну від США.

Так само стоїть питання про приватизацію портів. В Англії порти вже давно у приватних руках, і в більшості розвинених країн – також. У Греції, Ізраїлі, Кіпрі давно обговорюється продаж акцій портів. Для України теж було б непогано віддати порти у приватні руки, що обговорювалося у 2015 році, але було перенесено передачу Одеського порту на 2016 рік [4]. Це було б логічно, бо перевалкою вантажів займаються інвестори, а не держава.

Для України ефективною є ринкова трансформація, тому доцільним є застосування запропонованої авторами методики оцінки фінансового стану українських підприємств для прийняття обґрунтованого управлінського рішення інвесторами [5, с. 95]. В умовах сьогодення можна стверджувати, що приватизація:

- є одним із основних інструментів ринкової трансформації відносин власності, який може стимулювати економічне зростання і підвищувати ефективність роботи приватизованих підприємств, а також забезпечувати інвестиційні можливості самої держави та сприяти вирішенню багатьох проблем у соціальній сфері;

- сприяє залученню стратегічних власників на підприємства, утворенню нової формації власників-підприємців, особисті інтереси яких тісно пов'язані з розвитком підприємств та економіки в цілому;

- сприяє потужній фінансовій ін'єкції, яка може закласти фундамент для соціально-економічного зростання економіки країни.

Приватизація – це складний і суперечливий процес, який має свої глибокі властивості, що зв'язані з кардинальною зміною соціальної структури та зміною соціально-економічного ладу в Україні.

Нині більша кількість населення не зовсім підготовлена до сприйняття змін, тому проведення приватизації швидкими темпами може

не призвести до бажаних результатів, а лише погіршити ситуацію.

Висновки. Виходячи з того, що очікування позитивних ефектів розвитку економічної системи України відсутні, враховуючи специфіку реформування власності в Україні, треба більш активно впроваджувати приватизацію, її конкурентні методи з метою пошуку ефективного власника і стратегічного інвестора. Необхідна масштабна підтримка підприємств після приватизації за допомогою відповідних ринкових структур із залученням банків, страхових та консалтингових фірм.

Але варто розуміти, що є низка підприємств, які не підлягають приватизації, тому що вони відповідають за національну безпеку, це підприємства воєнного призначення. Якщо такі підприємства піддати роздержавленню, то країна може опинитися у скрутному становищі під час воєнних конфліктів. Також підприємства, які представляють Україну й успішно конкурують на світовому ринку, наприклад, підприємства авіакосмічної промисловості, теж не підлягають приватизації, тому що держава зацікавлена в удосконаленні виробництва і збереженні технології виробництва в країні.

Аналіз порівнянь різних засобів приватизації показав, що у світі переважає такий спосіб приватизації, як перетворення підприємств і організацій у відкриті акціонерні товариства. Ця форма набула найбільшого поширення з розвитком великого бізнесу, бо його важко вести на основі тільки приватних коштів підприємця.

Тому пропонується в умовах сьогодення низку підприємств вивести на рівень змішаного управління, тобто залишити половину державного майна та половину приватного, що дасть змогу залучити кошти до підприємств і дасть поштовх до розвитку, в той же час ці підприємства зможуть бути гнучкими до економічних потрясінь та соціальної нестабільності. Для цього також треба провести низку реформ та прийняти деякі законодавчі акти, які б дали змогу приватним підприємствам функціонувати без втручання держави. Водночас необхідно, щоб держава мала вплив на низку дій цих підприємств, тому що повна свобода підприємств може спровокувати країну до соціальної нестабільності. В умовах кризи необхідно стабілізувати політичне становище і дати змогу інвесторам бути впевненими у своїх вкладах, це необхідно забезпечити на законодавчому рівні, відкоригувати Податковий кодекс, тому що завеликі податки провокують тіньову економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сучасна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/64/4747.html>.
2. 10 найбагатших держпідприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.online.ua/print/701348/>.

3. Ефективність приватизації державного майна в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=35>.
4. Приватизація. Фонд державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org>.
5. Блага В.В. Удосконалення методики оцінки фінансового стану українських підприємств / В.В. Блага, В.В. Благой, А.В. Пась // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : збірник наукових праць: Випуск № 2(7). – Харків : ХНАДУ, 2014. – С. 95-97.

УДК 338.64

Братюк В.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету***Мешко В.В.***магістр
Мукачівського державного університету***ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ****REINSURENCE IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті представлено дослідження ринку перестрахування України, проведено аналіз діяльності страхових компаній у сфері перестрахування, а також проаналізовано законодавче трактування таких визначень, як перестрахування та діяльність ринку перестрахування України. Узагальнено підходи щодо трактування сутності перестрахування. Запропоновано авторське трактування категорії діяльність страхових компаній у сфері перестрахування.

Ключові слова: перестрахування, страховик, страховальник, цесія, ретроцесія, перестраховальні операції.

АННОТАЦИЯ

В статье представлено исследование рынка перестрахования Украины, проведен анализ деятельности страховых компаний в сфере перестрахования, а также проанализированы законодательная трактовка таких определений как перестрахование и деятельность рынка перестрахования Украины. Обобщены подходы к трактовке сущности перестрахования. Предложена авторская трактовка категории деятельность страховых компаний в сфере перестрахования.

Ключевые слова: перестрахования, страховщик, страхователь, цессия, ретроцессия, перестраховочные операции.

ANNOTATION

The paper presents the research of reinsurance Ukraine, the analysis of insurance companies in respect of reinsurance and analyzed the legal interpretation of such definitions as reinsurance and activities reinsurance market of Ukraine. Generalized approaches to the interpretation of the essence of reinsurance. The author interpretation of the category Insurance companies in respect of reinsurance.

Keywords: reinsurance, underwriter, insurer, cession, retrocession, reinsurance operations.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою перестрахування є нормативна неврегульованість на законодавчому рівні, недосконале законодавство у страховому секторі.

Мета дослідження – показати основні напрями діяльності перестрахового ринку України та його залежність від світового ринку перестрахування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням перестрахування займалися такі науковці, як М.І. Брагинський, С.В. Дедиков, Д.А. Ждан-Пушкіна, Г.Ф. Шершеневич, В.А. Сухов, А. Чураков, В. Серебровський, К.Ю. Бубнова, А.К. Івлева, Ю.Б. Фогельсон, В.К. Райхер, Т.В. Татаріна, П. Вержбицька, Н.Б. Пацурія, К.Г. Семенова та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний страховий ринок має високі про-

дуктивні можливості, але водночас не може задовольнити попит населення у тих страхових послугах, які лежать у пріоритеті людей. На українському ринку страхування існують значні проблеми, які не можуть в повному обсязі розкрити страховий потенціал, зокрема, це недосконале законодавство, система державного контролю за фінансовою надійністю страхових організацій, а також нераціональне використання інвестиційних ресурсів. Також однією із головних причин невдоволення страховальників є те, що страхові компанії зволікають із виплатами страхового відшкодування.

Варто зазначити, що нині вітчизняний ринок страхування не дотягує до страхових ринків європейських країн. На ньому є велика кількість таких страхових організацій, що не мають змоги підтримання конкуренції страхового ринку та не розвивають його, а навпаки, тягнуть його донизу. Діяльність страхових компаній з інвестиційних вкладень також перебуває у дуже скрутному становищі, оскільки ще незавершений розвиток фінансових інструментів і триває швидкий занепад фондового ринку. Нині інвестиційна діяльність страхових компаній – це внесок страхових резервів на депозитні рахунки в банках, що в наших умовах фінансової кризи створює проблему своєчасної сплати страхових виплат [2].

На рисунку 1 відображено механізм передачі ризику у перестрахування.

Із рисунка 1 можемо зробити висновок, що при першому розміщенні ризику страховальником страховику (цеденту) виникає страхування в цілому. При другому розміщенні ризику страховик (цедент) виступає вже у ролі страховальника щодо страховика (церіонера). Цей механізм і буде перестрахуванням, а процес при другому розміщенні ризику називають цесією. Якщо цесіонер передасть якусь частину ризику іншому страховику (ретроцеденту), то при третьому розміщенні ризику виникає ретроцесія. Таким чином, можна сформулювати визначення перестрахування.

Перестрахування – страхування одним страховиком (цедентом, перестраховальником) на визначених договором умовах передача ризику

і виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником іншого страховика (перестраховика) резидента або нерезидента, який має статус страховика або перестраховика, згідно із законодавством країни, в якій він зареєстрований.

Перестраховування може бути пропорційним і непропорційним. Пропорційне перестраховування поділяється:

- квотне – розподіл усіх ризиків, премій, збитків пропорційно відповідно до визначених сторонами часток;

- ексцедент сум – пропорційний розподіл тільки тих ризиків, страхові суми за якими перевищують певну межу, яка є власним утриманням перестраховальника.

До непропорційного перестраховування відносять:

- ексцедент збитку – відшкодування збитку перестраховиком відбувається тільки в разі перевищення збитку межі власного перестраховальника;

- ексцедент збитковості – відшкодування збитку перестраховиком відбувається тільки в разі досягнення перестраховальником певного рівня збитковості.

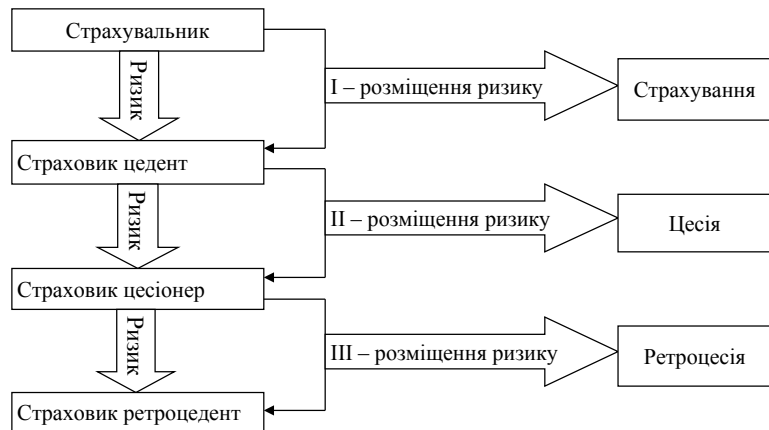


Рис. 1. Механізм передачі ризику у перестраховування

страхових компаній безпосередньо пов'язане з важкою економічною і політичною ситуаціями в країні, як наслідок, страхові компанії не в змозі забезпечити належного відшкодування.

Аналізуючи діяльність перестрахового ринку (табл. 2), можна зробити висновок, що 2014 рік став вкрай невдалий для перестрахового ринку України. Сплати на перестраховування перестраховикам резидентам і нерезидентам у 2014 році помітно зменшилися у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року. Але вже у 2015 році ринок перестраховування вдалося оптимізувати і вийти на ті показники, які були у 2013 році, а деякі показники навіть покращити. Виплати, компенсовані перестраховиками-резидентами постійно підвищуються, а перестраховиками нерезидентами у 2014 році дещо зменшилися порівняно із 2013 роком, але вже у 2015 році підвищилися у два рази. Натомість, тенденція виплат, компенсованих перестраховальникам-нерезидентам йде до зниження і прагне до нуля. Звідси можна припустити, що у 2016 році цих виплат взагалі не буде.

Як бачимо з рисунка 1, у структурі вихідного перестраховування за 9 місяців 2015 року найбільшу частку займає страхування майна, страхування фінансових ризиків та страхування вантажів та багажу. Найменшу ж частку займає страхування від нещасних випадків та страхування кредитів.

Таблиця 1
Кількість страхових компаній в Україні [1]

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2013	Станом на 31.12.2014	Станом на 30.09.2014	Станом на 30.09.2015
Загальна кількість	407	382	389	368
у т. ч. СК non-Life	345	325	331	318
у т. ч. СК Life	62	57	58	50

Як бачимо з таблиці 1, загальна кількість страхових компаній в Україні стрімко зменшується. Так, станом на 31 грудня 2013 року в Україні було 407 страхових компаній, а у аналогічний період 2014 року їх кількість становила вже 382 компанії. Таке різке зменшення

Таблиця 2
Показники діяльності перестрахового ринку за 9 місяців 2013–2015 рр., млн грн [1]

Показники	9 місяців 2013 р.	9 місяців 2014 р.	9 місяців 2015 р.
Сплачено на перестраховування, у тому числі:	6490,2	4499,3	6726,3
-перестраховикам-резидентам	5144	3437,7	4972,4
-перестраховикам-нерезидентам	1346,2	1061,6	1753,9
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	567	395,2	792,7
-перестраховиками-резидентами	67,1	77,1	96,9
-перестраховиками-нерезидентами	499,9	318,1	695,8
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	266,4	-5,7	28
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	100	6,3	0,7

Таблиця 3
Структура вихідного перестраховання за видами страхування за 9 місяців 2015 року (млн грн)

Показники	Структура вихідного перестраховання
Страхування майна	1347,3
Страх. цив. відпов власн. ТЗ (Зелена карта)	178,5
Страх. фін. ризиків	1416,4
Страх. відпов. перед 3-ми особами	360,7
Страхування кредитів	86,7
Страх. цив. відпов власн. ТЗ (ОСЦПВ)	116,4
Страхов. від нещасних випадків	69,6
Страхов. наземного транспорту (КАСКО)	360,9
Страхов. вантажів та багажу (вантажобагажу)	1554,5
Страх. від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	610,9
Інші види страхування	360,2

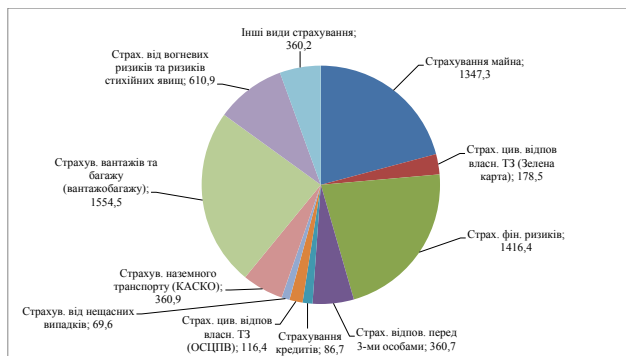


Рис. 1. Структура вихідного перестраховання за видами страхування за 9 місяців 2015 року [1]

Таблиця 4
Частка страхових платежів, яка належить перестраховику-нерезиденту, за 9 місяців 2015 року (млн грн)

Країни	Структура перестраховання ризиків у нерезидентів
Велика Британія	480,1
Німеччина	335,2
Росія	139,3
Швейцарія	168,2
Австрія	83,9
Франція	55,7
Литва	41,0
США	121,0
Чехія	23,5
Польща	141,0
Латвія	21,3
Інші	102,3

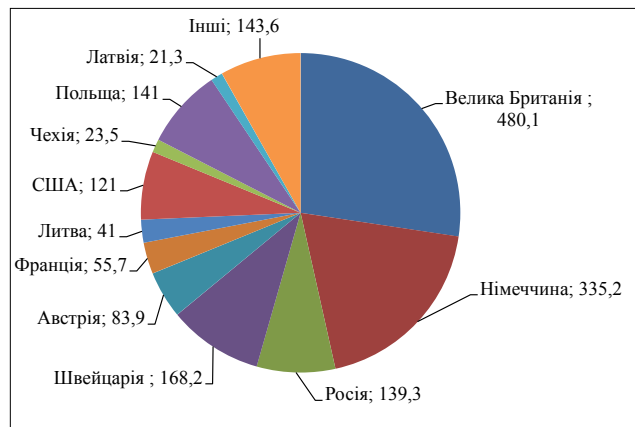


Рис. 2. Структура перестраховання ризиків у нерезидентів за 9 місяців 2015 року [1]

Таблиця 5
Рейтинг страхових компаній за рівнем вихідного перестраховання за 9 місяців 2015 року [3]

Страхові компанії	Вихідне перестраховання 30.09.2015, тис. грн	Питома вага перестраховання, %
Креміль	877346,9	81,82
Аска	346994,2	77,28
Арсенал страхування	230646,5	37,97
PZU Україна	226681,1	42,06
ХДІ Страхування	222739,3	78,00
Уніка	181652,0	23,54
Інгосстрах	147938,8	29,38
Інго Україна	143251,2	24,83
Альянс	136328,0	44,97
Універсальна	70495,3	24,03
Allianz Україна	55154,1	64,14
ТАС СГ	52397,9	11,60
ВУСО	51670,3	31,51
Княжа	40977,2	14,02
УТІСО	37956,8	23,98
Українська страхова група	37477,0	7,90
Провідна	36541,2	6,74
АХА Страхування	30017,0	3,84
Стройполіс	29178,5	65,65
Оранта	18510,5	5,61
Всього	2973953,8	-

З рисунка 2 можна побачити, що найбільшу частку перестраховання ризиків у нерезидентів займає Велика Британія та Німеччина. Також значну долю займає Росія, Швейцарія, Польща та США. Найменшу ж частку займають такі країни, як Латвія, Чехія та Литва. Трохи більшу частку – Франція та Австрія.

Як бачимо з таблиці 5, найбільше в сумі вихідного перестраховання займає страхова компанія Кремінь. За нею, майже у 2 рази відстає страхова компанія Аска. Найменшу ж частку у структурі вихідного перестраховання займають такі страхові компанії, як Оранта, Стройполіс, АХА Страхування та Провідна. Також можна зробити висновок, що такі страхові компанії, як Кремінь, ХДІ Страхування та Аска займаються здебільшого перестрахованням.

Висновки. Отже, зважаючи на все вищесказане, можна зробити висновок, що перестраховання – це гарантія страховика перед страхувальниками, так як він (страховик) передаючи якусь частину ризику іншому страховику забезпечує відшкодування страхувальнику у

разі настання страхового випадку. Шляхами вдосконалення перестрахового ринку в Україні можуть бути зміни в законодавстві, вдосконалення наявних нормативно-правових актів страхування, а також забезпечення таких умов для страховиків, за яких частка страхових платежів, яка належить перестраховику-нерезиденту, здебільшого буде припадати на Україну, а не на інші країни. Якщо цього не зробити, то буде значний відтік капіталу за кордон, що є негативним явищем для вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00559.pdf>.
2. Про страховий ринок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://otherreferats.allbest.ru/bank/00122227_0.html.
3. Рейтинг страхових компаній за рівнем вихідного перестраховання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/15/9/9/>.

УДК 339.543.2

Воскобійник Г.С.

*заступник начальника управління аналітичної роботи у сфері ЗЕД –
начальник відділу системного аналізу митних оформлень
Департаменту аналізу ризиків та протидії митним правопорушенням
Державної фіскальної служби України*

Туржанський В.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу дослідження
проблем митної політики
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України*

Несторишен І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу дослідження
проблем митної політики
Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА МЕТОДИ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В КОНТЕКСТІ РОЗРОБКИ МЕТОДИКИ ПОГЛИБЛЕНОГО АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

TOOLS AND METHODS OF SYSTEM ANALYSIS IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF TECHNIQUES IN-DEPTH ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено інструментарій та методи системного аналізу, що використовуються під час розробки методики поглибленого аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Досліджено особливості застосування Автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор», а також Автоматизованої системи управління ризиками при здійсненні аналізу зовнішньоекономічних операцій.

Ключові слова: аналіз зовнішньоекономічної діяльності, автоматизована система управління ризиками, митний ризик, митний контроль, порушення митного законодавства.

АННОТАЦИЯ

В статье определены инструментарий и методы системного анализа, используемые при разработке методики углубленного анализа внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования. Исследованы особенности применения автоматизированной системы таможенного оформления «Инспектор», а также Автоматизированной системы управления рисками при осуществлении анализа внешнеэкономических операций.

Ключевые слова: анализ внешнеэкономической деятельности, автоматизированная система управления рисками, таможенный риск, таможенный контроль, нарушения таможенного законодательства.

ANNOTATION

The article defines the tools and methods of system analysis, used in the development of methods of in-depth analysis of foreign business entities. The features of the automated customs clearance system «Inspector» and automated control system risks in the analysis of foreign trade operations.

Keywords: analysis of foreign trade activities, automated risk management system, risk customs, customs control, customs offenses.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господар-

ської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності та контроль за якими відноситься до компетенції органів доходів та зборів, належать експорт та імпорт товарів.

Згідно з Положенням про митні декларації, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 р. № 450, товари, що переміщуються (пересилаються) через митний кордон України, відповідно до законодавства України декларуються шляхом подання митної декларації або письмової заяви встановленої форми або іншого документа, що, відповідно до законодавства, може використовуватись замість митної декларації [1]. Для декларування товарів (окрім тих, що пересилаються через митний кордон України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях), що переміщуються через митний кордон України декларантами (крім громадян), використовується митна декларація на бланку єдиного адміністративного документа.

Основними способами ввезення в Україну товарів без належного митного контролю та оподаткування є недекларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України; переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кор-

дон України поза митним контролем; переміщення товарів через митний кордон України з приховуванням від митного контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі значна увага приділяється дослідженню питань, що стосуються оцінювання ефективності діяльності митної справи. Зокрема, вивченням зазначеної проблематики займаються: Бережнюк І.Г., Грицяк І.А., Додін Є.В., Ківалов С.В., Мазур А.В., Пашко П.В., Ченцов В.В. та ін. Проте їх дослідження не присвячені питанням методики поглибленого аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Мета статті полягає у визначенні інструментарію та методів системного аналізу зовнішньоекономічних операцій, а також їх практичного застосування під час розробки методики поглибленого аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час здійснення митного оформлення товарів із застосуванням митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа посадовими особами митниць використовується автоматизована система митного оформлення товарів. За її допомогою проводиться формування бази даних митних декларацій та документів, що подаються разом із ними, перевірка документів та відомостей, які подаються органам доходів і зборів під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, а також представлення відповідних відміток в електронній митній декларації або електронній копії митної декларації, поданої на паперовому носії, про факт виконання окремих митних формальностей.

Автоматизована система митного оформлення входить до складу Єдиної автоматизованої інформаційної системи Державної фіскальної служби України (далі – ЄАІС), що функціонує відповідно до положення, яке затверджується Мінфіном. Наразі органами доходів і зборів використовується автоматизована система митного оформлення «Інспектор» (далі – АСМО «Інспектор»), розроблена за архітектурою «клієнт-сервер». Програма «Інспектор» інстальована і працює на персональних комп'ютерах із встановленою операційною системою Microsoft Windows 98/ME/2000/XP/2003 з мінімальною конфігурацією Celeron 333 MHz 128 MB RAM та 850 MB для сервера / 50 MB для клієнта вільного місця на жорсткому диску. Серверна частина (СКБД Microsoft SQL Server та база даних) і клієнтська частина можуть бути встановлені як на один, так і на різні комп'ютери, причому кількість клієнтських установок обмежується тільки потужністю сервера.

Сформовані автоматизованою системою митного оформлення бази даних являють собою складну систему пов'язаних між собою таблиць, в яких наведені митні декларації та

інші документи, дані про здійснення митними органами митних формальностей (у тому числі фото- та відеоінформація про проведення митних процедур), довідкова та нормативна інформація зберігаються у структурованому вигляді. Елементами цієї системи є дані щодо окремої зовнішньоекономічної операції, яка також є системою пов'язаних між собою даних.

Головною метою аналізу, зокрема системного, зовнішньоекономічних операцій, на нашу думку, є визначення посадовими особами органів доходів та зборів їх відповідності законодавству з питань державної митної справи в частині сплати податків у повному обсязі, достовірності декларування, дотримання законодавства щодо товарів, на переміщення яких через митний кордон України існують заборони чи обмеження, тощо.

Зазначене програмне забезпечення повною мірою дає змогу посадовим особам під час проведення митного контролю та митного оформлення здійснювати системний аналіз зовнішньоекономічних операцій шляхом проведення:

- формату-логічного контролю, який забезпечує автоматизовану перевірку правильності заповнення даних митних декларацій та повернення результатів перевірки, перевірку митних декларацій та інших документів на достовірність та законність, здійснення статистичного, валютного контролю, контролю нарахованих митних платежів, правильності застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- контролю співставлення, який являє собою автоматизоване порівняння даних, що містяться в митних деклараціях або інших документах, поданих для митного контролю або митного оформлення, з даними, які містяться в електронних копіях митних декларацій та інших документах, що надходять із митних та правоохоронних органів суміжних держав, в уніфікованих електронних дозвільних документах, що надходять з інших державних органів, інших електронних документах, пов'язаних із перевіркою достовірності даних, що перевіряються.

- контролю із застосуванням системи управління ризиками – це оцінка ризику шляхом аналізу з використанням інформаційних технологій поданих документів у конкретному випадку переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України з метою обрання форм та обсягу митного контролю, достатніх для забезпечення додержання вимог законодавства України з питань державної митної справи.

Крім АСМО «Інспектор», посадові особи органів доходів та зборів під час аналізу зовнішньоекономічних операцій використовують спеціалізовані програмно-інформаційні комплекси, які входять до складу ЄАІС та забезпечують проведення контролю доставки товарів до митниць призначення, митної вартості та класифікації товарів тощо.

Спрощений алгоритм проведення системного аналізу зовнішньоекономічних операцій із використанням автоматизованої системи митного оформлення товарів та програмно-інформаційних комплексів ЄАІС наведено на рис. 1.

Ключову роль у проведенні аналізу зовнішньоекономічних операцій відіграє автоматизована система аналізу управління ризиками (далі – АСАУР) – сукупність програмно-інформаційних комплексів, які забезпечують функціонування системи управління ризиками ДФС (далі – СУР) під час контролю із застосуванням СУР.

Упровадження та розвиток таких систем пов'язані з ефективним використанням таких систем провідними митними адміністраціями світу, положеннями міжнародних конвенцій та митного законодавства України щодо вибіркової митного контролю та застосування систем управління ризиками.

Так, Міжнародною конвенцією про спрощення та гармонізацію митних процедур від 18.05.1973 р. визначено, що значні переваги від спрощення умов міжнародної торгівлі можуть бути досягнуті без шкоди для відповідних стандартів митного контролю, а таке спрощення і гармонізація можуть бути досягнуті у тому числі завдяки застосуванню сучасних методів роботи, таких як система аналізу ризиків і методу контролю, який базується на аудиті, а також максимальне практичне використання інформаційних технологій [2].

Статтею 320 Митного кодексу України, якою запроваджується вибірковість митного контролю, визначено, що форми та обсяги контролю, достатнього для забезпечення додержання законодавства з питань державної митної справи та міжнародних договорів України при митному оформленні, обираються митницями (митними постами) на підставі результатів застосування системи управління ризиками [3].

Із метою підвищення ефективності роботи органів доходів та зборів під час митного контролю та митного оформлення за рахунок упровадження методів управління ризиками, у тому числі аналізу ризиків із використанням інформаційних технологій, Наказом Міністерства фінансів України від 31.07.2015 р. № 684 затверджено Порядок здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю [4].

Здійснення органами ДФС (їх структурними підрозділами) аналізу, виявлення та оцінки ризиків, у тому числі з використанням інформаційних технологій, для визначення форм та обсягів митного контролю включають:

- 1) виявлення умов і факторів, що впливають на виникнення ризиків;
- 2) визначення областей ризику;
- 3) визначення індикаторів ризику;
- 4) здійснення оцінки імовірності виникнення ризиків та можливої шкоди в разі їх проявлення.

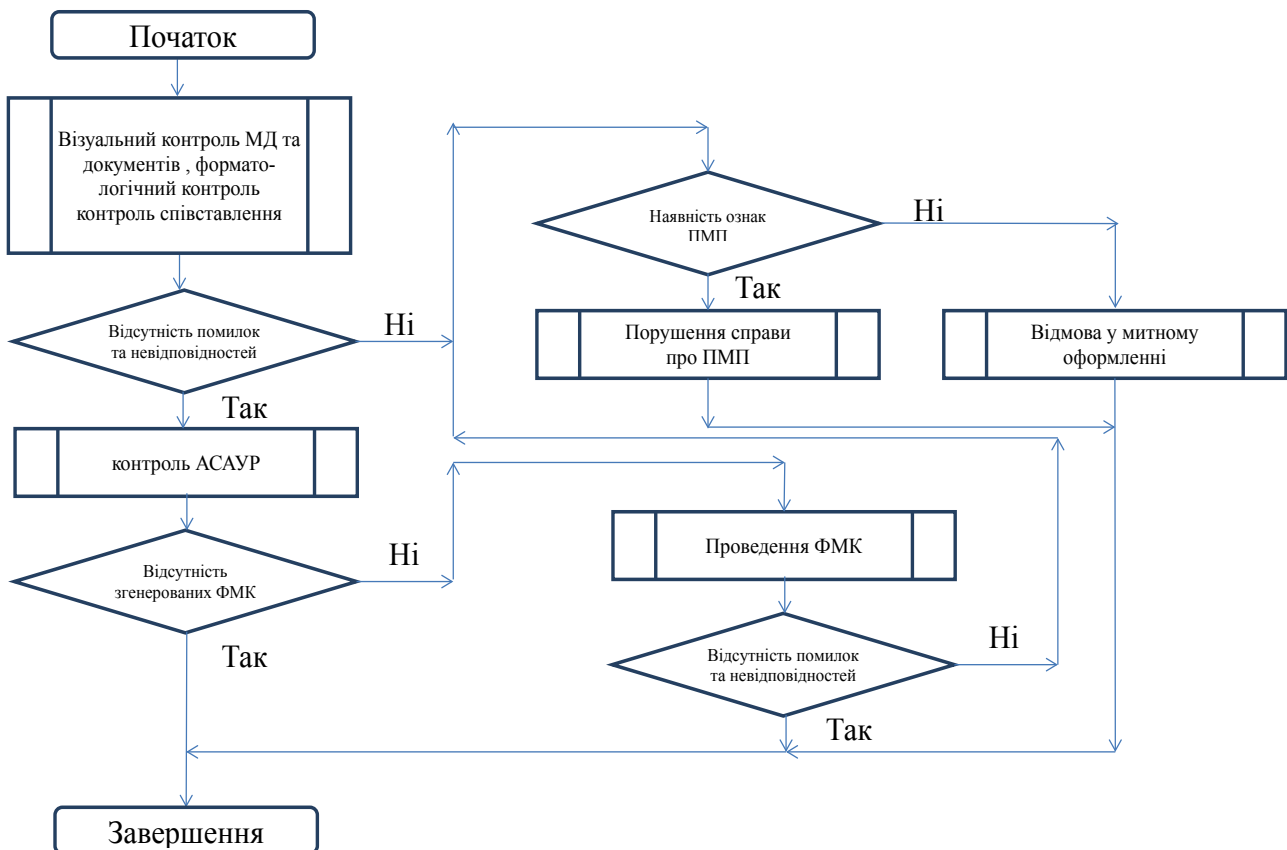


Рис. 1. Спрощений алгоритм проведення системного аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання

Відзначимо, що управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю здійснюється на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях. На стратегічному рівні управління ризиками за результатами аналізу, виявлення та оцінки ризиків ДФС визначає пріоритетні напрями розробки та реалізації заходів з управління ризиками та затверджує реєстр ризиків. Реєстр ризиків повинен містити:

- 1) пріоритетні напрями розробки та реалізації заходів з управління ризиками;
- 2) інформацію щодо органів ДФС (їх структурних підрозділів), відповідальних за реалізацію відповідного напрямку.

На тактичному рівні управління ризиками органами ДФС (їх структурними підрозділами) у межах компетенції за результатами аналізу, виявлення та оцінки ризиків та відповідно до реєстру ризиків розробляються заходи з управління ризиками. Для цього використовуються такі інструменти:

- 1) профілі ризику;
- 2) орієнтування;
- 3) індикатори ризику;
- 4) методичні рекомендації щодо роботи посадових осіб митниць з аналізу, виявлення та оцінки ризиків;
- 5) випадковий відбір.

Органи доходів та зборів застосовують зазначені інструменти з управління ризиками в конкретних випадках переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України, зокрема при здійсненні контролю із застосуванням СУР, для визначення форм та обсягу митного контролю.

Таким чином, на даний час головним інструментом, який використовується органами доходів і зборів для системного аналізу зовнішньоекономічних операцій, є АСМО «Інспектор», до складу якої входить АСАУР, а також спеціалізовані програмно-інформаційні комплекси, які входять до складу ЄАІС та забезпечують проведення контролю доставки товарів до митниць призначення, митної вартості та класифікації товарів тощо.

Зазначене програмне забезпечення широко використовується і для вирішення інших завдань, таких як аналіз зовнішньоекономічних операцій при проведенні митного аудиту, онлайн-моніторинг товарів, щодо яких спрацюють окремі профілі ризиків, підготовка статистичних звітів, контролю проведення окремих операцій, вибірка даних за визначеними користувачем параметрами за допомогою інструментарію підготовки розширених звітів тощо.

Водночас із метою системного аналізу зовнішньоекономічних операцій використовуються й інші інструменти, які дають змогу здійснювати обробку даних.

Ураховуючи, що база даних АСМО «Інспектор» містить інформацію про десятки мільйонів проведених протягом 2007–2015 рр. зовнішньоекономічних операцій та значну кількість

таблиць, які при цьому одночасно обробляються, на практиці зазвичай використовують таку послідовність при проведенні аналізу:

- формування попередньої таблиці (таблиць) за допомогою SQL- запиту;
- обробка отриманих даних із метою отримання інформації у вигляді, зручному для проведення аналізу;
- проведення системного аналізу зовнішньоекономічних операцій.

Інструментарій, який при цьому використовується, залежить передусім від наявності програмних засобів та досвіду роботи з ними у користувачів.

Найпоширенішою утилітою, за допомогою якої формують попередні таблиці, є SQL Server Management Studio. У разі використання зазначеної утиліти отриману інформацію зазвичай зберігають у форматі, що дає змогу обробити таку інформацію за допомогою Microsoft Office Excel – програми для роботи з електронними таблицями, створеної корпорацією Microsoft для Microsoft Windows, Windows NT і Mac OS, яка входить до складу офісного пакету Microsoft Office.

Обробка отриманих даних із метою отримання інформації у зручному вигляді здійснюється за допомогою макросів або проведення необхідних попередніх розрахунків у Microsoft Office Excel. Проведення аналізу зовнішньоекономічних операцій здійснюється на основі інформації, зручної для її проведення.

Зручним інструментом, який дає змогу всі операції проводити з використанням одного продукту, є Microsoft Office Access – система управління базами даних від компанії Microsoft, програма, що входить до складу пакету офісних програм Microsoft Office, має широкий спектр функцій, включаючи зв'язані запити, сортування по різних полях, зв'язок із зовнішніми таблицями і базами даних різних форматів. Завдяки вбудованій мові VBA в самому Access можна писати підпрограми, що працюють із базами даних.

За допомогою основних компонентів MS Access є можливість створення таблиць, екранних форм, SQL-запитів, звітів, що виводяться на друк, а також зберігання інформації у різних форматах, імпорту-експорту даних до (з) зовнішніх баз даних та багато інших функцій.

При обробці локальних баз даних митниць АСМО «Інспектор» існує можливість обробки підключених до бази даних MS Access за допомогою драйверів ODBC таблиць АСМО. Але для обробки баз даних, які мають значну кількість таблиць великих розмірів, найбільш зручним інструментом є прямий запит до бази даних АСМО, на основі якого будуються таблиці в базі даних MS Access, що обробляються інструментами цієї бази даних. Із використанням інструментарію MS Access здійснюється підготовка інформації для проведення аналізу зовнішньоекономічних операцій.

Загалом, системний аналіз є каркасом, що з'єднує всі необхідні наукові знання, методи та дії для вирішення складних проблем. Методи мають далеко не рівноцінне значення і використовуються на різних етапах аналізу. Більшість із методів було розроблено задовго до виникнення системного аналізу і використовуються самостійно. Те нове, що вносить тут системна методологія, – це підхід не від методу, а від завдання, вимога комплексного використання цілої серії методів або їх системного використання до рішення різних частин та етапів проблеми. Але ціла низка слабо формалізованих методів була породжена розвитком саме системної методології та потребами системного аналізу неструктурованих або слабоструктурованих проблем.

До власних інструментальних досягнень системної методології треба віднести методи сценаріїв, отримання та аналізу експертних оцінок («дельфійський» метод), а також методи побудови та аналізу дерева цілей. Тісно пов'язані з розвитком системного аналізу також і діагностичні методи, які є неформальними методами системного аналізу.

Серед графічних методів системного аналізу виділяють такі:

а) Метод дерева цілей став центральним, головним методом системного аналізу. Дерево цілей являє собою граф, верхівки якого інтерпретуються як цілі, а ребра або дужки – як зв'язки між цілями. Зазвичай будуються три гілки дерева проблема: дерево цілей, завдань і питань, які складають проблему; структура системи (взаємозв'язок заходів і робіт), що вирішує сформульовану проблему; схема роботи системи і способів її взаємодії з іншими системами.

б) Матричні методи використовуються на різних етапах системного аналізу частіше, ніж допоміжні засоби. Матриця – це таблиця, яка є не тільки дуже наглядною формою відображення інформації, але і формою, що в багатьох випадках розкриває внутрішні зв'язки між елементами, допомагає уявити та проаналізувати ті частини структури, які не можна спостерігати.

в) Найбільш наочними та зручними засобами відображення динамічних, що розвиваються в часі, процесів, їх аналізу та плануванню з включенням елементів оптимізації є широко знані мережеві методи. Вони використовуються в системному аналізі, головним чином, на етапі побудови комплексних програм розвитку.

Для проведення системного аналізу зовнішньоекономічних операцій найбільш придатні кількісні методи. На багатьох стадіях системного аналізу можна використовувати добре відпрацьовані методи економічного аналізу. У процесі системного аналізу значна частина інформації не має кількісних оцінок або в принципі не може їх мати, тому основним завданням системного аналізу є завдання шляхом

структуризації та введення суб'єктивних оцінок переформувати систему в певний комплекс завдань, які найкращим чином вирішуються за допомогою саме методів економічного аналізу. Водночас використання цих методів потребує великої кількості досить достовірної вихідної інформації, тому статистичні методи використовують тільки за наявності наперед підготованого доброго статистичного матеріалу щодо, наприклад, характеристик товару, їх вартісних показників, ставок оподаткування, інформації про порушення митного законодавства, позитивна або негативна статистика діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, декларанта або перевізника.

Якщо формалізацію системних досліджень розглядати у вузькому значенні цього слова (як математичне формулювання задачі та знаходження методу або алгоритму її однозначного розв'язку), то системний аналіз не може бути повністю формалізований (а отже, не може бути знайдений єдиний алгоритм знаходження розв'язку), оскільки в ньому значну роль відіграє творча робота, що виконується системними аналітиками та експертами.

Варсеналі сучасного системного аналізу використовуються різноманітні аналітичні методи. Поряд із цим значну роль у системному аналізі відіграють неформальні методи і процедури і в деяких ситуаціях цей метод зовсім не використовує формальні процедури. Особливо це стосується системних досліджень соціально-економічних систем, які характеризуються великою складністю, значною кількістю взаємозв'язків, динамічністю та невизначеністю зовнішнього середовища і поведінки людей, неповнотою або неточністю вхідної інформації тощо.

Застосування необхідних методів та процедур (математичних, кібернетичних, евристичних, інформаційних) та їхня конкретна послідовність індивідуально визначаються залежно від конкретної проблеми та її специфіки, наявності ресурсів для її вирішення, досвіду та інтуїції аналітика.

Висновки. Таким чином, під час проведення аналізу зовнішньоекономічних операцій безпосередньо під час проведення митного контролю та митного оформлення посадові особи органів доходів та зборів використовують кількісні методи, аналіз за якими здійснюється на підставі даних проведення формато-логічного контролю та аналізу ризиків АСАУР, а також неформальні методи, ефективність яких залежить від досвіду, спостережливості та інтуїції посадової особи.

Аналітиками, які розробляють профілі ризиків або здійснюють моніторинг митних оформлень, аналіз попередніх митних декларацій, пост-контроль тощо, використовуються додатково й інші інструменти (програмне забезпечення власної розробки, спеціалізоване програмне забезпечення для системного аналізу тощо), джерела інформації (оперативна інфор-

мація, повідомлення про можливі порушення від громадян та посадових осіб, інформація у мережі Інтернет), а також методи системного аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 450 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-%D0%BF>.
2. Міжнародна конвенція про гармонізацію і спрощення митних процедур (Киотська конвенція) від 18 травня 1973 р. (в редакції від 26 червня 1999 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
4. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю : Наказ Міністерства фінансів України від 31.07.2015 р. № 684 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15>.

УДК 393.727.22

Гордієнко В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів

Шаранов Р.С.

студент
Університету митної справи та фінансів

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Галузева структура промислового виробництва повинна наблизитися до пропорцій, які мають економічно розвинені країни та країни з перехідною економікою, що досягли економічного зростання в результаті реалізації активної інвестиційної політики. Автори за допомогою кореляційно-регресійного аналізу визначили вплив прямих іноземних інвестицій по галузям на економічний розвиток України.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції (ПІІ), галузь виробництва, валовий внутрішній продукт (ВВП), стандартне відхилення, економіко-статистична модель (ЕСМ), структура промисловості.

АННОТАЦИЯ

Отраслевая структура промышленного производства должна приблизиться к пропорциям, которые имеют экономически развитые страны и страны с переходной экономикой, которые достигли подъема экономики в результате активной инвестиционной политики. Авторы с помощью корреляционно-регрессионного анализа определили влияние прямых иностранных инвестиций по отраслям на экономическое развитие Украины.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), отрасль производства, валовый внутренний продукт (ВВП), стандартное отклонение, экономико-статистическая модель (ЭСМ), структура промышленности.

ANNOTATION

Sectoral structure of industrial production should be close to the proportions that have economically developed countries and countries with economies in transition that have achieved economic growth as a result of implementation of active investment policy. The authors using correlation and regression analysis determined the impact of foreign direct investment by sector on the economic development of Ukraine.

Keywords: foreign direct investment (FDI), industry, gross domestic product (GDP), standard deviation, economic-statistical model (ESM), structure of the industry.

Постановка проблеми. Стратегічною метою державної структурно-інноваційної політики є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу України. Галузева структура промислового виробництва повинна наблизитися до пропорцій, які мають економічно розвинені країни та країни з перехідною економікою, що досягли економічного зростання в результаті реалізації активної промислово-інвестиційної політики [1].

Обсяги наданих економіці країни ПІІ мають забезпечувати фінансування обігових коштів підприємств в необхідних для їх нормального функціонування розмірах, а також довгостро-

кове інвестування в народне господарство, яке забезпечує структурні перетворення промисловості і на їх основі економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інвестиційної політики знаходять відображення у наукових працях Б. Кваснюка [2], С. Салівона [3], О. Самсоненко [4] та ін. Але варто зазначити, що в них міститься аналіз сучасних тенденцій розвитку та організації заходів і стандартний набір інструментів і програм щодо її вдосконалення. У роботах майже не застосовуються економіко-статистичні методи за допомогою яких можливо отримати кількісний зв'язок структури і макроекономічних показників.

Можливим інструментом для подолання сталої ситуації є системний і диференційований по галузям аналіз впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток країни.

Мета та завдання дослідження полягають в тому, щоб встановити ефективність інвестиційної політики України на основі структури прямих іноземних інвестицій за галузями економіки.

Виклад основного матеріалу. Динаміка прямих іноземних інвестицій можливо прослідкувати на діаграмі 1 [5].

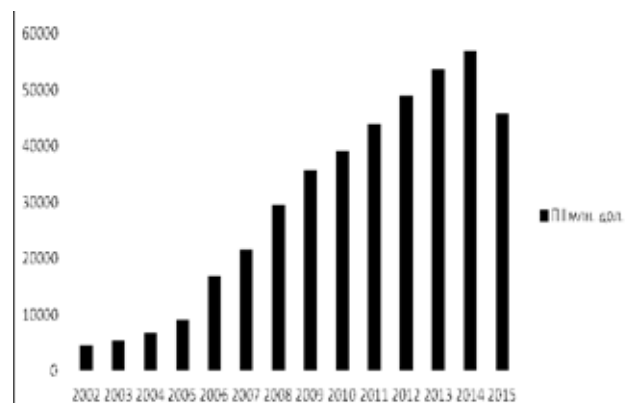


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій (млн дол. США)

З 01.01.2002 по 01.01.2015 спостерігався швидкий зріст прямих іноземних інвестицій, за цей період вони зросли приблизно у 12,5 рази.

Потім у 2015 році було падіння у 1,25 рази, що пояснюється наслідками політичної та економічної кризи на Україні. Неефективна економічна політика з її антисоціальними та антипідприємницькими новаціями, ставить країну в невідгидне становище.

Дослідимо динаміку структури прямих іноземних інвестицій у галузях економіки (табл. 1) [5].

За розглянутий у роботі період індекс зміни ПІІ по галузям наведено у таблиці 2 (розрахунки проведено авторами на основі інформації наведеної в табл. 1).

Аналізуючи наведені дані, можна стверджувати, що найбільше збільшення ПІІ за період дослідження було в таких галузях, як: «Фінансова та страхова діяльність» (32,6 рази), «Операції з нерухомим майном» (22,4 рази). Най-

менше збільшення ПІІ за період дослідження було в таких галузях, як: «Охорона здоров'я та соціальна допомога» (зменшення на 60%), «Освіта» (збільшення у 3,1 рази), «Промисловість» (збільшення у 7,9 рази).

Найбільша волатильність ПІІ за період дослідження була в таких галузях як: «Фінансова та страхова діяльність» (6435,0), «Промисловість» (5331,8) «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів» (2007,0), «Операції з нерухомим майном» (1515,4).

Аналізуючи наведену в таблицях 1 і 2 інформацію, можна зробити такі висновки:

- проблему для економіки України складають не тільки малі обсяги ПІІ, але й їхня галузева структура;
- глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями (табл. 2).

Таблиця 1

Структура ПІІ в галузях економіки (млн дол. США)

Галузь	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Сільське, лісове та рибн. господ.	86,8	113,2	206,0	224,0	309,6	404,3	557,3
Промислов.	2443,6	2821,5	3394,1	3867,1	5169,2	6111,1	8004,1
Будівництво	116,7	171,8	197,0	275,3	512,8	839,8	1631,8
Оптова та роздрібна торгівля.	769,2	940,1	1134,2	1657,5	1956,1	2625,7	3072,1
Фін. та страх. діяльн.	355,2	420,6	504,3	694,3	1146,2	2516,1	4869,1
Операції з нерух. майн.	177,5	239,9	392,4	674,3	1056,1	1768,6	2669,3
Освіта	3,4	3,3	3,4	18,6	34,1	36,7	18,1
Охорона здоров'я та соц. допом.	117,1	120,6	137,0	163,5	170,2	178,9	190,4
Інші	485,8	640,8	826,0	1472,4	6535,7	7126,1	8530,5
Усього	4555,3	5471,8	6794,4	9047,0	16890	21607,3	29542,7
ВВП	42393,0	50133,0	64883,0	86142,0	107753,0	142719,0	179992,0

Продовження таблиці 1

Галузь	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільське, лісове та рибн. господ.	813,3	669,2	719,5	725,3	717,8	776,9	617,0
Промислов.	8052,6	13022,9	13526,2	14497,7	16496,4	18067,5	14472,5
Будівництво	1936,6	1082,2	1111,2	1176,8	1408,5	1580,0	1301,9
Оптова та роздрібна торгівля.	3687,0	4362,6	4702,6	5367,6	6092,1	6829,3	6059,1
Фін. та страх. діяльн.	7154,7	12428,8	14953,8	16329,2	16424,8	15048,9	11577,8
Операції з нерух. майн.	3613,8	2371,3	3045,6	3508,9	3878,3	4768,3	3979,4
Освіта	13,4	25,9	7,6	6,7	9,1	12,0	10,7
Охорона здоров'я та соц. допом.	123,5	49,8	51,5	51,2	60,1	60,7	51,5
Інші	10221,5	5163,0	5718,8	7328,0	8592,2	9912,8	7674,9
Усього	35616,4	39175,7	43836,8	48991,4	53679,3	57056,4	45744,8
ВВП	117228,0	136419,0	163160,0	175781,0	183310,0	131805,0	77580,0

Таблиця 2

Індекс зміни ПІІ по галузям

Галузь	Індекс	Стандартне відхилення
1. Сільське, лісове та рибне господарство	Збільшення у 7,1 разів	252,8
2. Промисловість	Збільшення у 5,9 разів	5331,8
3. Будівництво	Збільшення у 11,2 разів	584,9
4. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	Збільшення у 7,9 разів	2007,0
5. Фінансова та страхова діяльність	Збільшення у 32,6 разів	6435,0
6. Операції з нерухомим майном	Збільшення у 22,4 разів	1515,4
7. Освіта	Збільшення у 3,1 разів	10,6
8. Охорона здоров'я та соціальна допомога	Зменшення на 60%	51,8
9. Усього ПІІ	Збільшення у 10 разів	18278,3

Передусім інвесторів цікавлять інвестиції в галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку (галузі 5,6 табл. 2). Інвестувати у фінансову і страхову діяльність було вигідно бо ставка рефінансування у ФРС США була в аналізований період значно нижчою (коливалася від 0,5% до 0,25%), ніж в Україні (7-12,5%). Тому інвестори без ризику заробляли на цій різниці. Стосовно інших галузей лідерів (з індексів зміни величини ПІІ) то це пояснюється спекулятивним попитом на послуги цих галузей і можливістю отримування готівки. Ціни на квартири в Україні перевищують Європейські ціни, хоч якість надання цих послуг незрівнянна з іншими країнами світу. Причому слід наголосити, що навіть в період світової кризи, при відсутності попиту на житло, ціни на квартири практично залишаються на докризовому рівні. Окрім того, перераховані галузі (3,5,6 табл. 2) не потребують великих вкладень, працюють з готівкою і мають можливості до приховування прибутків.

Галузі які належать до економіки знань (освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога), практично не інвестувалися. Варто зазна-

чити, що індекс росту інвестицій у ці галузі з 2002 по 2015 роки був також мінімальним по відношенню до інших. Так, індекс зміни величини ПІІ в «Освіту» (збільшення у 3,1 рази), в «Охорону здоров'я та соціальну допомогу» (взагалі зменшення на 60%), є мінімальним серед інших галузей. Це пояснюється тим, що освіта і охорона здоров'я не є пріоритетами для України і потребують великих інвестицій, віддача від яких є проблемою.

Велика волатильність ПІІ по галузям економіки за період дослідження характеризує їх нестабільність, а також величину ризику при вкладенні коштів. На величину волатильності суттєво вплинула політична й економічна кризи 2014 року.

Інвестиційна політика повинна сприяти її економічному і соціальному розвитку. В якості основного показника, що характеризує економічний розвиток України, взято валовий внутрішній продукт. Для побудови залежності ВВП від ПІІ наданих галузям економіки України було застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Для побудови ЕСМ були зібрані попередні статистичні данні взаємозалежних показників. Їх джерелом були статистичні збірники Державної

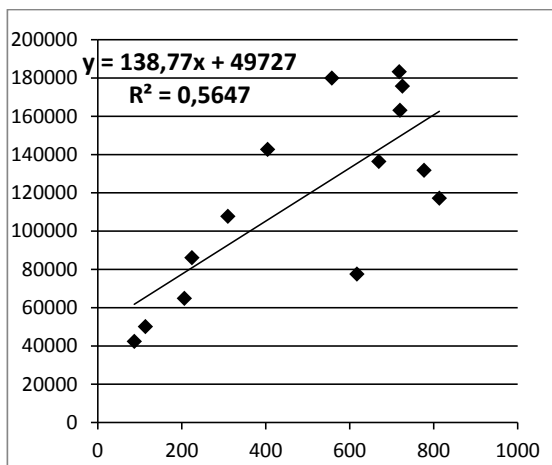


Рис. 2. Залежності ВВП від ПІІ в сільське, лісове та рибне господарство

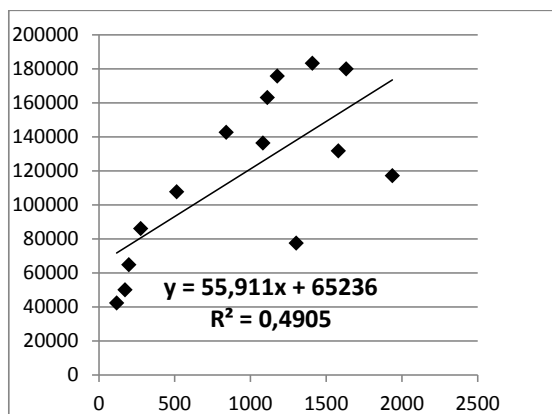


Рис. 4. Залежності ВВП від ПІІ у будівництві

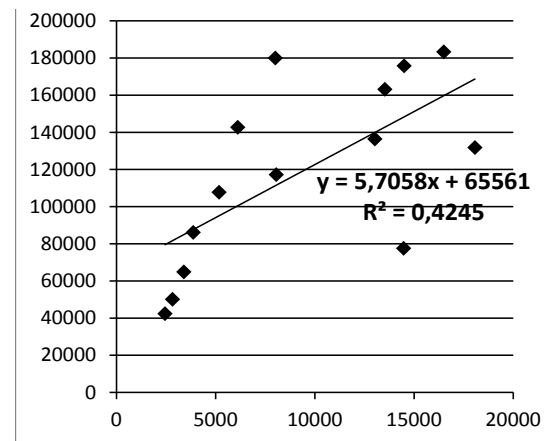


Рис. 3. Залежності ВВП від ПІІ в промисловість України

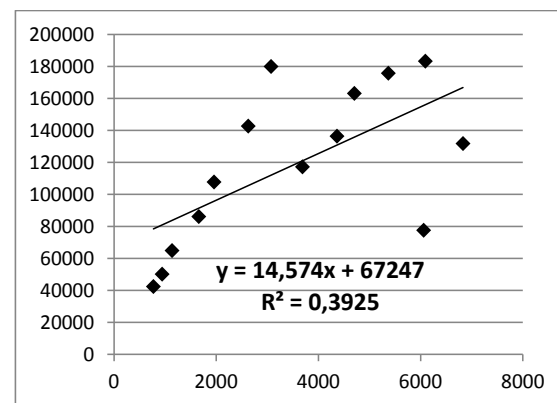


Рис. 5. Залежності ВВП від ПІІ в оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів

служби статистики України [5] (інформація для побудови моделей наведена в таблиці 1). Просторові ряди, на відміну від динамічних, дають можливість вивчати не розвиток процесу в динаміці, а кількісний вплив фактора X на показник Y. Табличний процесор Excel пропонує функцію, яка знаходить значення оцінок параметрів залежності за методом найменших квадратів.

За допомогою табличного процесору Excel були отримані такі моделі залежності ВВП від ПІІ в галузі економіки (рис. 2-10).

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (рис. 2), можна констатувати таке: ВВП на 56% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (рис. 3), можна констатувати таке: ВВП на 43% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (рис. 4), можна констатувати таке: ВВП на 49% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (рис. 5), можна констатувати таке: ВВП

на 39% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (рис. 6), можна констатувати таке: ВВП на 46% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки ЕСМ (рис. 7), можна констатувати таке: ВВП на 43% залежить від ПІІ у галузь, модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (рис. 8), можна констатувати таке: ВВП на 7% залежить від ПІІ у галузь (можна зробити висновок, що зв'язок між ВВП і ПІІ в освіту не встановлено), модель неадекватна (користуватися ЕСМ неможливо), коефіцієнти регресії не значимі (вони впливу на функцію практично не мають).

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (рис. 9), можна констатувати таке: ВВП лише на 4% залежить від ПІІ у галузь (можна зробити висновок, що зв'язок між ВВП і ПІІ у охорону здоров'я та соціальну допомогу не встановлено), модель неадекватна (користуватися ЕСМ неможливо), коефіцієнти регресії не значимі (вони впливу на функцію практично не мають).

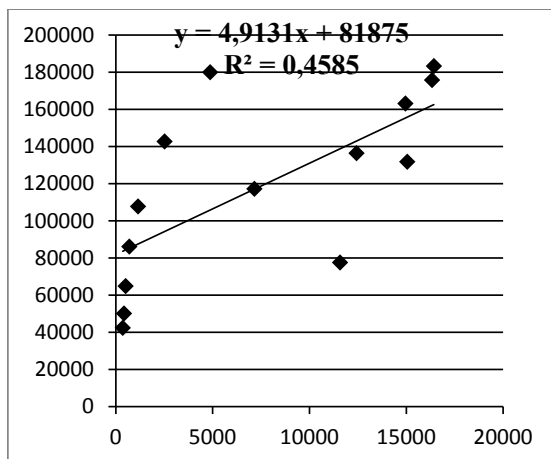


Рис. 6. Залежності ВВП від ПІІ в фінансову та страхову діяльність

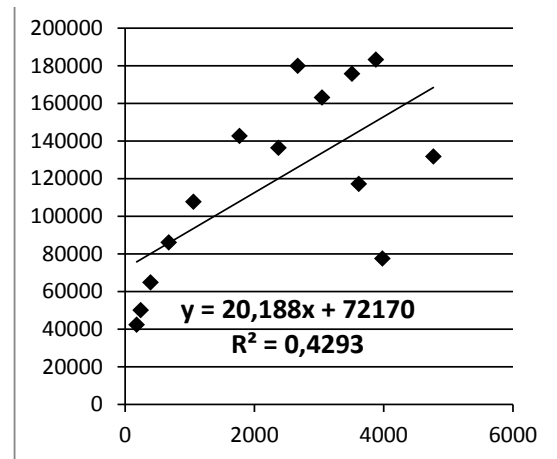


Рис. 7. Залежності ВВП від ПІІ в операції з нерухомим майном

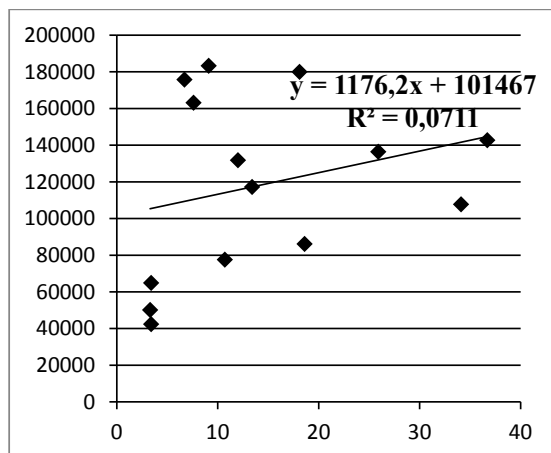


Рис. 9. Залежності ВВП від ПІІ в охорону здоров'я та соціальну допомогу

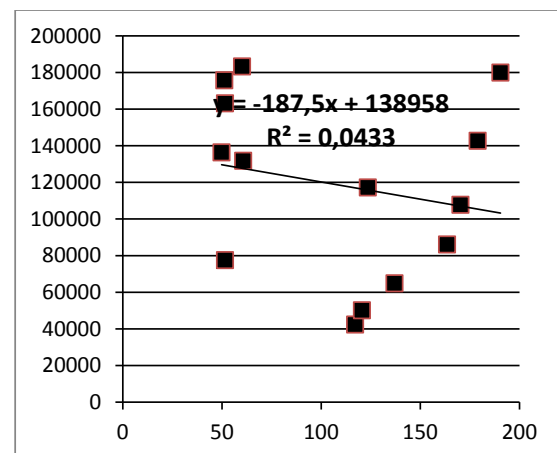


Рис. 9. Залежності ВВП від ПІІ в охорону здоров'я та соціальну допомогу

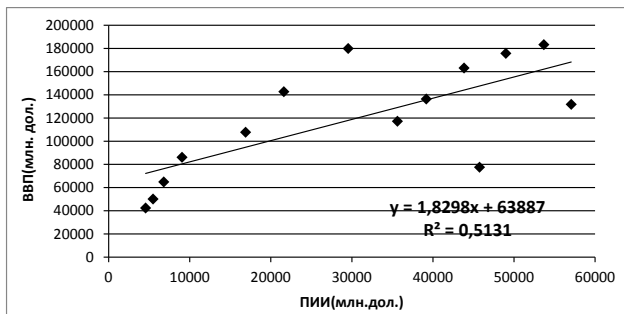


Рис. 10. Залежність ВВП від ПІІ в економіку України

Аналізуючи отримані статистичні оцінки (рис. 10), можна констатувати таке: ВВП на 51% залежить від ПІІ в економіку України (це замало і свідчить про їх неефективність) модель адекватна, коефіцієнти регресії значимі.

Висновки. Збільшення інвестиційної складової економіки – передусім, валового нагромадження основного капіталу – для переведення економіки в режим модернізації. Інвестиції повинні використовуватися на започаткування або розгортання виробництва.

Незначний вплив ПІІ на економіку України, що пояснюється їх недостатністю, волатильністю, а також неоптимальним розподілом по галузям. Так, найбільший вплив на ВВП чинять такі галузі, як: «сільське, лісове та рибне господарство» (56%) і «будівництво» (49%), хоча динаміка інвестицій була суттєво більшою в галузі, які відносяться до послуг.

Інвесторів цікавлять інвестиції в галузі, де за короткий час можливо забезпечити повернення

вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку (галузі «фінансова та страхову діяльність», «операції з нерухомим майном»). Прибутки з цих секторів економіки вивозяться закордон і не дають бажаного соціально-економічного розвитку країні.

Для України потрібні ПІІ в реальній сектор економіки (у т.ч. через спрямування їх у малий бізнес, нові та наукомісткі виробництва). Їхньою метою має бути створення нових робочих місць, впровадження новітніх технологій, збільшення експорту, імпортозаміщення, створення сучасної інфраструктури.

Коштів, що були вкладені у освіту і охорону здоров'я та соціальну допомогу, явно замало, щоб вони вплинули на ВВП держави. Окрім того, з досвіду країн – світових лідерів (так званого золотого мільярду) такі вкладання коштів ефективні, але мають тривалий часовий лаг для отримання прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гордієнко В.О. Проблеми структурної перебудови економіки України : монографія / В.О. Гордієнко. – Дніпропетровськ : Дніпропетр. держ. фін. акад., 2012. – 200 с.
2. Кваснюк Б. Структурна перебудова економіки та її ресурси // Управління економікою: теорія і практика. – 2003. – С. 18-27.
3. Саливон С. У мене 3 плана! (Структура доходів бюджетов України и США) // Бизнес. – 2005. – № 12. – С. 26-29.
4. Самсоненко О. Промисловість 2004: прискореного фінішу не відбулося // Урядовий кур'єр. – 2005. – 15 січня. – С. 5.
5. Статистичний збірник «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338.23

Грицуленко С.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ МОНІТОРИНГУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

STUDIES OF INNOVATION IN THE CONTEXT OF MONITORING REALIZATION OF INNOVATION POLICIES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено результати аналізу інноваційної діяльності в економіці України з точки зору визначення загальної динаміки. Виявлено проблеми статистичного спостереження інноваційних процесів. Розглянуто організаційно-управлінські процеси інноваційної сфери економіки. За результатами дослідження визначена вітчизняна система моніторингу інноваційної діяльності у контексті розробки і реалізації інноваційної політики.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційний процес, інноваційно активні підприємства, інформаційна база, система моніторингу, оцінка й аналіз, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты анализа инновационной деятельности в экономике Украины с точки зрения определения общей динамики. Выявлены проблемы статистического наблюдения инновационных процессов. Рассмотрены организационно-управленческие процессы инновационной сферы экономики. По результатам исследования определена отечественная система мониторинга инновационной деятельности в контексте разработки и реализации инновационной политики.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная политика, инновационный процесс, инновационно активные предприятия, информационная база, система мониторинга, оценка и анализ, управление.

ANNOTATION

The article presents the results of the analysis of innovative activity in the economy of Ukraine from the point of view of determining the overall dynamics. Identified problems in the statistical monitoring of innovation processes. Examines the organizational and managerial processes of innovation sphere of economy. The results of the study determined the domestic system of monitoring of innovation activity in the context of developing and implementing innovation policy.

Keywords: innovative activities, innovation policy, innovation process, innovation active enterprises, information base, system of monitoring, evaluation and analysis, management.

Постановка проблеми. Сучасний досвід розвитку світової економіки свідчить, що впровадження інновацій є основою формування конкурентних переваг економічних суб'єктів, умовою їх виживання у конкурентній боротьбі. Інноваційний розвиток компаній виступає важливішим чинником зростання економіки, а інноваційність економіки, у свою чергу, значно впливає на рівень розвитку суспільства країни в цілому. У таких умовах ключовим інструментом інноваційної переорієнтації економіки України виступає процес інноваційної діяльності (далі – ІД), в основі якого здійснюється інноваційна політика. Головною метою ІД будь-якої сучасної

компанії є забезпечення конкурентоспроможності та довготривалої ефективності її функціонування на ринку. Проте в Україні зміна пріоритетів у конкуренції суб'єктів економіки не відбувається, на що вказує незначна частка інноваційної продукції у ВВП і негативна динаміка її зменшення. Так, за офіційними даними національної статистики, у 2000 р. цей показник становив 9,4% реалізованої промислової продукції, а в 2014 р. – лише 2,5% [1], скоротившись майже у чотири рази. Тобто, вже протягом тривалого періоду часу, 90-98% промислової продукції не відповідає сучасному рівню науково-технологічного забезпечення, отож не є конкурентною на ринку інноваційної продукції. У зв'язку з необхідністю прискорення розвитку загального інноваційного процесу в якості основного фактору економічного зростання країни, питання отримання інформації про стан ІД і ефективність протікання її процесів через налагоджену систему моніторингу, на дані якого спирається інноваційна політика, набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань ІД і моніторингу в тих областях знань, інструментом яких він виступає, приділено увагу з боку таких вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків, як: О. Бутнік-Сіверський, В. Геєць, Я. Жаліло, І. Федулова, П. Завлін, Р. Фатхутдінов, А. Андерсон, І. Нонака, Р. Барро, В. Лексін, А. Когут, А. Швецов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню розробленість сучасною наукою питань моніторингу з точки зору категоріального апарату і застосування його інструментів у вирішенні управлінських завдань, в Україні система постійного моніторингу ІД, що здатна надавати релевантну інформацію, характеризується обмеженістю спостережень і невідповідністю потребам управління загальним інноваційним процесом, що й обумовило мету даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу інноваційної складової економіки України на базі статистичної інформації і виявлення проблем останньої для визначення вітчизняної системи моніторингу ІД у

контексті розробки і реалізації рішень інноваційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес ІД охоплює освіту, науку, техніку, управління, економіку і підприємництво. ІД, як і інші види господарської діяльності, здійснюється економічними суб'єктами лише за умови її вигідності і доцільності. Проте в реаліях сьогодення прагнення вітчизняних суб'єктів господарювання до економічного зростання через прискорений розвиток інноваційних процесів наштовхується на серйозні труднощі, зумовлені, як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, що негативно позначилося на інноваційній ситуації в цілому.

Так, за даними офіційної статистики з обстеження ІД в економіці України [1], незважаючи на збільшення частки підприємств і організацій, здійснюючих технологічні інновації (+13,2%), темпи падіння інноваційної активності на кінець 2014 р. склали більше 25% (табл. 1).

Лідерство у сфері впровадження технологічних інновацій у 2008-2010 рр. належало підприємствам таких сфер економіки, як: інформатизація (в середньому 26,8%), переробна промисловість (22,9%), фінансова діяльність (22,7%). У період 2012-2014 рр. найвищий рівень інноваційної активності спостерігався серед підприємств переробної промисловості (19,5%), з постачання електроенергії (18,6%) та сфери інфокомунікацій (16,3%) (табл. 2).

Більшість технологічно активних суб'єктів економіки зосереджено у промисловості країни (10,5%), передусім, на підприємствах з постачання електроенергії (12,6%) і переробних виробництв (9,3%).

Проте інноваційна активність вітчизняних господарюючих суб'єктів залишається дуже низькою (14,6%). Для порівняння, у західноєвропейських країнах цей показник сягає 50-70%, у більшості східноєвропейських – 30-50%, у Болгарії, Польщі і Румунії – 20-27% [2, с. 300]. Випереджає Україну за цим індикатором і Білорусь (>24%). Подібна ситуація склалася і з технологічними інноваціями, показник активності у сфері здійснення яких не перевищує 6%. Тоді як у Німеччині – це 55%, Італії – 42%, Естонії – 38%, Польщі – 16%, Білорусі – 22%, Росії – 9% (хоча сукупний рівень інноваційної активності в економіці складає лише 10%) і тільки Румунія (6,3%) ближча за всіх до України за даним критерієм [2, с. 301].

Окремо слід наголосити і на недостатньому, як для високотехнологічної галузі, рівні інноваційної активності інфокомунікаційних компаній (16,3%), лише третина яких займається технологічними інноваціями. Тоді як саме дана галузь відповідальна за інформаційне забезпечення інноваційних процесів.

Відтак, інноваційну ситуацію в Україні визначають підприємства промислового сектору економіки. Динаміка основних показників оцінки ІД у промисловості наведена у таблиці 3.

Таблиця 1

Розподіл підприємств і організацій за типами інновацій

Показник (у % до загальної кількості)	Середнє значення за періодами років		Індекс динаміки
	2008–2010	2012–2014	2012–2014 2008–2010
Частка інноваційно активних підприємств в економіці, у т.ч. здійснювали інновації за типами:	19,5	14,6	0,749
– технологічні (продуктові та/або процесові)	5,3	6,0	1,132
– нетехнологічні (організаційні та/або маркетингові)	8,8	5,1	0,580
– технологічні та нетехнологічні	5,4	3,5	0,648

Таблиця 2

Розподіл інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності і типами інновацій за 2012–2014 рр. (у % до загальної кількості)

Види економічної діяльності	Інноваційно активні підприємства	У тому числі здійснювали інновації:		
		технологічні	технологічні і нетехнологічні	нетехнологічні
УСЬОГО В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	14,6	6,0	3,5	5,1
ПРОМИСЛОВІСТЬ, з неї:	16,8	10,5	4,2	2,1
Добувна промисловість	11,9	7,3	1,9	2,7
Переробна промисловість	19,5	9,3	5,4	4,8
Постачання електроенергії	18,6	12,6	3,0	3,0
Водопостачання	10,2	6,4	1,3	2,5
ОПТОВА ТОРГІВЛЯ	11,2	2,1	2,0	7,1
ТРАНСПОРТ І ЗВ'ЯЗОК	3,3	2,9	1,5	2,9
ІНФОРМАЦІЯ І ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЇ	16,3	5,2	5,4	5,7
АРХІТЕКТУРА та ІНЖИНІРИНГ	12,8	5,3	2,9	4,6

Аналіз отриманих результатів виявив такі негативні тенденції з реалізації ІД промисловими підприємствами:

1. Зниження в середньому як показників загальної кількості інноваційно активних підприємств (-4%), їхньої частки в обсязі промислових (-7,5%), так і числа таких, що мали інноваційні витрати (-6%), впроваджували інновації (-10%) та реалізовували інноваційну продукцію (-13%).

2. Інноваційні витрати по видах розподілені більшою часткою не на здійсненні науково-

дослідних робіт (17%), а на придбанні вже готових машин, обладнання і програмного забезпечення (65%). До того ж на придбання зовнішніх науково-дослідних робіт витрачається вдвічі більше коштів, ніж на проведення власних. За період аналізу спостерігається значне падіння темпів загального обсягу інноваційних витрат (у середньому на 18%).

3. Очевидним стає і зменшення загального числа впроваджених інновацій (з 5591 од. у 2012 р. до 5404 од. у 2014 р.), обсягів реалізованої інноваційної продукції (з 36,2 млрд грн

Таблиця 3

Динаміка основних показників оцінки ІД у промисловості

Показник	Значення по роках			Індекс динаміки		
	2012	2013	2014	13/12	14/13	14/12
Показники оцінки інноваційної активності промислових підприємств						
Загальна кількість інноваційно активних підприємств у промисловості, од., з них:	1758	1715	1609	0,976	0,938	0,915
• мали інноваційні витрати	1362	1337	1206	0,982	0,902	0,885
• впроваджували інновації, з них:	1371	1312	1208	0,881	0,921	0,881
• реалізовували інноваційну продукцію	1037	1031	905	0,994	0,878	0,873
Частка інноваційно активних підприємств у загальному числі промислових, %	17,4	16,8	16,1	0,966	0,958	0,925
Обсяг інноваційних витрат, млн. грн., у т.ч.:	11481	9563	7696	0,832	0,805	0,670
• на внутрішні науково-дослідні роботи	965	1312	1222	1,360	0,931	1,266
• на зовнішні науково-дослідні роботи	231	327	533	1,416	1,630	2,307
• на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення	8052	5546	5115	0,689	0,922	0,635
• придбання інших зовнішніх знань	47	87	47	1,851	0,540	1,000
• інші витрати	2186	2291	779	1,048	0,340	0,356
Кількість впроваджених інновацій, од.	5591	4714	5404	0,843	1,146	0,967
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (інноваційні доходи), млн грн	36158	35863	25669	0,991	0,716	0,710
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової, %	3,3	3,3	2,5	1,000	0,758	0,758
Показники оцінки ефективності використання результатів ІД у промисловості						
Собівартість впровадженої інновації, грн./ 1 од.:						
співвідношення інноваційних витрат та кількості впроваджених інновацій	2,053	2,029	1,424	0,988	0,702	0,694
Доходність впровадженої інновації, грн./ 1 од.						
співвідношення інноваційних доходів та кількості впроваджених інновацій	6,467	7,608	4,750	1,176	0,624	0,734
Інвестиційна озброєність інноваційного виробництва, млн. грн. / 1 од.:						
співвідношення інноваційних витрат та кількості інноваційно активних підприємств	6,531	5,576	4,783	0,854	0,858	0,732
Продуктивність інноваційного виробництва, млн. грн. / 1 од.:						
співвідношення інноваційних доходів та кількості інноваційно активних підприємств	20,57	20,91	15,95	1,017	0,763	0,776
Інноваційний прибуток, млн. грн.:						
різниця між інноваційними доходами та інноваційними витратами	24667	26300	17973	1,066	0,683	0,729
Коефіцієнт рентабельності інноваційного виробництва:						
співвідношення інноваційних прибутків та інноваційних витрат	2,149	2,750	2,335	1,230	0,849	1,087
Коефіцієнт рентабельності інноваційних продажів:						
співвідношення інноваційних прибутків та інноваційних доходів	0,682	0,733	0,700	1,075	0,955	1,026

до 25,7 млрд грн), а також її питомої ваги у загальному обсязі промислової на 24,2%.

4. Як наслідок, відбувається погіршення показників ефективності використання результатів ІД на кінець 2014 р.:

- падіння інноваційного прибутку на 27%, зумовлене зменшенням інноваційних витрат (-33%) і доходів (-29%);

- зниження показників інвестиційної озброєності (-26,8%) і продуктивності (-22,4%) інноваційного виробництва, спричинене загальним падінням інноваційної активності;

- падіння собівартості (-30,6%) впровадженої інновації за одночасного зменшення показника її доходності (-26,6%) уповільнило темпи зростання коефіцієнтів рентабельності інноваційного виробництва (+8,7%) та інноваційних продажів (+2,6%).

Отже, негативна динаміка основних показників ІД в економіці країни вказує на існування певних проблем у її здійсненні, що вимагає, передусім, відповідної організації процесів у сфері інновацій через розробку і реалізацію ефективної інноваційної і науково-технічної політики з комплексу теоретичних принципів і методів управління, цілей і завдань, практичних заходів з розвитку науки, техніки, праці і виробництва. Як показує аналіз наукових джерел з проблеми дослідження [3-5], загалом інноваційна політика спрямована на забезпечення конкурентоспроможності економіки, як через створення внутрішніх умов для випуску на ринок конкурентних товарів і послуг, так і використання сучасного стратегічного ресурсу – виключних прав інтелектуальної власності (ІВ) в якості інструменту конкурентної боротьби за переділ ринків на свою користь. Отже, її практичні заходи концентруються на технологічному оновленні виробництва, прогресі знань і підвищенні кваліфікації персоналу, задоволенні потреб ринку у наукоємній і високотехнологічній продукції, формуванні власних портфелів ІВ, розробці стратегій ведення патентної боротьби. Рішення, що приймають при розробці і реалізації інноваційної політики, повинні мати у своїй основі оперативну, повну і достовірну інформацію з протікання інноваційних процесів через спеціально організоване систематичне спостереження – моніторинг.

Під моніторингом у контексті проблеми дослідження, нами розуміється вид управлінської діяльності, який реалізується через систему інформаційного забезпечення рішень інноваційної політики з трансформації науково-технічних результатів (ІВ) в інноваційний продукт, як результат ІД в інноваційному процесі. До конкретних завдань моніторингу ІД належать такі, як: визначення ресурсів і результатів ІД, виявлення проблем реалізації ІД, обґрунтування заходів ефективної інноваційної політики, що за суттю та економічним змістом знаходить своє відображення у стратегії інноваційної моделі розвитку. Дане тлумачення

моніторингу ІД відповідає структуризації інноваційної моделі розвитку господарської системи, запропонованої відомим українським дослідником у даній сфері О.Б. Бутнік-Сіверським [6].

Відтак, моніторинг ІД, як налагоджена система, включає такі ланки, як: моніторинг (спостереження, контроль) процесу ІД – оцінка й аналіз ресурсів та результатів ІД – оцінка і аналіз альтернативних варіантів рішень інноваційної політики у розробці і реалізації інноваційної стратегії розвитку. Ключова роль у системі моніторингу відводиться кількісним оцінкам конкретних ситуацій, що є підставою, як для проведення аналізу ІД через надання даних для всебічного розгляду її стану, особливостей і тенденцій розвитку, так і підготовки та прийняття економічно обґрунтованих рішень на різних рівнях управління інноваційним розвитком.

Незважаючи на широке застосування інструменту оцінки в інноваційній політиці, нині єдиного підходу до її визначення немає. Серед основних труднощів оцінки ІД виділяють проблеми теоретико-методичного характеру та інформаційно-статистичного, зумовлені нерозробленістю методології вивчення інноваційних процесів і специфікою науки та інновацій.

У ході подолання методологічних труднощів оцінки ІД раціональним є сукупне застосування її методів (ресурсних, діяльнісних на основі натуральних, вартісних, похідних від них форм показників; економічних з їх вартісними показниками і перевагами щодо відображення основної мети виробництва – ефективності [7; 8]) в якості інструменту комплексного аналізу, що з точки зору прийняття рішень дозволить диференціювати проблеми у ході створення і впровадження інновацій, обґрунтувати доцільніший варіант розв'язання.

Акцентуючи увагу на проблемах інформаційно-статистичного характеру, розглянемо їх у розрізі одного з основних критеріїв оцінки ІД – об'єктивність і доступність вихідних даних. Так, застосування найбільш розповсюджених підходів до статистики науково-технічного прогресу (статистика науки, бібліометрична і патентна статистики, технологічний баланс платежів, як характеристика міжнародної передачі технологій), методи і показники якої часто непрямо відображають результативність і ефекти наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, ускладнює отримання об'єктивних оцінок. А невирішеність кола проблем вітчизняної статистики щодо її методології та організації обмежує процес оцінки ІД з позиції доступності первинної інформації. Так, на наш погляд, основними проблемами є такі:

- недостатність актуалізації існуючого інструментарію спостереження, зумовлене не лише швидкою мінливістю ситуації в ній, а часто несвоєчасним впровадженням міжнародних і європейських статистичних стандартів;

- неповнота баз даних і невідповідність інформації завданням управління інноваційними процесами в економіці, зокрема з таких питань, як:

- наука та інновації (відсутність показників матеріально-технічної бази та інноваційної активності наукових організацій; обмеженість, як обстеження ІД через наведення показників промислових підприємств і майже за їх відсутності по інших суб'єктах ІД, так і представлення її показників у розрізі ресурсного забезпечення технологічних і нетехнологічних інновацій за відсутності по відповідних витратах і персоналу; мало інформативне для цілей управління обстеження ІД в економіці країни через стислі експрес-випуски);

- інформаційне суспільство (обмеженість індикаторів лише даними щодо використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах, стану і розвитку зв'язку, стану обчислювальної техніки, останнє обстеження якої відбулось у 2009 р., залишаючи за межами систематичного моніторингу показники науково-дослідних розробок та ІД у галузі інфокомунікацій);

- нерозвиненість системи статистичних спостережень, що проявляється у відсутності узагальнених видань, які всебічно відображають процес здійснення ІД її суб'єктами (на теперішній час релевантна інформація розпорошена по інформаційних ресурсах різних державних міністерств і відомств), а також якісних, інтегральних і експертних оцінок.

Відтак, очевидно є проблема формування адекватної інформаційної бази, основною вимогою до якої, поряд з надійністю, достовірністю, повнотою, оперативністю отримання, є її значущість для прийняття управлінських рішень на основі отриманих оцінок. При цьому, висока динаміка змін, потреба у доступній інформації, виходячи із наявності її джерел і можливості адекватної інтерпретації для вирішення завдань вивчення та управління інноваційним розвитком має, як теоретичне, так і практичне значення. Доцільним тут може стати залучення до регулярного обстеження процесу ІД науково-дослідних організацій, освітніх установ за ініціативи і підтримки органів виконавчої влади та інших зацікавлених державних і недержавних структур.

Виявлені щодо вітчизняної статистичної інформації проблеми, обумовлюють необхідність визначення учасників загального інноваційного процесу, виходячи з їхньої ролі і ваги в останньому. Так, специфіка інноваційного процесу вимагає залучення до його реалізації великої кількості учасників різних форм власності і видів діяльності, зумовлює особливості фінансування і побудови складних і різноманітних комунікаційних потоків і стосунків. Отже, дослідження ІД на базі статистичної інформації передбачає охоплення спостереженням наступних її безпосередніх і самостійних суб'єктів, взаємопов'язаних і взаємодіючих на

основі тісних мережевих зв'язків між собою і зовнішньою середою (державна, індивідуальні новатори, інвестори, замовники, посередники, споживачі):

1. Освітні установи як база підготовки (пере-підготовки, підвищення кваліфікації) кадрів через безперервну освіту, основа створення і трансферу знань у науково-інноваційну та інноваційно-підприємницьку сфери діяльності.

2. Наукові, науково-дослідні, дослідно-конструкторські організації як джерело продукування і просування в інноваційно-підприємницьку діяльність інноваційних продуктів (результати науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки нової технології (у т.ч. інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка, дослідної партії, що відповідають вимогам до ІД [9]).

3. Інноваційно активні підприємства як засіб доведення нових наукових знань і прикладних розробок практичної спрямованості до споживача у вигляді інноваційної продукції (результати інноваційно-підприємницької діяльності, як нові конкурентоспроможні товари чи послуги, що відповідають вимогам до ІД [9]).

Особливе місце у загальному інноваційному процесі займає ІД компаній інфокомунікаційної сфери економіки, що значно впливає на її традиційні галузі, висуваючи нові технологічні вимоги до продукції, організації виробництва, внутрішньогалузевої комунікації. Власне, вся галузь, як постійно змінюваний і доповнюваний комплекс нововведень, виступає сучасним засобом задоволення інформаційних та інтелектуальних потреб суспільства, що вимагає окремої і пильної уваги по спостереженню ІД її суб'єктів.

4. Інфокомунікаційні компанії, як засіб забезпечення інформаційної взаємодії суб'єктів економіки в цілому та ІД зокрема, й обміну інформацією, яка стосовно намірів, досвіду, здійснення, впровадження інновацій, в свою чергу, виступає стимулом впровадження інноваційних процесів в економіці.

Ключовими досягненнями ІД інфокомунікаційних компаній є, передусім, технологічні інновації: інформаційні технології, внаслідок застосування яких до інформаційних ресурсів у вигляді релевантної інформації і знань, створені нові результати інформаційної діяльності – інформаційні продукти та інформаційні послуги з їх отримання і надання користувачам для задоволення інформаційних потреб [10, с. 152-154]. Сукупне використання інформаційних технологій, продуктів і послуг із застосуванням засобів обчислювальної техніки виступає інструментом інформаційного забезпечення інноваційних процесів через формування інформаційної бази створення і впровадження інновацій та обслуговування інформаційних процесів управлінської системи ІД.

На підставі зазначеного, а також виявлених В.В. Гольберт [11] особливостей реалізації ста-

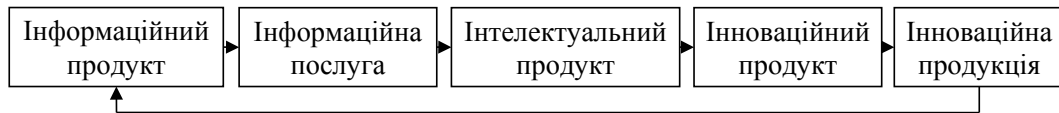


Рис. 1. Взаємозв'язок результатів інформаційної та інноваційної діяльності

дій інноваційного процесу і відповідних ним продуктів: створення новини (інтелектуальний продукт – нові знання, передані у вигляді інформації) – застосування новини у виробництві, підготовка виробництва до нововведення (переведення новини в інноваційний продукт) – розповсюдження інновацій на ринку (переведення новини в інноваційну продукцію), на рисунку 1 показано взаємозв'язок результатів інформаційної та інноваційної діяльності.

Отже, інформація, що надходить з ринків інноваційної і науково-технічної продукції стимулює її оновлення і створення принципово нових результатів інформаційної та інноваційної діяльності у ході подальшого впровадження інноваційних процесів.

Відтак, виходячи з того, що відправною точкою системи моніторингу є формування інформаційної бази вивчення та управління ІД через регулярне обстеження інноваційних процесів в економіці, розглядаються наступні блоки показників: освіта, наука, інновації, інформаційне суспільство, що у сукупності характеризують її ресурси і результати у вигляді нових наукових знань і їх практичного застосування в якості нових товарів і послуг. Визначені таким чином результати оцінки, в свою чергу, виступають підґрунтям, як для аналізу стану і прогнозування тенденцій розвитку ІД, так і економічного обґрунтування рішень інноваційної політики в інноваційній стратегії розвитку.

Таким чином, визначальним принципом організації вітчизняної системи моніторингу ІД в контексті розробки і реалізації ефективної інноваційної політики є формування аналітичної й управлінської інформації через охоплення спостереженням учасників загального інноваційного процесу, виходячи з їх ролі і ваги в останньому з метою проведення комплексного аналізу на основі методології оцінки, відповідної завданням управління інноваційним розвитком.

Важливим у процесі дослідження ІД є налагодження відповідної системи моніторингу і на регіональному рівні економіки.

Висновки. Виявлена по результатах аналізу негативна динаміка основних показників ІД в економіці України загалом і промислового секторі, зокрема, нерозвиненість і невідповідність статистичної інформації завданням управління загальним процесом ІД, зумовили необхідність визначення вітчизняної системи її моніторингу в контексті розробки і реалізації рішень інноваційної політики. З урахуванням зазначеного, за підсумками дослідження отримано певні висновки:

1. Основою ефективного функціонування інноваційної сфери економіки виступає інноваційна політика, завдання і практичні заходи якої націлені на забезпечення конкурентоздатності економіки через створення умов для випуску на ринок конкурентних товарів (послуг) та використання виключних прав ІВ в якості переважного засобу конкурентних стратегій.

2. Ключовим інструментом розробки і реалізації ефективної інноваційної політики є дослідження процесу ІД через налагоджену систему моніторингу.

3. Відправною точкою моніторингу ІД є формування інформаційної бази її вивчення та управління шляхом регулярного обстеження інноваційних процесів в економіці по показниках освіти, науки, інновацій, інформаційного суспільства в якості сукупної характеристики можливостей і результативності реалізації. Отримані результати оцінки, у свою чергу, виступають базою для аналізу стану і прогнозування тенденцій розвитку ІД та прийняття економічно обґрунтованих рішень інноваційної політики у стратегії інноваційного розвитку.

Таким чином, визначальним принципом організації вітчизняної системи моніторингу ІД у контексті розробки і реалізації ефективної інноваційної політики є формування аналітичної й управлінської інформації через охоплення спостереженням учасників загального інноваційного процесу з урахуванням їхньої ролі і ваги в останньому для проведення комплексного аналізу із застосуванням методології оцінки, адекватної завданням управління інноваційним розвитком.

Подальші дослідження концентруватимуться на питаннях інформаційного забезпечення інноваційних процесів у системі моніторингу ІД.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2015 : статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : НИУ ВШЭ, 2015. – 320 с.
3. Лисюк В.М. Інноваційна політика – основа модернізації економіки держави [Електронний ресурс] / В.М. Лисюк, М.Г. Скрипник // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 1(6). – С. 147-152. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1.htm>.
4. Задумкин К.А. Региональная научно-техническая поли-

- тика: основы формирования и мониторинг реализации / К.А. Задумкин, И.А. Кондаков // Проблемы развития территории. – 2010. – Вып. 3(49). – С. 14-19.
5. Ковалев М. Интеллектуальная собственность в экономике / М. Ковалев // Экономист. – 2003. – № 1. – С. 37-44.
 6. Бутнік-Сіверський О.Б. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт та особливості бухгалтерського та податкового обліку [Електронний ресурс] / О.Б. Бутнік-Сіверський. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9809/1/transformacija.pdf>.
 7. Ладный А.О. Анализ данных в задачах управления научно-техническим потенциалом [Электронный ресурс] / А.О. Ладный // Интеллектуальные технологии и системы : сб. учебн-метод. работ и статей аспирант. и студ. – Вып. 6. – М. : Эликс, 2004. – Режим доступа : <http://www.philippovich.ru/Library/Books/ITS/wwwbook/ist6/ladni/ladni.htm>.
 8. Гонин В.Н. Методические подходы оценки эффективности инновационной деятельности в экономических системах / В.Н. Гонин, А.Н. Кошурников, Н.Н. Ханчук // Вестник Бурятского гос-го ун-та. – 2012. – № 2. – С. 6-12.
 9. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. за № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/show/40-15>.
 10. Лазарева С.Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу : навч. посіб. / Лазарева С.Ф. – К. : КНЕУ, 2002. – 667 с.
 11. Гольберт В.В. Структурная модель инновационного процесса / В.В. Гольберт // Наука. Инновации. Образование. – 2008. – Вып. 6. – С. 210-222.

УДК 336.242:339.543

Данкевич Є.М.*доктор економічних наук,
професор кафедри екологічної безпеки
та економіки природокористування,
директор**Науково-інноваційного інституту екології та лісу
Житомирського національного агроекологічного університету***Данкевич В.Є.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту ЗЕД, докторант
Житомирського національного агроекологічного університету*

ЕКОЛОГІЧНИЙ КОНТРОЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МИТНИЦІ

ENVIRONMENTAL CONTROL OF AGRICULTURAL PRODUCTS FOR CUSTOMS

АНОТАЦІЯ

Досліджено питання ефективності здійснення екологічного контролю сільськогосподарської продукції на митниці, а також запропоновано механізми його вдосконалення. Встановлено, що характерною тенденцією є нарощування експорту сільськогосподарської продукції до країн ЄС. Обґрунтовано, що важливим напрямом посилення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, що експортується, є дотримання екологічних норм ЄС. Доведено, що більшість продовольчих ринків висувають однорідні вимоги до сільськогосподарської продукції: безпеку та якість, забезпечення принципів HACCP та вимог Codex Alimentarius. Охарактеризовано етапи підготовки екологічної документації при експорті сільськогосподарської продукції. Розглянуто основні положення директиви Ради ЄС 2000/29/ЄС, яка визначає вимоги до рослин та продуктів рослинного походження, що ввозяться на територію ЄС.

Ключові слова: екологічний контроль, експорт, сільськогосподарська продукція, державний кордон, митниця, фітосанітарні норми.

АННОТАЦИЯ

Исследован вопрос эффективности осуществления экологического контроля сельскохозяйственной продукции на таможене, а также предложены механизмы его совершенствования. Установлено, что характерной тенденцией является наращивание экспорта сельскохозяйственной продукции в страны ЕС. Обосновано, что важным направлением усиления конкурентоспособности отечественной экспортируемой продукции, является соблюдение экологических норм ЕС. Доказано, что большинство продовольственных рынков выдвигают однородные требования к сельскохозяйственной продукции: безопасность и качество, обеспечение принципов HACCP и требований Codex Alimentarius. Охарактеризованы этапы подготовки экологической документации при экспорте сельскохозяйственной продукции. Рассмотрены основные положения директивы Совета ЕС 2000/29/ЕС, которые определяют требования к растениям и продуктам растительного происхождения, ввозимых на территорию ЕС.

Ключевые слова: экологический контроль, экспорт, сельскохозяйственная продукция, государственная граница, таможня, фитосанитарные нормы.

ANNOTATION

In this article we explored the question of environmental control of agricultural products at customs and proposed mechanisms for its improvement. We found that a typical trend is to increase agricultural exports to the EU. The study proved that an important direction of strengthening the competitiveness of domestic products exported, there is compliance with environmental standards of the EU. We proved that most food markets impose uniform requirements for ag-

ricultural products – safety and quality, ensuring the HACCP principles and requirements of Codex Alimentarius. This article describes the stages of preparation of environmental documentation for exports of agricultural products. We have reviewed the main provisions of Council Directive 2000/29/EC, which defines requirements for plants and plant products imported into the EU.

Keywords: environmental control, export, agricultural products, state border, customs, phytosanitary standards.

Постановка проблеми. Входження України у світовий ринковий простір є одним із найважливіших процесів інтеграції її підприємств у зовнішньоекономічне середовище. Розгортання процесу глобалізації зовнішніх зв'язків українських підприємств може відбуватися лише при урахуванні усіх вимог до експортованої продукції, особливо екологічних. Україна не залишається осторонь цих процесів і в останні роки, активно взаємодіючи зі світовими ринками агропромислової продукції, змогла заявити про себе як про країну, яка має усі передумови зайняти у світі позиції провідного експортера [3]. Якщо раніше зовнішньоекономічні зв'язки здійснювалися лише спеціалізованими зовнішньоекономічними організаціями, то тепер кожне підприємство в Україні одержало право самостійного виходу на зовнішній ринок, тобто самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність.

Потенціал аграрного сектора економіки в умовах набуття Україною членства в СОТ та майбутніх євроінтеграційних перспектив певною мірою оцінюється з позицій забезпечення та гарантування стандартів якості та безпеки агропродовольчої продукції. Досвід Європейського Союзу свідчить, що питання якості продукції є домінуючою проблемою для всіх країн-членів і найбільше – для претендентів на вступ до ЄС [6]. Необхідною умовою виходу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції на нові ринки є дотримання екологічних вимог виробництва та адаптація до сучасних технологічних циклів виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема екологічного контролю сільськогосподарської продукції на митниці була предметом активного дослідження М. Бринчука, О. Козир, О. Колбасова, Ю. Шемшученка та ін. На теренах СНД забезпеченню екологічної безпеки при експорті сільськогосподарської продукції свої праці присвячують: Х. Ісаков, Л. Усманова, Ш. Файзієв, С. Ярандайкін, Т. Ковальчук, Л. Струтинська-Струк, В. Петрина та ін. Концептуальні, методологічні, організаційно-правові засади екологічного аудиту знайшли наукове обґрунтування в працях І. Басанцова, О. Бондара, Г. Білявського, Л. Гуцаленко, О. Кожухова, Р. Кулика, В. Навроцького, О. Пантелейчука, Ю. Саталкіна, М. Пилипчука, В. Шевчука Л. Юрченка та ін. Водночас наразі залишається багато невирішених питань, пов'язаних з дотриманням технологічних норм виробництва та експорту продукції, автоматизацією роботи митниці, адаптації вітчизняних товаровиробників до вимог на сільськогосподарську продукцію на світових ринках.

Метою статті є вивчення специфіки екологічного контролю сільськогосподарської продукції на митниці в умовах нарощування експортного потенціалу вітчизняними товаровиробниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед тим як експортувати сільськогосподарську продукцію, потрібно з'ясувати, чи цей товар є об'єктом екологічного контролю, і чи взагалі його можна провезти. Екологічний контроль на кордоні проводиться з метою дотримання підприємствами, установами, організаціями незалежно від форм власності та господарювання, громадянами, а також іноземними юридичними і фізичними особами без громадянства, які перетинають кордон України, вимог природоохоронного законодавства України.

Екологічний контроль у пунктах пропуску через державний кордон України проводиться відповідно до Указу Президента України від 16 грудня 1993 р. № 596/93 «Про Комплексну програму розбудови державного кордону України» та п. 4 постанови Кабінету Міністрів України від 20 березня 1995 р. № 198 «Про здійснення екологічного контролю у пунктах пропуску через державний кордон» [2; 5].

До екологічного контролю при перевезенні через кордон вантажів подаються такі документи: декларація на вантаж, контракт, вантажна накладна (фактура-специфікація, рахунок-специфікація, рахунок-проформа, рахунок-фактура, СМР-міжнародна накладна), сертифікат, дозвіл на переміщення небезпечних вантажів відповідно до режимів переміщення (ввезення, вивезення, транзиту), сертифікат походження або інший документ торгово-промислової палати, що засвідчує походження товару, фітосанітарний сертифікат. Всі транспортні засоби і вантажі повинні мати маркування, яке попереджує про небезпечний характер вантажу, мати найменування товару,

серійний номер ООН, класифікаційний шифр, а на упаковці додатково повинна бути інформація про верх та наявність крихкої тари [11].

Сільськогосподарська продукція, яка ввозиться на митну територію України, у тому числі на митні склади (крім випадків її транзиту), підлягає обов'язковій сертифікації (крім продукції, призначеної для виробничого використання), санітарно-епідеміологічному, радіологічному, а у разі ввезення товарів 1 та 2 груп товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності – ветеринарному контролю [10]. При цьому сертифікати, видані уповноваженими органами нерезидентів, беруться до уваги виключно у випадках, коли взаємне визнання таких сертифікатів передбачено нормами відповідних міжнародних угод. Кабінет Міністрів України може тимчасово обмежувати ввезення сільськогосподарської продукції походженням з країн, де був оголошений або стосовно яких був оголошений Україною або іншими країнами карантин. Рішення щодо зазначеного обмеження має бути оприлюднено.

Продукти, призначені для продажу населенню, що підпадають під визначення 2-21 груп товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, можуть бути випущені з-під митного контролю на територію України з країн, вільних від карантину, за умови наявності на тарі (коробах, упаковках, розфасовках), відомостей про назву продукту, масу, склад, із зазначенням переліку використаних у процесі виготовлення інших продуктів харчування, харчових добавок, барвників тощо, вмісту хімічних речовин або сполук, а також сертифіката походження таких продуктів [1; 8]. Окремо наводяться відомості про енергомісткість, дату граничного строку використання, побічні ефекти споживання або про їх відсутність, назву консервантів за їх наявності, місце виготовлення, найменування й адресу виробника таких продуктів та посилання на власника торгової марки за його наявності. Зазначені відомості мають бути виконані українською мовою за винятком торгової марки, логотипу компанії чи її назви або власної назви продукту, що можуть виконуватися іноземними мовами.

Дотримання екологічних норм є необхідною передумовою розширення вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції. У сучасних умовах перспективними для України є ринки ЄС, Китаю, Індії та країн Близького Сходу. У сучасних умовах більшість ринків висувають однорідні вимоги: безпечність та якість продукції, забезпечення принципів НАССР та вимог Codex Alimentarius [12]. При експорті сільськогосподарської продукції кожен експортер має пройти декілька етапів підготовки екологічної документації (табл. 1).

Необхідною умовою при експорті сільськогосподарської продукції є наявність екологічного паспорта. Основу екологічного паспорта становлять узгоджені та затверджені показники

виробництва, дозволи на природокористування (ліцензії), статистична звітність, результати інвентаризації джерел забруднення, нормативно-технічні документи тощо. Екологічний паспорт доповнюють і коригують при зміні технології виробництва, заміні устаткування.

Екологічний паспорт, який надається митним органам, складається з таких розділів: 1) загальні відомості про підприємство; 2) природно-кліматична характеристика району розташування підприємства; 3) відомості про технологію виробництва; 4) сертифікат на сировину; 5) характеристика земельних ресурсів і ділянки, на якій розташоване підприємство; 6) характеристика викидів в атмосферу; 7) характеристика відходів виробництва; 8) розміщення відходів виробництва; 9) характеристика екологічної діяльності підприємства, в тому числі: витрати на природоохоронні заходи; платежі за викиди і скиди; платежі за використання природних ресурсів. Екологічні паспорти (сертифікати) розробляються на окремі види природних ресурсів, готову продукцію виробництва, на технологію виробничого процесу.

Характерною тенденцією останніх років є розширення експорту вітчизняної продукції на ринки країн ЄС (табл. 2). У торгівлі України з ЄС як ключовим торговельним партнером спостерігається постійна динаміка зростання зовнішньої торгівлі. Особливо це проявляється в частині аграрного експорту, який за період 2010–2014 рр. збільшився більш ніж у 2 рази, при зростанні імпорту – в 1,2 рази. В Україні триває тенденція посилення експортної орієнтації аграрного сектора економіки.

Окрім цього, товари, що ввозяться на митну територію ЄС, мають відповідати санітарним і фітосанітарним вимогам ЄС щодо захисту здоров'я людей і тварин. Ці вимоги класифікуються у секторах безпеки продуктів харчування

та кормів, здоров'я рослин і громадського здоров'я. Правила ЄС, що регулюють експорт та імпорт продовольства встановлені Регламентом ЄП та Ради ЄС № 882/2004 від 29.04.2004 р. (контроль за дотриманням законодавства у сферах продуктів харчування, кормів, здоров'я та благополуччя тварин) та Регламентом ЄП та Ради ЄС № 854/2004 від 29.04.2004 р. (спеціальні правила організації офіційного контролю щодо продуктів тваринного походження призначених для споживання людиною) [9].

Продукти харчування, які ввозяться на територію ЄС мають відповідати умовам, які включають: загальні принципи і вимоги харчового законодавства (Регламент ЄП та Ради ЄС № 178/2002); реєстрацію імпортерами ЄС постачальників продукції з країни походження товару; загальні правила гігієни харчових продуктів та специфічні вимоги до гігієни харчових продуктів тваринного походження; правила щодо мікробіологічних критеріїв харчових продуктів; правила щодо залишків пестицидів, ветеринарних препаратів та забруднюючих речовин у продуктах харчування; спеціальні правила щодо генетично-модифікованих харчових продуктів та кормів, біо-білків і нових продуктів; спеціальні правила щодо окремих груп продовольчих товарів (мінеральних вод, какао, швидкозаморожених харчових продуктів) і продуктів харчування, спрямованих на конкретні групи населення (продукти для немовлят і дітей); конкретні маркетингові вимоги та вимоги щодо маркування, вимоги щодо вихідних матеріалів, складових кормів і кормів, призначених для конкретних поживних цілей; загальні правила щодо матеріалів, призначених для контакту з харчовими продуктами [7].

Імпорт тварин і продуктів тваринного походження здійснюється у відповідності до таких правил: країна-експортер має бути включена

Таблиця 1

Етапи підготовки екологічної документації при експорті сільськогосподарської продукції

Етап	Характеристика
I	Підприємство повинно вивчити законодавчі вимоги країни, до якої воно планує експортувати продукцію, та оцінювати свої виробничі можливості. Загальною основою вимог до безпечності сільськогосподарської продукції є принципи НАССР та норми Codex Alimentarius. Для їх впровадження потрібні кошти. З огляду на це, першочерговим є питання, на який обсяг експорту товаровиробник розраховує для того, щоб компенсувати усі пов'язані витрати.
II	Необхідно здійснити кваліфікований внутрішній аудит поточного стану агропідприємства, який може проводитися як спеціалістами підприємства, так і запрошеними фахівцями. Такий аудит допоможе попередньо зрозуміти, наскільки підприємство готове для подальшої перевірки Держветфітослужбою України та можливими іноземними місіями, й своєчасно намитити плани щодо коригування, зекономивши час та кошти. На цій стадії буде доречним дослідити загальний стан підприємства – новозбудоване чи реконструйоване, чи будуть актуальними проблеми санітарних зон, якість використовуваної води, стан очисних споруд тощо.
III	За результатами внутрішнього аудиту потрібно запровадити необхідні зміни в корпоративному управлінні, технічному стані підприємства, процесі виробництва, дотримання стандартів якості та безпечності сільськогосподарської продукції.
IV	Необхідно узгодити обсяги експорту та номенклатуру експорту з покупцями продукції. Здійснюється перевірка підприємства Держветфітослужбою України на основі параметрів DG SANCO та FVO.
V	Отримання єврономера, відповідно до якого підприємство може активно працювати з іноземними партнерами, приділяючи особливу увагу виконанню договірних зобов'язань вчасно і у повному обсязі, постійно дотримуючися контролю якості та безпечності.

Джерело: власні дослідження

до списку держав, яким дозволено експортувати відповідну категорію продукції до ЄС; продукти тваринного походження можуть бути імпортовані на територію ЄС за умови їх виробництва на затверджених переробних підприємствах, в країні-експортері; увесь імпорт тварин і продуктів тваринного походження має супроводжуватися сертифікатом здоров'я, виданим офіційним ветеринарним компетентним органом країни-експортера; кожна партія товару підлягає перевірці на пункті пропуску, де перетинається митний кордон ЄС.

У разі, якщо у країні-експортері зафіксовано спалах ветеринарного захворювання, яке становить серйозну загрозу для тваринного або громадського здоров'я, Євросоюзом застосовуються тимчасові захисні заходи, у тому числі призупинення імпорту з усієї або частини території країни.

Директива Ради ЄС 2000/29/ЄС від 8.05.2000 р. визначає основні вимоги, які застосовуються до рослин та продуктів рослинного походження, що ввозяться на територію ЄС. Зокерма, при імпорті продукції рослинного походження має бути представлено фітосанітарний сертифікат, виданий компетентним органом країни-експортера, проведено процедури фітосанітарного контролю на пункті пропуску, де перетинається митний кордон ЄС. Крім того, до насіння і посадкового матеріалу, що імпортується до ЄС, висуваються специфічні маркетингові умови.

У сучасних умовах глобалізації товаровиробникам, що планують експортувати сільськогосподарську продукцію, необхідно слідкувати за специфікою митного контролю та вимогами до продукції у країнах імпортерів при цьому модернізувати обладнання для виробництва конкурентоспроможної продукції. Такі українські підприємства, як: філія «Переробний комплекс» ТОВ «Вінницька птахофабрика» (Вінницька область), ТОВ «Птахофабрика Снятинська «НОВА» (Івано-Франківська область), ТОВ «Комплекс «Агромарс» (Київська область), та ПрАТ «Миронівська птахофабрика» (Черкаська область) змогли досягти значного влас-

ного прогресу й експортувати свою продукцію до ЄС, що, безумовно позитивно вплинуло і на якість їхньої продукції, і на фінансові результати їх діяльності. Навіть сама підготовка до налагодження експорту до ЄС може стати вдалим стартом для підвищення якості продукції та зміни статусу «регіонального виробника», відкриває перспективу. Навіть, якщо експорт до ЄС поки не здається вигідним, запроваджені зміни теж позитивно вплинуть на якість продукції та розширять можливості щодо виходу на альтернативні ринки.

Аналіз практики роботи митних служб у країнах Європи засвідчує, що з року в рік вони поступово відходять від фіскальних функцій і дедалі більше уваги приділяють створенню максимально сприятливих умов для розвитку зовнішньої торгівлі, а також захисній роботі при імпорті сільськогосподарської продукції. Ці кроки є об'єктивним наслідком створення прозорого митного законодавства, контролюваного ринку та прозорої роботи підприємств у цих державах. Останні події свідчать, що українська держава також переходить до цього. Дана робота дасть можливість поряд із вирішенням насущних питань у боротьбі із корупцією забезпечити прискорення процедури митного оформлення сільськогосподарських вантажів.

Важливим наразі є удосконалення інформаційної інфраструктури Держмитслужби України, зміцнення митної безпеки України, адаптація до комп'ютеризованої транзитної системи ЄС, оперативне отримання актуальної і достовірної інформації про зовнішньоекономічні операції, створення умов для прискорення процедур митного контролю та оформлення, поліпшення інформаційного обслуговування населення, запровадження обміну інформацією про товари та транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, з митними адміністраціями іноземних держав.

Висновки. Міжнародною вимогою сучасного ринку сільськогосподарської продукції є її відповідність якісним, екологічним характеристикам процесу виробництва. Більшість аграрних

Таблиця 2

Динаміка експорту агропродовольчої продукції з України до ЄС за товарними групами, млн дол. США

Товарні групи	Рік					2014 до 2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	14,14	22,48	30,1	55,1	137,0	у 9,7р.
II. Продукти рослинного походження	969,1	2076,7	3330,2	3136,7	2936,3	302,9
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	631,9	666,4	821,6	500,5	793,0	125,5
IV. Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники	331,4	431,7	745,1	776,0	899,3	271,4
Разом	1946,54	3197,28	4927	4468,3	4765,6	-

Джерело: [12]

підприємств України функціонують без врахування екологічної політики держави, яку розроблено відповідно до стандартів міжнародного ринку серії ISO 14000 та ISO 9000. Така діяльність унеможливує розширення ринків збуту виробленої продукції на світовий ринок, а її виробництво робить не конкурентоспроможним та малорентабельним.

Одним із найголовніших завдань забезпечення екологічної безпеки держави є контроль за якістю та безпечністю продукції вітчизняних товаровиробників та недопущення потрапляння на її територію небезпечних для здоров'я та оточуючого середовища речовин. Для досягнення зазначеної мети необхідно встановити ефективний контроль за переміщенням території України небезпечних об'єктів та речовин, що ґрунтується на забезпеченні наступних складових: вдосконалення та врахування європейських стандартів під час розробки нормативно-правових актів із зазначеного питання; захищеність державних службовців та підвищення авторитету державної служби; забезпечення постів екологічного контролю новітньою апаратурою контролю та вдосконалення методів їх застосування; співпраця та обмін досвідом із зацікавленими службами, міжнародними організаціями. Вирішення даних завдань можливе лише при ефективній роботі митниці з використанням світового досвіду.

Оновлення митної системи є комплексним та вкрай складним завданням, реалізація якого неможлива без системних законодавчих перетворень. Впровадження запропонованих ініціатив стане відображенням найкращого європейського та світового досвіду в галузі митної справи та дозволить значною мірою інтегрувати положення Європейського права в національне законодавче поле. Не менш важливим фактором для вдосконалення митної системи України є автоматизація процедур митного оформлення товарів, тобто максимальне виключення «людського фактору» при здійсненні митних процедур (обліку, аналізу ризиків, відбору для постаудиту тощо), що має на меті значно зменшити корупційну складову в діяльності посадових осіб митниці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Експорт/Світ/Зернові // Звіт USDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrochart.com/uk/usda/section/13/zernov/attribute/9/exports/>.
2. Європейська Угода про міжнародне дорожнє перевезення небезпечних вантажів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Клименко І.В. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період: аналітична доповідь / І.В. Клименко, О.А. Федірко, І.В. Ус; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
4. Кобута І.В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / І.В. Кобута // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 31-38.
5. Конвенція про міжнародну торгівлю видами дикої фауни і флори, що перебувають під загрозою зникнення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Маханьова Ю.М. Визначення компаративних переваг експорту продукції агропромислового сектору України в умовах членства в СОТ та асоціації з ЄС / Ю.М. Маханьова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право : науковий журнал УДУФМТ. – 2014. – № 5-6. – С. 46-60.
7. Осташко Т.О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів : монографія / Т.О. Осташко, Л.Ю. Волощенко-Холда ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 224 с.
8. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектору України : монографія / За заг. ред. проф. М.О. Кизима, проф. І.Ю. Матюшенка; Ю.М. Маханьова та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.
9. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / За заг. ред. проф. М.О. Кизима, проф. І.Ю. Матюшенка; Ю.М. Маханьова та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання здійснення державного контролю товарів, що переміщуються через митний кордон України» від 5 жовтня 2011 року № 1031) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон» від 20 березня 1995 року № 198) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
12. Food and Agriculture Organization of the United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org/site/567/default.aspx#ancor>.

УДК 351.863:371.214.2

Дубинецька П.П.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності

Гончаренко Д.О., Сличко Я.В.
здобувачі,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУСПІЛЬСТВА СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В РИНКОВИХ УМОВАХ

ECONOMIC SECURITY MIDDLE CLASS SOCIETY IN MARKET CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито суть та значення економічної безпеки суспільства середнього класу, а також проблеми забезпечення належної економічної безпеки для суспільства. Досліджено та розроблено схему механізму основних показників економічної безпеки. Представлено розвиток економічної безпеки приватних підприємств. Визначено одні з головних загроз діяльності підприємств та їх конкурентоспроможність в ринкових умовах. Проаналізовано інформацію про розвиток середнього класу в Україні та його роль у сучасній економічній безпеці.

Ключові слова: економічна безпека, середній клас, суспільство, показник економічної безпеки, механізм економічної безпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты сущность и значение экономической безопасности общества среднего класса, а также проблемы обеспечения надлежащей экономической безопасности для общества. Исследована и разработана схема механизма основных показателей экономической безопасности. Представлено развитие экономической безопасности частных предприятий. Определены одни из главных угроз деятельности предприятий и их конкурентоспособность в рыночных условиях. Проанализирована информация о развитии среднего класса в Украине и его роль в современной экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, средний класс, общество, показатель экономической безопасности, механизм экономической безопасности.

ANNOTATION

The essence and importance of economic security of the middle class society, and problems provide adequate economic security for the public in the article. Researched and developed a scheme mechanism main indicators of economic security. Presented the development of the economic security of private enterprises. Identified as one of the major threats of businesses and their competitiveness in the market. Analyzed information on the development of the middle class in Ukraine and its role in today's economic security.

Keywords: economic security, middle class, society, rate of economic security, economic security mechanism.

Постановка проблеми. З 90-х років українські науковці інтенсивно розробляють проблеми національної безпеки, інформаційної безпеки, екологічної безпеки, економічної безпеки. Економічну безпеку суспільства середнього класу визначають як стан захищеності суспільства, коли сукупність державних і суспільних гарантій забезпечує захист пріоритетних інтересів народу, джерел його матеріального і духовного розвитку від внутрішніх і зовнішніх загроз, ризиків і небезпек.

Однак сьогодні варто відзначити те, що приділяється недостатня увага проблемам економічної безпеки суспільству середнього класу, зокрема аналізу ефектів впливу зовнішньоекономічних чинників, методики оцінки критеріїв, індикаторів та граничних рівнів безпеки. Економічна безпека ще з початків капіталістичних відносин була важливою для суспільства середнього класу, а сьогодні, при колосальному розвитку економіки, відкриттю масштабних підприємств, функціонування крупних банківських течій, вона набула ще більшого значення.

Економічна безпека суспільства, з однієї сторони є важливою складовою системи національної безпеки, що формує захист національних інтересів, а з іншої – є умовою дотримання і реалізації національних інтересів щодо забезпечення фінансування, формування доходів та витрат тощо. Однак, в економічній літературі відсутнє єдине визначення поняття «економічної безпеки», що негативно позначається на формуванні її концептуальних засад [1, с. 8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість українських науковців присвячували свою роботу дослідженню економічної безпеки України. Зокрема, це праці В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько [1], Л. Антошкіна [2], В. Геєць [3], Л. Ткаченко [4] та ін. У цих роботах розкрито суть економічної безпеки суспільства середнього класу та її значення, а також проблеми забезпечення належної економічної безпеки для суспільства. Однак дане питання потребує й додаткових досліджень у цій галузі, зокрема, у розгляді проблем та виокремленні можливих напрямів їх подолання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За роки існування України як незалежної держави не сталося бажаного оздоровлення соціально-економічної ситуації країни. Стан поточних економічних показників свідчить, що проблеми економічної безпеки загострилися у країні в цілому, тому на сучасному етапі Україні необхідно вирішити найбільш актуальне питання економічної безпеки громадян, перш за все, середнього класу.

Формулювання цілей статті. З метою відвернення соціально-економічної небезпеки, що загрожує суспільству, необхідно здійснити комплекс заходів по її виходу з глибокої соціально-економічної кризи. Зокрема: відкоригувати систему пріоритетів у соціальній сфері та розбудувати дієвий конституційно-правовий механізм забезпечення економічної безпеки суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека сприяє захищеності національно-державних інтересів у сфері фінансів, економіки та певних виплат громадянам. Основним критерієм економічної безпеки суспільства є здатність економіки країни зберігати та підвищувати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, які можуть трапитись в будь-який час з нашою країною. Бути стійкою – головна мета кожної незалежної держави. Отже, економічна безпека – це забезпечення у довгостроковій перспективі таких показників, як (рис. 1).

Кожен окремих клас суспільства по-різному впливає на стан економічної безпеки, оскільки кількісне співвідношення між ними досить відрізняється. Зокрема, більшість сучасного суспільства в Україні належить до середнього класу, а значить саме він є головним фактором у формуванні і реалізації завдань економічної безпеки.

Еволюція суспільного виробництва привела до розвитку і зміни економічної основи, на якій формується середній клас суспільства. Такою основою став дрібнотоварний уклад, в основі якого лежала трудова приватна власність. На цьому ґрунті виник і утвердився «старий» середній клас суспільства. Але з початком фор-

мування постіндустріальної економіки основою формування середнього класу виступає й персоналізований інтелектуальний капітал, сукупним носієм якого є «новий» середній клас [1, с. 27].

Основними ознаками середнього класу є: рівень матеріального добробуту та споживання, рівень освіти і професійно-кваліфікаційний статус, економічні та соціальні мотивації праці, спосіб і стиль життя, самоідентифікація, здатність до самоорганізації, вплив на прийняття рішень у сфері економіки та соціальної політики. Серед значної кількості ознак середнього класу в Україні перевага надається доходу [7, с. 30].

Але середній клас, незважаючи на непогані доходи, позбавлений ознак громадянської активності. Дослідження за кількістю населення та його питомою вагою підтверджують, що він є соціально неактивним і мотивація до модернізації у нього абсолютно відсутня [3, с. 16].

Процес формування середнього класу має ґрунтуватися на зростанні конкурентних переваг, пов'язаних із якістю робочої сили і рівнем її оплати. В Україні існують серйозні проблеми розвитку національного ринку праці. Насамперед варто відзначити низьку мотивацію населення до економічної активності та підвищення власної конкурентоспроможності на ринку праці. Першочергового значення для формування потужного середнього класу набуває усвідомлення кожним громадянином власної відповідальності за свій добробут і розвиток [3, с. 4].

Політика сприяння створенню середнього класу в Україні має спиратися на коригування системи пріоритетів у соціальній сфері. Економічне зростання забезпечує фундамент для переорієнтації соціальної політики на під-

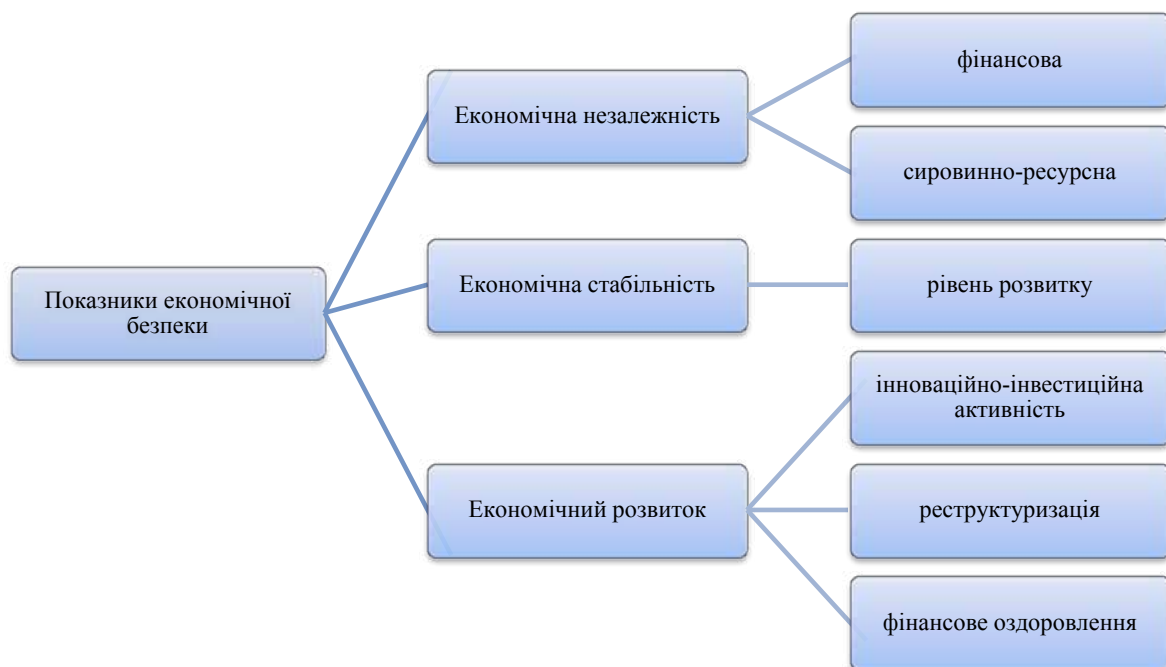


Рис. 1. Схема механізму показників економічної безпеки

Джерело: розробка авторів

тримку працюючого населення, випереджаюче зростання заробітної плати, відмову від дешевої робочої сили, впровадження прогресивної системи оподаткування доходів громадян, участі в управлінні підприємств та розподілі прибутків. У поєднанні з подоланням надмірної диференціації доходів населення це створить умови розвитку середнього класу в Україні [4, с. 6].

Україна завжди була державою освічених, талановитих людей, тому вважається державою з високорозвиненим науково-технічним і духовним потенціалом. Розвиток країни визначається істотним зростанням ролі науки й техніки, інтелектуальної діяльності, духовного збагачення, головним джерелом яких є творча робота представників середнього класу. Подальший успіх економічних перетворень залежить від реформування національної наукової системи, основою якої буде українська національна ідея. А однією із найбільш гострих проблем у даному аспекті є розбудова дієвого конституційно-правового механізму забезпечення економічної безпеки країни.

Нормативно-правова основа забезпечення економічної безпеки нині в цілому створена і складається з кількох рівнів правових актів: Конституції України, базового Закону «Про основи національної безпеки України», статутних і галузевих законів, підзаконних нормативних актів, а також деяких політико-правових документів декларативного характеру. Проте вона потребує вдосконалення через прийняття Закону «Про економічну безпеку України» і запровадження практики схвалення парламентом Стратегії економічної безпеки, яка б узгоджувалася зі Стратегією соціально-економічною та культурного розвитку України [6, с. 351]

Провідну роль у цьому механізмі мають відігравати:

- Верховна Рада України – як єдиний орган законодавчої влади, покликаний сформувати належну законодавчу базу економічної безпеки;
- Президент України – як гарант Конституції, прав і свобод громадян;
- Кабінет Міністрів України – як вищий орган у системі органів виконавчої влади;
- Міністерство економіки – як провідний центральний орган виконавчої влади, що здійснює державну політику в даній сфері;
- Рада національної безпеки та оборони України – як головний координаційний орган з питань національної (а в тому числі й економічної) безпеки. У статутних актах цих органів мають бути чітко визначені їхні завдання, функції, компетенція, а також форми і методи здійснення повноважень щодо забезпечення економічної безпеки України.

Конституційно-правовий механізм забезпечення економічної безпеки не може бути ефективним без активної участі в ньому самих

суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій тощо), пов'язаних з ними інститутів громадянського суспільства (зокрема, політичних партій, профспілок, громадських організацій підприємців тощо), а також самих громадян. При цьому важливо забезпечити постійний, оперативний та ефективний зв'язок названих суб'єктів з функціональним механізмом публічної влади, відповідно, треба розвивати належну суспільно-політичну інфраструктуру у вигляді дорадчих, консультативних та інших допоміжних органів при органах публічної влади, які б склалися з представників бізнесових кіл, профспілкових організацій, фахівців у галузі економіки, правознавства, менеджменту тощо. У нагоді могли б стати й різного роду форми політичної активності громадян, наприклад, громадські слухання чи всенародні обговорення найбільш принципових питань економічної безпеки.

Висновки. Найбільш важливим моментом політичної активності повинні бути громадські слухання, які можуть бути раціональними для вирішення поставлених задач, створення плану дій та заохочення більшої кількості населення спрямовувати свої сили в правильне русло для блага суспільства, а спрямованість до соціально-економічних реформ має підпорядковуватись інтересам всього середнього класу суспільства.

Середній клас поминен бути найнадійнішою опорою ринково-демократичних перетворень, а головною метою, а на сьогоднішній день, і головною проблемою суспільства – це завершення формування середнього класу в Україні, від чого залежить добробут і гармонія громадян. І лише тоді конституційно-правовий механізм забезпечення економічної безпеки суспільства буде ефективним і виконуватиме свої функції в цілому від можливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
2. Антошкіна Л. Середній клас: соціальний статус та економічні чинники його становлення і розвитку в Україні // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 6. – С. 24-27.
3. Геєць В. Суспільство досі не готове до майбутнього // Сучасність. – 2008. – № 12. – С. 15-17.
4. Ткаченко Л. Середній клас та ринок праці // Праця і зарплата. – 2009. – № 2. – С. 4-5.
5. Кисільова Т. Середній клас – основа соціальної стабільності держави // Праця і зарплата. – 2006. – № 8. – С. 6.
6. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19 червня 2003 р. № 964-ІУ // ВВР України. – 2003. – № 39. – Ст. 351.
7. Соколик М. Підвищення заробітної плати як фактор формування середнього класу в Україні // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 30.

УДК 330.322:338.432

Козяр Н.О.

аспірант кафедри аграрного менеджменту
факультету менеджменту та права
Вінницького національного аграрного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

THEORETICAL APPROACH TO THE MANAGEMENT OF INVESTMENT POTENTIAL OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN A GLOBALIZED

АНОТАЦІЯ

У статті визначено зміст та фактори розвитку інвестиційного потенціалу аграрного виробництва. Охарактеризовано напрями забезпечення активізації використання інвестиційного потенціалу. Названо та проаналізовано основні складові інвестиційного потенціалу: інфраструктурний, споживчий, виробничий, природно-ресурсний, трудовий, фінансовий, логістично-транспортний, рекреаційний та креативний.

Ключові слова: потенціал, інвестиційний потенціал, інвестиційна поведінка, інвестиційна активність, інноваційна активність, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

В статье определены содержание и факторы развития инвестиционного потенциала аграрного производства. Охарактеризованы направления обеспечения активизации использования инвестиционного потенциала. Названы и проанализированы основные составляющие инвестиционного потенциала: инфраструктурный, потребительский, производственный, природно-ресурсный, трудовой, финансовый, логистически-транспортный, рекреационный и креативный.

Ключевые слова: потенциал, инвестиционный потенциал, инвестиционное поведение, инвестиционная активность, инновационная активность, экономический рост.

ANNOTATION

In the article the content and factors of the investment potential of agricultural production. Described trends ensure the promotion of the use of investment potential. Named and analyzed the main components of investment potential, infrastructure, consumer, industrial, natural resources, labor, finance, logistics and transport, recreational and creative potentials.

Keywords: potential, investment potential, investment behavior, investment activity, innovative activity, economic growth.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобальних економічних змін проблеми зниження інвестиційної привабливості вітчизняного аграрного виробництва, ділової активності на інвестиційному ринку України та дестабілізація національної економіки є пріоритетними завданнями для вирішення проблем як на макро-, так і на мікрорівні. Рішення цих проблем залежить насамперед від наявності інвестиційного потенціалу галузей і господарюючих у них суб'єктів. Саме інвестиційний потенціал аграрного виробництва, його динамізм та ефективно використання створюють передумови для стійкого економічного зростання не тільки окремих організацій і регіонів, а й національного господарства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інвестиційного потенціалу та управлінню ним як загалом в економіці, так і в аграрному секторі, присвячені численні

роботи. Проблема інвестування завжди була в центрі уваги українських та іноземних учених-економістів, таких як: Д.В. Ванькович, А.П. Гайдуцький, М.І. Грицаєнко, С.О. Гуткевич, А.П. Дука, І.М. Кіпіоро, М.І. Кісіль, Т.В. Колесник, І.І. Лукинов, Т.В. Майорова, А.Г. Мазур, О.В. Носова, О.Г. Підвальна, П.Т. Саблук, В.Б. Смоленський, М.Г. Чумаченко, А.В. Чупіс, В.Я. Шевчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значні наукові здобутки, низка важливих питань потребують подальших досліджень. Це стосується питань управління інвестиційним потенціалом аграрного виробництва в умовах глобальних економічних змін.

Недостатня наукова розробленість, актуальність і практична затребуваність саме цього наукового напряму обумовили вибір теми та постановку мети, цільову спрямованість і структурну побудову даного дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень інвестиційного потенціалу аграрного виробництва та формуванні механізмів управління даними процесами в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова *potentia* й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю. А інвестиції в науковій літературі розглядаються як кошти, цільові банківські вклади, паї, акції й інші цінні папери, технології, машини, устаткування, ліцензії, у тому числі на товарні знаки, кредити, будь-яке інше майно чи майнові права, інтелектуальні цінності, вкладені в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності з метою одержання прибутку.

Категорія «інвестиційний потенціал» відбиває ступінь можливої вкладення засобів в активи тривалого користування з метою одержання прибутку чи інших економічних та соціальних результатів [1, с. 140].

На думку М.І. Крупка і Н.Б. Демчишака, під інвестиційним потенціалом галузі розуміємо фінансові можливості її забезпечення, які визначаються обсягом фінансових ресурсів

інвестиційного спрямування та ефективністю їх використання на макро-, мезо- і мікрорівнях економічної системи [2, с. 27].

А.В. Ключник виділяє інше визначення інвестиційного потенціалу, а саме: це сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, які знаходяться у взаємозв'язку, що можуть за певних діючих внутрішніх та зовнішніх чинників інвестиційного середовища бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей інвестиційної діяльності підприємства [3, с. 367].

На нашу думку, інвестиційний потенціал – це вкладення в ресурси та інфраструктуру, які в подальшому будуть використані з метою збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції та отримання прибутку.

Згідно з дослідженнями А.В. Ключник, інвестиційний потенціал має двоякий характер: з одного боку, він є результатом ефективного використання потенційних можливостей, а з іншого – фактором подальшого розвитку за рахунок здійснення інвестиційної діяльності [3, с. 368].

Своєю чергою, інвестиційний потенціал складається із певних складових, які зазначені на рис. 1.

Інфраструктурний потенціал – це збалансовані з вимогам галузі можливості підприємств, цехів, господарств і служб забезпечити необхідні умови для діяльності галузі для задоволення соціальних потреб людей [3, с. 368].

Споживчий потенціал – це можливість купити певну кількість товарів і послуг. Споживчий потенціал характеризується його місткістю (кількість товарів, які спроможний поглинути ринок за певних умов у відповідний проміжок часу) [3, с. 368].

Виробничий потенціал – це сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, що виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі.



Рис. 1. Складові інвестиційного потенціалу

Джерело: складено на основі [3, с. 368]

Природно-ресурсний потенціал – важливий фактор розміщення продуктивних сил, який включає природні ресурси, що може використати підприємства, і природні умови, які мають прямий вплив на процес виробництва. До основних характеристик природно-ресурсного потенціалу відносять: географічне розташування підприємств; кліматичні умови; особливості рельєфу та розміщення ресурсного потенціалу [3, с. 368].

Трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних та якісних характеристик, здібностей і можливостей економічно активного населення, які реалізуються в межах і під впливом системи відносин. Він залежить від демографічних, професійно-кваліфікаційних, соціально-економічних факторів та складається із таких компонентів, як: здоров'я; освіта; моральність, мотивованість та вміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; професіоналізм; ресурси робочого часу [3, с. 368].

Фінансовий потенціал визначається як відносини, що виникають на підприємствах галузі з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану [3, с. 368].

Інноваційний потенціал – це поєднання умов та сукупності кадрових, науково-дослідницьких, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних ресурсів, які тісно взаємопов'язані між собою, використовуються для інноваційної діяльності суб'єктів регіону та забезпечують на основі цього конкурентні переваги регіону. Під суб'єктами інноваційної діяльності регіону розуміємо суб'єкти господарювання регіону та регіональні органи влади [3, с. 368].

Логістично-транспортний потенціал – це можливості оптимізації руху вантажопотоків «від дверей до дверей» за мінімальними витратами на максимально вигідних умовах [3, с. 368].

Креативний потенціал – це можливості наявного населення щодо поглиблення знань та компетенції, які набувають статусу основних виробничих ресурсів, а навчання перетворюється на домінуючий суспільний процес; знання та креативність як здатність окремих осіб до генерування якісно нових ідей та прийняття нестандартних рішень [3, с. 368].

Рекреаційний потенціал – це здатність природних систем виробляти продукцію або роботу, що використовується в господарській діяльності людей, яка виражається групою еколого-економічних показників; сукупність при-

родних, етнокультурних, суспільно-демографічних ресурсів, а також наявної господарської та комунікаційної інфраструктури території, що служать чи можуть служити передумовами розвитку сільського зеленого туризму [3, с. 369].

Ми вважаємо, що дана класифікація доктора економічних наук А.В. Ключник є досить актуальною та точною.

Провівши науково-методичний аналіз, Ю.В. Литюга визначив, що основними факторами розвитку інвестиційного потенціалу є:

1) доходність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємств галузі в довгостроковому періоді;

2) економічний стан та знаходження підприємств галузі у визначеній фазі життєвого циклу;

3) обсяг та ефективність інвестицій, оскільки чим більший обсяг інвестицій та вищий рівень їх доходності, тим більшим є інвестиційний потенціал галузі;

4) інвестиційна активність господарюючих суб'єктів, тобто діяльність підприємств із залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій та їх ефективного використання;

5) спроможність підприємств галузі ефективно використовувати залучені в розвиток інвестиції, можливість підвищувати їх ефективність;

6) зростання віддачі відносин власності, збільшення прибутку галузі, що дає змогу підвищити якість людського капіталу;

8) стан та розвиток внутрішньої та зовнішньої інвестиційної середовища. Чим вона сприятливіша, тим більше передумов для зростання інвестиційного потенціалу. Інвестиційне середовище характеризується обсягом та структурою мобілізованих та використовуваних потенційних та реальних інвестицій із внутрішніх та зовнішніх джерел [4, с. 355].

На нашу думку, розглянуті фактори розвитку інвестиційного потенціалу аграрного виробництва впливають на нього комплексно та взаємопов'язано. Основною метою накопичення інвестиційного потенціалу є фінансове забезпечення потреб у необхідних інвестиційних активах та оптимізація їх за критерієм ефективності результатів інвестиційної діяльності.

І.М. Кіпіро також досить чітко описав особливості інвестиційної діяльності підприємств аграрного виробництва:



Рис. 2. Напрями забезпечення активізації використання інвестиційного потенціалу
Джерело: складено на основі [6, с. 174]

- є складовою частиною загальної економічної стратегії його підприємницької діяльності. Основні завдання економічного розвитку підприємства вимагають розширення обсягу або оновлення складу його активів, що досягається в процесі різних форм інвестиційної діяльності;

- характеризується істотною нерівномірністю масштабів по окремих періодах. Циклічність цієї діяльності визначається низкою умов: необхідністю попереднього накопичення фінансових коштів для початку реалізації окремих великих інвестиційних проектів; використанням сприятливих зовнішніх умов здійснення інвестування; поступовістю формування внутрішніх умов для істотних «інвестиційних ривків»;

- дає віддачу через тимчасовий тривалий період. У процесі інвестиційної діяльності підприємства аграрного виробництва витрати носять довготривалий характер, у результаті чого, як правило, між етапом здійснення витрат і етапом отримання інвестиційного прибутку проходить досить багато часу. Величина цього періоду залежить від форми інвестиційного процесу;

- формує особливий самостійний вид грошових потоків підприємства. В основі аналізу інвестиційних проектів лежить грошовий потік, при якому кошти, що генеруються в рамках одного часового періоду надходження, враховуються в його кінці. Це пов'язано з принципами обліку, згідно з якими підводять підсумки, оцінюють фінансові результати тієї або іншої дії після закінчення звітного періоду;

- є одним з основних критеріїв темпів економічного розвитку підприємства. Для його характеристики використовуються показники

обсягу валових та чистих інвестицій підприємства [5, с. 367–368].

У результаті аналізу існуючих умов інвестиційної діяльності М.П. Салтан виділяє наступні напрями забезпечення активізації використання інвестиційного потенціалу аграрного виробництва (рис. 2).

Ми вважаємо, що перший напрям забезпечує умови активізації залучення інвестицій, спрямований на формування ефективної інформаційної системи, яка являє собою важливу передумову для розвитку інвестиційної діяльності.

Важливим для активізації інвестиційної діяльності є також другий напрям, спрямований на створення умов, що забезпечують на основі отриманої інформації мотивацію для потенційних інвесторів.

Третій напрям забезпечує спрямованість на створення умов щодо підвищення конкурентоспроможності у залученні інвестицій.

Успішний розвиток інвестиційного потенціалу залежить від багатьох критеріїв, а саме:

- інвестиційної поведінки (що опосередковує вибір інвестиційних проектів, характер і ризик прийняття інвестиційних рішень);

- інвестиційної активності (яка дає змогу кількісно оцінити споживання інвестиційного потенціалу в основний та оборотний капітал у розрахунку на одного працівника і загальних витрат на виробництво);

- інноваційної активності (визначається через обсяг укладень у НДДКР, реалізацію інноваційної продукції, розмір капіталізованого НДДКР-активу, який збільшує балансову оцінку власного капіталу);

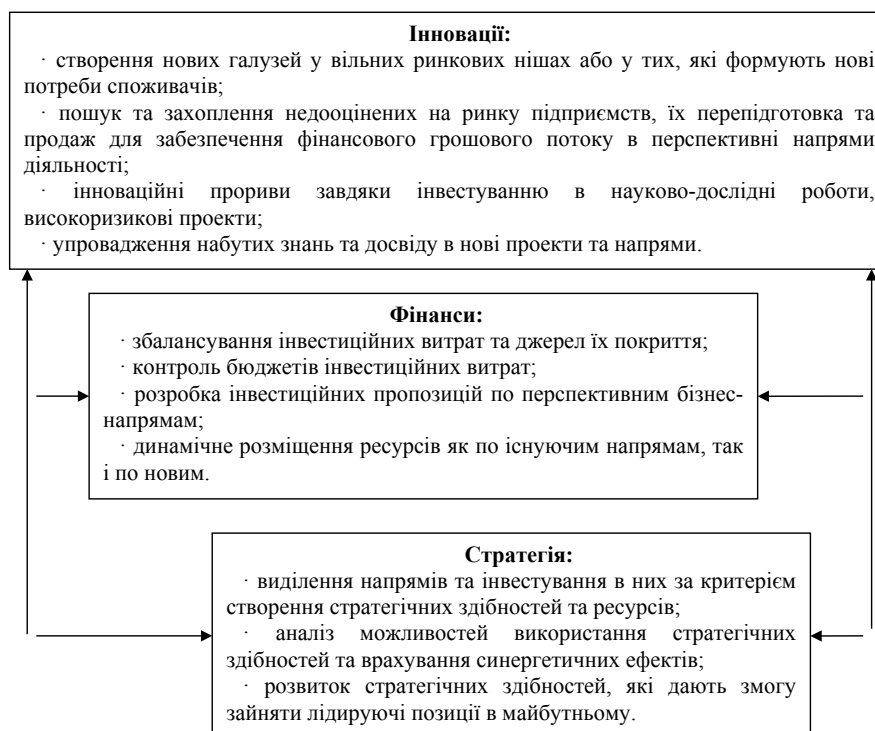


Рис. 3. Характеристика параметрів розвитку інвестиційного потенціалу
Джерело: складено на основі [4, с. 356]

- економічного зростання (яке відображає кількісну зміну значень модифікованої рентабельності інвестиційних ресурсів, фінансової рентабельності, чистого приведенного доходу, вартості підприємства, економічної доданої вартості, рівня капіталізації підприємства) [3, с. 369].

Розвиток інвестиційного потенціалу передбачає постійне розширення інвестиційної діяльності. У результаті збільшення обсягів виробництва, оновлення та якісного удосконалення виробничого потенціалу, необоротного капіталу, підвищення технологічного рівня виробництва та його обслуговування відбувається зростання економічного потенціалу, що сприяє збільшенню ефективності. Темпи зростання інвестиційного потенціалу залежать від залучених інвестицій та ефективності їх використання [4, с. 355].

Як будь-який процес, розвиток інвестиційного потенціалу відображають певні параметри, які наведено на рис. 3. Визначаючи взаємозв'язок інноваційного розвитку та інвестиційного потенціалу, необхідно зазначити, що збільшення інвестування в інноваційний розвиток сприяє збільшенню обсягів виробництва та прибутку, який і є основним джерелом формування інвестиційного потенціалу [4, с. 356].

Рівень активності інвестування аграрного виробництва, на думку Л.В. Петіна, залежить від:

- джерел та форм інвестиційних вкладень;
- структури та обсягів інвестиційних потоків;

- інвестиційного клімату, який визначається передусім ступенем привабливості об'єкта інвестування та ризиками вкладень, галузевої спеціалізації та кооперації, відповідності виробничої та соціальної інфраструктури запитам ринкової економіки [7, с. 556].

Інвестиційна діяльність у сільському господарстві визначається сукупністю практичних дій фізичних осіб, підприємницьких структур і держави, спрямованих на реалізацію інноваційно-інвестиційних програм та проектів із метою отримання максимального прибутку та соціального ефекту [7, с. 556].

Основними принципами інвестиційної діяльності є:

- невтручання органів державної влади в інвестиційну діяльність приватних підприємств;

- державні гарантії захищеності інвестиційних вкладень;

- добровільний характер інвестування;
- добровільність та узгодженість вибору критеріїв інвестиційної діяльності всіма учасниками інвестиційного процесу [7, с. 556].

Формування інвестиційного ринку є необхідною умовою акумуляції інвестиційних ресурсів, їх перерозподілу з метою виконання відповід-

них інвестиційних програм, підвищення ефективності використання інвестиційних коштів [7, с. 556].

Висновки. Управління інвестиційним потенціалом аграрного виробництва в умовах глобалізації є досить складним та багатофакторним процесом. Проблема підвищення інвестиційного потенціалу потребує урахування параметрів розвитку та активізації напрямів його використання.

Теоретичні підходи у сфері управління інвестиційним потенціалом аграрного виробництва потребують удосконалення в частині активізації використання інвестиційного потенціалу з боку державних органів управління (насамперед облдержадміністрацій). На державному рівні слід поглибити розробки інвестиційних стратегій розвитку як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Для цього доцільно створити логістичні центри або ж відділи при державних адміністраціях, які займалися б наданням консультативних послуг потенційним інвесторам на всіх етапах реалізації інвестиційних проектів.

Отже, при поступовому впровадженні всіх механізмів, які допомагають підвищити ефективність кожної зі складових інвестиційного потенціалу, відбудеться поступове підвищення конкурентоспроможності та ефективності аграрного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сілюкова С.М. Розвиток інвестиційного потенціалу регіону як об'єкт державного регулювання / С.М. Сілюкова // Публічне управління: теорія та практика. – 2013. – Вип. 1. – С. 140–146.
2. Крупка М.І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М.І. Крупка, Н.Б. Демчишак // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 26–37.
3. Ключник А.В. Складові інвестиційного потенціалу аграрних підприємств та напрями їх покращання / А.В. Ключник // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 7. – С. 367–371.
4. Литюга Ю.В. Розвиток інвестиційного потенціалу підприємства / Ю.В. Литюга // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 683. – С. 354–358.
5. Кіпіоро І.М. Роль інновацій як стратегічного елементу інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / І.М. Кіпіоро // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 366–371.
6. Салтан М.П. Активізація використання інвестиційного потенціалу аграрного сектору Вінницької області / М.П. Салтан // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – 2010. – № 4. – С. 170–176.
7. Петіна Л.В. Формування інвестиційних потоків аграрних підприємств / Л.В. Петіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 555–558.

УДК 331.524

Кравченко О.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
Черкаського навчально-наукового інституту
«Університет банківської справи»*

АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

THE ANALYSIS OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF ECONOMICAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено актуальній на сьогоднішній день проблемі інноваційного розвитку України. Розглянуто та проаналізовано становище України на світовому ринку, її сильні та слабкі сторони у сфері інноваційної діяльності, зазначено місце інноваційного потенціалу в системі управління підприємством. Визначено основні чинники формування інноваційного середовища.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна система, інноваційна модель розвитку, інноваційна активність, інноваційна політика.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме инновационного развития Украины. Рассмотрено и проанализировано положение Украины на мировом рынке, ее сильные и слабые стороны в сфере инновационной деятельности, указано место инновационного потенциала в системе управления предприятием. Определены основные факторы формирования инновационной среды.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная система, инновационная модель развития, инновационная активность, инновационная политика.

ANNOTATION

The article is devoted to the issue date of Ukraine's innovative development. The position of Ukraine in the world market, strengths and weaknesses of the national economy in innovation activity are discussed and analyzed. The place of innovation potential in the enterprise management system is indicated. The main factors of the innovation environment formation are determined.

Keywords: innovative development, innovative system, innovative model of development, innovation activity, innovation policy.

Постановка проблеми. Перехід України на вектор інноваційних перетворень останнім часом стає все більш актуальним. Для цього є сенс створити діючі механізми перетворення практичних знань та результатів досліджень в технологічні інновації. Це може підвищити конкурентоспроможність української економіки, сприяти її сталому та довгостроковому зростанню. Подібні прогнози підтверджуються чисельними розрахунками та дослідженнями, втіленням таких проектів займаються багато економістів та науковців.

Українська політика вже деякий час орієнтується на інтеграцію в Європейське Співтовариство, намагаючись посісти надійне місце в переліку розвинутих економічних систем світу. Але поки що Україна не може досягти повноцінного технічного, технологічного та структурного економічних рівнів, притаманних країнам із розвинутою економікою. Інтеграція нашої

держави в загальносвітову ринкову систему відбувається прискореними темпами. Без сталого покращання та вирівнювання чисельних розбіжностей технологічного, технічного та інших рівнів це складно і може викликати негативні наслідки незворотного характеру. Так, Україна ризикує увійти до низки країн периферійного складу згідно зі своїм економічним рівнем.

Інтенсивне інноваційне піднесення сфери економіки вимагає врахування таких чинників:

- сталий та послідовний розвиток мережі інноваційної інфраструктури;
- державна політика і законодавство повинні бути спрямовані на стимулювання процесів інноваційного характеру;
- у країні повинні діяти великі національні компанії, виробництво яких у пріоритетних та сучасних галузях задовольняє потреби суспільства і держави і які здійснюють масштабні планові програми виробництва, просуваючи на ринки якісну конкурентоспроможну продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інновації стали об'єктом плідних досліджень таких учених, як В. Геєць, О. Бутник-Сиверський, Ю. Бажал, А. Чухно, Л. Федулова та ін. Водночас питання інноваційного розвитку є маловивченим, хоча практика господарювання ставить його імперативно і гостро. Формування та функціонування цього інноваційного розвитку супроводжується значними спотвореннями.

Мета статті полягає в комплексному аналізі національної інноваційної системи розвитку економіки України та вдосконаленні теоретичних положень щодо стратегії формування інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний структурний розвиток української економіки не в усьому відповідає важливим тенденціям загальносвітового значення. Крім того, механізми регуляції сфери зовнішньої економіки дещо деформують економічне середовище, в якому працюють підприємства. Все це стримує розвиток українського експортного потенціалу. Ці невідповідності потребують виправлення, після чого стає можливим розвинути економічну політику і виводити країну на світовий економічний рівень. Дії по стабілізації

економіки є важливим пріоритетом економічної урядової політики.

Уряд країни постійно декларує прагнення інтегруватись до європейського та світового економічних просторів. Для цього необхідно створити та забезпечити реалізацію державної політики в сфері економіки, яка спрямована на створення та функціонування державних і ринкових інститутів. Ці інститути повинні генерувати і поширювати інновації, формувати експортний потенціал, який є визначальним фактором сучасної конкурентоспроможності країни.

Основною метою підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні є забезпечення стабільного розвитку в багатьох профільних наукових і технічних галузях, серед яких аерокосмічна, електронна, електротехнічна, хімічна, фармацевтична, сировинна промисловість тощо. Вони повинні більш ефективно конкурувати на різноманітних світових ринках і бути джерелом технологічного зростання.

У сучасному українському експорті товарів промислового ринку високотехнологічна продукція складає лише 5%, а світовий середньостатистичний рівень – 21%. Існує потреба в удосконаленні державної системи підтримки, стимулюванні розвитку українського експортного потенціалу. Україна повинна дослідити та врахувати міжнародний досвід, орієнтуючись на спрощення та здешевлення доступу до сучасних ресурсів розвитку. Необхідно забезпечити надійну інфраструктуру, яка буде базуватись на нових інформаційних технологіях, створити бізнес-середовище, сприятливе для покращання експортної експансії українського виробника на світовій економічній арені.

Протягом останніх років Україна сформувала надійні основи законодавчої та правової бази, покликаної стимулювати науково-технічну та інноваційну діяльність. Було сформовано десятки зон і територій розвитку пріоритетних напрямів. Сьогодні по всій території країни активно діють десятки інноваційних центрів, підрозділів, відповідальних за інноваційні впровадження та розвиток [1, с. 97].

Українське інноваційне законодавство орієнтоване на інноваційну модель економічного розвитку у новому столітті. Ефективність та дієвість інноваційних процесів визначається взаємодією суб'єктів між собою в цілісній інноваційній системі України. Базове законодавство, що підтримує інноваційну діяльність, заклало надійний фундамент для створення та розвитку власної державної інноваційної системи. Для того щоб забезпечити виконання положень, направлених на підтримку інноваційної політики, уряд прийняв низку постанов та інших актів підзаконного характеру, покликаних регламентувати різноманітні аспекти діяльності у сфері інновацій.

Протягом тривалого часу інноваційне законодавство України характеризувалось своєрідною

фрагментарністю, роздрібненістю та непослідовністю. У 1999 р. разом із прийняттям Концепції інноваційного та науково-технологічного розвитку країни була закладена база для системного підходу до розвитку інновацій. Концепція визначала дієві концептуальні основи економічного розвитку у сфері інновацій. У 2002 р. був прийнятий Закон України «Про інноваційну діяльність», згідно з яким державна інноваційна політика головною метою визнає формування та розвиток правових, організаційних та соціально-економічних умов, необхідних для постійного відтворення, розвитку та використання науково-технічного потенціалу. Інноваційна діяльність направлена на впровадження екологічних та безпечних ресурсо- та енергозберігаючих технологій, сучасного виробництва та реалізації різноманітних видів конкурентоспроможної продукції, яка буде забезпечувати потреби суспільства.

Дотепер продовжується розвиток законодавчої бази, опрацьовуються підзаконні акти, забезпечується реалізація Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Окрім того, у Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» розкривається системний погляд на створення державної політики у визначенні найактуальніших напрямів інноваційного розвитку [2, с. 15]. Метою закону є забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Необхідно помітити один важливий недолік, притаманний сучасній системі інновацій: немає збільшення кількості та якості законодавчих актів, відсутні зміни та доповнення до вже існуючої законодавчої бази, а це впливає на формування системного підходу, науково обґрунтованих концептуальних засад, цілісного структурованого «дерева цілей» української інноваційної науково-технологічної політики.

Згідно зі світовим і вітчизняним досвідом, часті зміни правових норм сприяють погіршенню їх виконання. Наявна нормативно-правова база, яка забезпечує інноваційний фонд, доволі суперечлива і не завжди відповідає економічним потребам, заснованим на знаннях. У сучасних умовах немає й ефективного захисту прав інтелектуальної власності. Не забезпечується функціонування такого ринкового інституту, як венчурний капітал. Надзвичайно ускладнені процедури створення суб'єктів інноваційної діяльності. І, нарешті, законодавчо не визначені критерії, умови і межі інноваційності проєктів, не відбувається повноцінне розмежування проєктів інвестиційного та інноваційного характеру.

Проблема адекватної експертизи, конкурсної реалізації фінансування з державного бюджету

наукових, науково-технічних та інноваційних програм і проектів не є достатньо дослідженою та вивченою. Законом України «Про державні цільові програми» передбачена обов'язкова державна експертиза проектів державних цільових програм разом із відсутніми нормами законодавства. Необхідно забезпечити структурну та системну досконалість, комплексність, системність наявної нормативно-правової бази, переліку законодавчих актів, що є необхідним для формування повноцінної та послідовної української інноваційної політики. Цьому завданню може сприяти створення та впровадження Кодексу законів про інноваційну, наукову та науково-технологічну діяльність, який може стати базою для втілення законів прямої дії та актуальних підзаконних актів. Більша частина інновацій, які впроваджують на території України, здатні створити перевагу тільки для традиційного ринку. Вони не змінюють загальний технологічний уклад та структуру економіки, хоча це було б позитивно.

Якщо говорити про досягнення України в міжнародному вимірі конкурентоздатності, рівні розвитку й особливо ефективності функціонування інноваційної системи, то вони є недостатніми для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки, гарантування національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя українських громадян.

Для вирішення цієї проблеми слід проаналізувати вихідні позиції основних компонентів національної інноваційної системи, ступінь їх відповідності вимогам інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, виявити слабкі сторони і перепони, що гальмують такий розвиток, а також наявні переваги і потенційні можливості щодо здійснення узгоджених системних змін.

За даними Держкомстату України, у 2014 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1 609 підприємств, або 16,1% обстежених промислових підприємств. На інновації підприємства витратили 7,7 млрд. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,1 млрд. грн. (66,5% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 1,7 млрд. грн. (22,8%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових тех-

нологій) – 47,2 млн. грн. (0,6%), інші витрати становили 0,8 млрд. грн. (10,1%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн. Обсяг коштів державного і місцевих бюджетів становив 349,8 млн. грн., вітчизняних та іноземних інвесторів – 146,9 млн. грн., кредитів – 561,1 млн. грн.

Упровадження інновацій у 2014 р. здійснювали три чверті інноваційно активних промислових підприємств (1 208). Упроваджували інноваційні види продукції 600 підприємств, кількість таких видів становила 3 661 найменування, із них 1 314 – машини, устаткування, апарати, прилади. Нові технологічні процеси запровадили 614 підприємств. Кількість процесів становила 1 743, із них маловідходних, ресурсозберігаючих – 447 [3].

Таблиця 1

Упровадження інновацій на промислових підприємствах (за даними Держкомстату), од.

	2014
Упроваджено	
кількість найменувань інноваційних видів продукції	3661
з неї машин, устаткування, приладів, апаратів тощо	1314
кількість нових технологічних процесів	1743
з них маловідходних, ресурсозберігаючих	447
Придбано нових технологій	543

У 2014 р. 905 підприємств реалізували інноваційну продукцію на 25,7 млрд. грн., або 2,5% загального обсягу реалізованої промислової продукції. Реалізацію продукції за межі України здійснювали 295 підприємств, обсяг якої становив 7,5 млрд. грн.

Майже кожне четверте підприємство реалізувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,1 млрд. грн., майже її половину (40%) 85 підприємств поставили на експорт. Значна кількість підприємств (787) реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 18,6 млрд. грн., чверть якої (25,6%) 238 підприємств реалізували за межі України.

Упродовж 2012–2014 рр. питома вага інноваційно активних підприємств становила 14,6%. Із загальної кількості обстежених підприємств 6,0%

Таблиця 2

Розподіл підприємств за типами інновацій та кількістю працюючих (за даними Держкомстату), %

	Обстежені підприємства, всього	З них інноваційно активні	У тому числі запроваджували		
			технологічні інновації	технологічні та нетехнологічні інновації	нетехнологічні інновації
Усього	100,0	14,6	6,0	3,5	5,1
у т.ч. з кількістю працюючих					
до 49 осіб	100,0	11,3	4,0	2,3	5,0
50–249 осіб	100,0	19,7	9,6	4,8	5,3
250 осіб і більше	100,0	38,8	18,1	14,8	5,9

займалися технологічними інноваціями (продуктові та/або процесові), 5,1% – нетехнологічними (організаційні та/або маркетингові), 3,5% – технологічними і нетехнологічними інноваціями [3].

За даними обстеження 2012–2014 рр., найвищий рівень інноваційної активності спостерігався серед підприємств переробної промисловості (19,5%). Більшість інноваційно активних промислових підприємств запроваджували технологічні інновації.

Характеризуючи в цілому розвиток наукової діяльності як бази розвитку інновацій, слід наголосити, що на науку держава витрачає коштів в 10 разів менше, ніж на держслужбовців та силові структури, у той час як, наприклад, у США витрати на науку в 1,3 рази перевищують витрати на держапарат і правоохоронні органи.

Свого часу зниження рівня фінансування НДДКР призвело до того, що Україну залишили кваліфіковані науково-технічні кадри, що, своєю чергою, призвело до занепаду наукових шкіл, стрімкої деградації бази наукових та науково-технологічних досліджень, переважного впровадження в Україні запозичених технологій, які, з огляду на брак функціонування, були низької якості.

Протягом останніх років зростає попит на знання та інтелектуальний продукт українського походження та здобутих українськими вченими результатів в інноваційну діяльність закордонних країн, зменшуються обсяги мож-

ливої кількості об'єктів інноваційної діяльності в Україні та знижується кількість підприємств, що впроваджують інновації (26% у 1994 р. проти 14,6% у 2014 р.) [3].

Якщо здійснити порівняння із закордонними країнами, то серед країн Європейського Союзу мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26% та Греція – 29%, але навіть вони удвічі вищі, ніж в Україні. Порівняно з країнами, старими членами ЄС – Голландією (62%), Австрією (67%), Німеччиною (69%), Данією (71%) та Ірландією (74%), – розрив з Україною ще більший – 3-6 разів.

Досвід розвинених країн доводить, що вплив інноваційного фактору на економіку має відбуватися шляхом узгодження інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, грошово-кредитною, промисловою та зовнішньоторговельною.

Аналіз вітчизняної науково-технічної та інноваційної сфери свідчить про відставання України від світових норм за багатьма показниками, у тому числі:

- за рівнем інноваційної активності;
- за станом виробництва високотехнологічної продукції;
- за обсягами фінансування науки;
- за розвитком інфраструктури інноваційного виробництва та підприємництва тощо.

Науково-технологічний потенціал країни не відповідає загальній продуктивності еконо-

Таблиця 3

Розподіл підприємств у 2012–2014 рр. за типами інновацій та видами економічної діяльності (за даними Держкомстату), %

	Обстежені підприємства, всього	З них інноваційно активні	У тому числі запроваджували		
			технологічні інновації	технологічні та нетехнологічні інновації	нетехнологічні інновації
Усього	100,0	14,6	6,0	3,5	5,1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	100,0	11,9	7,3	1,9	2,7
Переробна промисловість	100,0	19,5	9,3	5,4	4,8
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	100,0	18,6	12,6	3,0	3,0
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	100,0	10,2	6,4	1,3	2,5
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	100,0	11,2	2,1	2,0	7,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	100,0	7,3	2,9	1,5	2,9
Інформація та телекомунікації, крім виробництва кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльності у сфері радіомовлення та телевізійного мовлення	100,0	16,3	5,2	5,4	5,7
Діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження	100,0	12,8	5,3	2,9	4,6

міки, що викликано невисокою ефективністю української інноваційної системи. Є кілька проблем, які гальмують розвиток секторів економіки високотехнологічних напрямів. Серед них – відсутність достатнього фінансування, неефективна інноваційна політика, розбалансованість загальної економічної системи. Все це призводить до зменшення кількості науковців, погіршується економічна віддача повноцінних інноваційних пропозицій, уповільнюється їх реалізація в усіх сферах державної економіки.

Сьогодні в Україні практично відсутній попит на наукові дослідження та впровадження їх результатів у практику. Державна система захисту права інтелектуальної власності не є досконалою, шляхи комерціалізації та отримання прибутку від інтелектуальної продукції перекриваються та не розвиваються. Таким чином, потенційні суб'єкти інноваційної діяльності не мають достатньої кількості стимулів для прискорення своєї роботи та її вдосконалення. Крім того, відбувається субсидювання економік країн із більш розвинутою економічною інфраструктурою через безкоштовний трансфер висококваліфікованих і досвідчених фахівців та результатів фундаментальних досліджень в усіх сферах життя [4, с. 128].

Процеси впровадження інновацій гальмуються недостатнім інституційним забезпеченням інноваційної діяльності. Відсутнє розвинуте ринкове середовище як в загальному сенсі, так і в окремих локальних випадках. Нормативно-правова база є незавершеною та безсистемною, час від часу зупиняється чинність окремих норм діючого законодавства, покликано регулювати інноваційну діяльність. Інфраструктура, у тому числі високотехнологічна сфера, є неповною і не забезпечує стабільність інноваційного розвитку.

Висновки. Провівши аналіз інноваційного середовища, можна констатувати, що держава, наука і бізнес практично не склали партнерських ділових стосунків. Це становить серйозну перешкоду для переходу до інноваційної економіки, викликаючи неповне використання інноваційного потенціалу українською економікою, тоді як вітчизняна наука недостатньо фінансується бізнесом. Партнерські стосунки між безперспективним бізнесом і наукою, ресурси якої обмежені, є практично неможливими. Неможливим вважається і відокремлене виживання науки і бізнесу в теперішніх умовах відкритої конкуренції та ринкової економіки.

Можливість установити партнерські стосунки між наукою і бізнесом за допомогою державної

підтримки досягається лише в межах створення нової інноваційної моделі вітчизняної економіки. Бізнес у такій країні буде орієнтуватись на перспективи власного розвитку. При цьому залишиться фінансова підтримка науки державою, яка буде доповнюватись бізнесом. І держава, і приватні структури приймуть участь у проєктах, пов'язаних з інноваціями. Необхідно вдосконалити підтримку приватних дослідницьких центрів, інжинірингових структур, технологічних парків, інноваційних організацій тощо. Потрібно реорганізувати не тільки науковий комплекс, але й сам бізнес. Подібні дії дадуть можливість сформувати рівнозначне партнерство між сучасною перспективною економікою і оснащеною, сталою та добре фінансованою наукою.

Політика України, яка займається інноваційним розвитком, є непослідовною, відсутні також чітка концепція державних інноваційних пріоритетів і системні підходи до розвитку нововведень. Держава створює пріоритет у розвитку низькотехнологічних галузей та виробництва, формує і закріплює модель економіки, в якій фактично не потрібні інновації. Конкурентоспроможність на світовій економічній арені зберігається лише завдяки надзвичайно дешевій робочій силі, визиску ресурсів тощо.

При цьому держава повинна відігравати провідну роль у формуванні загального національного попиту на нововведення. Необхідно впровадити ширший набір інструментів, які не потребують збільшення бюджетних видатків, але можуть розбудувати мотиваційне поле і, таким чином, посилити інноваційну економічну складову. Для покращання рівня платоспроможності внутрішнього попиту, надання імпульсу інноваційній політиці внутрішній виробник повинен збільшити рівень оплати праці, що є першим інвестиційним внеском у людський капітал і запорукою подальшого сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 265 с.
2. Інноваційний потенціал України: стан, тенденції і проблеми розвитку / Центр Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2007. – № 7. – С. 1–25.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.

УДК 338.433(477)

Ляховець В.О.

аспірант кафедри обліку та економіко-правового забезпечення
агропромислового бізнесу
Тернопільського національного економічного університету**РИНОК ЯЛОВИЧИНИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ****BEEF MARKET IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано сучасний стан виробництва яловичини. Показано динаміку виробництва яловичини та структуру утримання поголів'я великої рогатої худоби в Україні в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення. Особливу увагу приділено розгляду сучасних тенденцій функціонування ринку яловичини. Виявлено проблемні аспекти експорту яловичини. Встановлено основні фактори, що впливають на розвиток ринку яловичини в сьогоdnішніх економічних умовах. Наведено перспективи майбутнього розвитку ринку яловичини в Україні.

Ключові слова: ринок, яловичина, велика рогата худоба, структура виробництва, попит, експортний потенціал.

АННОТАЦІЯ

В статье проанализировано современное состояние производства говядины. Показаны динамика производства говядины и структура содержания поголовья крупного рогатого скота в Украине в сельскохозяйственных предприятиях и хозяйствах населения. Особое внимание уделено рассмотрению современных тенденций функционирования рынка говядины. Выявлены проблемные аспекты экспорта говядины. Установлены основные факторы, влияющие на развитие рынка говядины в сегодняшних экономических условиях. Приведены перспективы будущего развития рынка говядины в Украине.

Ключевые слова: рынок, говядина, крупный рогатый скот, структура производства, спрос, экспортный потенциал.

ANNOTATION

Modern beef production is analysed in this article. Growing of beef production and the structure of keeping cattle in Ukraine in agricultural enterprises and private farms are shown. Much attention is paid to the analysis of modern tendencies of beef market functioning. Some problem aspects of beef export are found out. Main factors influencing the development of beef market in present economic conditions of the country are set up. Some directions of beef market future development are given.

Keywords: market, beef cattle, the structure of production, demand and export potential.

Постановка проблеми. Збільшення чисельності населення у світі має забезпечити зростання попиту на продукти харчування в цілому і на яловичину зокрема. У найближчому майбутньому попит на яловичину у світі ще більше зросте, зокрема за рахунок збільшення попиту в Азії, і його все складніше буде задовольнити – до такого висновку прийшли експерти провідних міністерств сільського господарства США, Німеччини, Швейцарії при недавньому аналізі світового ринку яловичини [1].

При цьому скорочуватиметься як виробництво, так і споживання яловичини в розвинутих країнах, а зростатиме – у країнах, що розвиваються. Для ринку яловичини США характерна негативна тенденція зменшення споживання яловичини на душу населення, що пояснюється скороченням поголів'я великої рогатої худоби.

Подібна тенденція щодо скорочення споживання яловичини на душу населення спостерігається і на ринку яловичини деяких країн Європи [2].

На даному етапі розвитку України ринок яловичини є найбільш проблемним. Подібна ситуація спостерігалася і в минулі роки, проте сьогодні вона якісно інша, а тому викликає занепокоєння.

В умовах недовиробництва яловичини і телятини маємо проблеми зі збутом. Для суспільства яловичина не є основним видом споживання м'яса. Зокрема, вітчизняний споживач використовує в основному молочну телятину або молоду яловичину, отриману від худоби масою до 200 кг.

У нас немає культури споживання стейків, як у США чи Європі, де філейна стейкова частина коштує набагато дорожче, ніж звичайне м'ясо [3].

Крім того, через низьку купівельну спроможність і високі роздрібні ціни на яловичину не всі споживачі можуть дозволити собі купувати її та віддають перевагу більш дешевим видам м'яса (м'ясу птиці та свинині).

Отже, існує низка проблем у функціонуванні ринку яловичини, що негативно позначається на якісних і кількісних характеристиках як стану галузі скотарства, так і розвитку аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти функціонування ринку м'яса великої рогатої худоби були відображені в наукових дослідженнях та працях відомих українських учених-аграрників. Серед них можна виділити праці Гладія М.В., Саблука П.Т., Присяжнюка М.В., Зубця М.В., Месель-Веселяка В.Я., Пуцентейла П.Р. [4–6].

Проте в сучасних умовах господарювання ринок яловичини потребує постійного та детального дослідження.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану виробництва яловичини, виявленні основних тенденцій і проблемних аспектів функціонування ринку яловичини та обґрунтуванні основних напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь скотарства є важливим джерелом формування продовольчих ресурсів і має значний експортний потенціал по м'ясу і м'ясопродуктах. Вона впливає на рівень забезпечення населення

найважливішими продуктами харчування легкої та харчової промисловості – сировиною.

Однак вирощування великої рогатої худоби протягом багатьох років не приносить прибутку її виробникам. За попередніми даними, у 2015 р. збитковість виробництва м'яса великої рогатої худоби дещо зменшилася і становила 38,6% проти 42,3% у 2014 р. [15].

У 2000–2015 рр. кардинально змінилася структура виробництва м'яса. Зокрема, частка яловичини та телятини зменшилася у 2,9 рази (з 48,4% у 2000 р. до 16,8% у 2015 р). Це та галузь, де відбулися найбільші втрати. Дана ситуація зумовлена значним скороченням поголів'я великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі (на 68,7% за 14 років), як наслідок – скорочення обсягів виробництва яловичини і телятини.

У 2015 р., як і в минулі роки, збереглася тенденція скорочення поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств (табл. 1). Так, поголів'я великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі в усіх категоріях господарств у 2015 р. зменшилося на 14,1% проти показника 2010 р. і на 21,2% порівняно з показником 2014 р. і становило 1621,3 тис. голів. Різке скорочення поголів'я частково пов'язано з тим, що Державна служба статистики в 2015 р. не враховувала поголів'я худоби, яке знаходиться на території тимчасово окупованої АР Крим і в зоні проведення АТО.

Таблиця 1

Динаміка поголів'я великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі в Україні (на кінець періоду), тис. голів

Показник	I квартал	I півріччя	9 місяців	За рік
Всі категорії господарств				
2010 р.	2618,7	2727,9	2496,1	1863,2
2011 р.	2359,6	2531,9	2363,1	1843,6
2012 р.	2396,1	2595,4	2468,3	2091,6
2013 р.	2555,8	2613,2	2449,8	2025,2
2014 р.	2473,4	2499,3	2364,7	1621,3
2015 р.	2030,8	2066,1	1932,5	1423,2
У тому числі сільськогосподарські підприємства всіх форм власності				
2010 р.	1084,2	1075,9	997,2	937,3
2011 р.	982,1	987,0	955,2	926,9
2012 р.	976,4	989,2	960,0	931,3
2013 р.	975,9	960,3	909,9	872,1
2014 р.	896,3	858,6	824,7	781,0
2015 р.	809,9	775,9	745,2	697,3
господарства населення				
2010 р.	1534,5	1652,0	1498,9	925,9
2011 р.	1377,5	1544,9	1407,9	916,7
2012 р.	1419,7	1606,2	1508,3	1160,3
2013 р.	1579,9	1652,9	1539,9	1153,1
2014 р.	1577,1	1640,7	1540,0	840,3
2015 р.	1220,9	1290,2	1187,3	725,9

У 2015 р. найбільше скорочення поголів'я великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі відбулося в господарствах населення, зокрема на 28,1% порівняно з 2014 р. У сільськогосподарських підприємствах даний показник зменшився на 11,4%.

Скорочення поголів'я стало наслідком зменшення напрямів і обсягів державної підтримки скотарства та низькими закупівельними цінами на велику рогату худобу.

Слід наголосити, що в 2015 р. у господарствах населення утримувалося 52,6% поголів'я, що на 6,2% менше, ніж у 2014 р. [16].

На 1 січня 2016 р. в усіх категоріях господарств утримувалось 3794,0 тис. гол. великої рогатої худоби, у т. ч. 2169,7 тис. гол. корів. Варто відмітити, що в 2015 р. п'ятірку лідерів щодо поголів'я великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі в усіх категоріях господарств формували Вінницька (119,6 тис. гол.), Полтавська (121,5 тис. гол.), Черкаська (99,3 тис. гол.), Харківська (95,4 тис. гол.) та Хмельницька (89,2 тис. гол.) області.

На 1 січня 2016 р. найменшим було скорочення поголів'я великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі в Полтавській (на 8,2%), Київській – на 9,2% і Харківській – на 9,5% областях порівняно з 1 січня 2015 р. Хронічна збитковість вирощування великої рогатої худоби (ВРХ), неконкурентоспроможність вітчизняної яловичини та телятини на світовому ринку, міжгалузєва незбалансованість ціноутворення, а також зниження купівельної спроможності населення – основні причини скорочення виробництва та споживання м'яса ВРХ в Україні.

У I кварталі 2016 р. господарствами населення утримувалось 57,2% загальної чисельності великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі, що на 3,8% менше, ніж в аналогічному періоді 2015 р. Порівняно з кінцем 2015 р. поголів'я великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі в усіх категоріях господарств у I кварталі 2016 р. почало збільшуватись, зокрема в господарствах населення – на 35,3%, у сільськогосподарських підприємствах – на 2,7%. Ріст поголів'я в I кварталі поточного року обумовлений періодом розтелів корів у цей час і утриманням молочних телят у господарствах населення.

Згідно з прогнозними експертними оцінками, у I півріччі 2016 р. поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств зменшиться на 15,5% порівняно з відповідним періодом 2015 р. При цьому в господарствах населення воно скоротиться на 19,3%, а в сільськогосподарських підприємствах – на 8,4%.

Позитивною тенденцією досліджуваного періоду (2010–2015 рр.) є збільшення середньодобових приростів на 12,7%. Середньодобові прирости в 2015 р. коливалися від 498 г/добу у I кварталі до 512 г/добу в кінці року. У 2015 р. середньодобові прирости за вирощування вели-

кої рогатої худоби зросли на 3,2% порівняно з 2014 р. [17].

Також можлива ситуація, що в I півріччі 2016 р. буде незначне зменшення середньодобових приростів за вирощування великої рогатої худоби – на 0,7% проти відповідного періоду 2015 р.

Пропозиція яловичини і телятини на внутрішньому ринку формується за рахунок вітчизняного виробництва, початкових запасів та обсягів імпорту.

У 2015 р. загальна пропозиція яловичини і телятини зменшилася на 9,4% порівняно з 2010 р. унаслідок скорочення обсягів імпорту на 66,2% та виробництва – на 3,5% і становила 463 тис. т. Зокрема, у господарствах усіх категорій вироблено 398 тис. т яловичини і телятини в забійній масі, що на 4,5% менше порівняно з 2014 р.

У 2015 р. в Україні продовжилася раніше відмічена тенденція скорочення виробництва яловичини і телятини. Виняток становив лише

2013 р., коли виробництво зросло на 10,1% порівняно з попереднім роком. У всіх категоріях господарств у 2014 р. вирощування великої рогатої худоби в живій вазі зменшилося на 11,8% порівняно з 2010 р. і становило 576,4 тис. т. При цьому реалізація на забій зменшилася на 3,5% порівняно з показником 2010 р. Варто відмітити, що в усіх категоріях господарств процес вирізання поголів'я великої рогатої худоби триває, оскільки обсяги реалізації суттєво перевищують обсяги вирощування.

Сьогодні м'ясне скотарство перебуває в кризовому стані. Головними чинниками, котрі негативно впливають на розвиток галузі, є загальна економічна криза в державі, що призвела до зниження купівельної спроможності населення, відсутність цілеспрямованої державної підтримки галузі, недосконалість кредитної, податкової та інвестиційної політики.

Виробництво яловичини і телятини в забійній масі в 2014 р. зменшилося на 3,5% порівняно з 2010 р. і становило 412,7 тис. т. Забійний вихід яловичини і телятини становить 58,8%. Господарства населення і надалі забезпечують три чверті виробництва яловичини і телятини в забійній масі. Частка цих господарств у загальному обсязі виробництва коливалася від 74,2% у 2014 р. до 76,2% у 2015 р.

Проблема ефективності виробництва м'яса ВРХ, найбільш конкретним узагальнюючим виразом чого є подолання збитковості та досягнення прибутковості виробництва, останнім часом набула актуальності. Необхідно знайти дієві економічні важелі, які спонукатимуть виробників зменшувати собівартість, впроваджувати інтенсивні ресурсозберігаючі технології виробництва високоякісної конкурентоспроможної яловичини, саме головне, щоб цей процес був економічно доцільний.

Сільськогосподарські підприємства виростили в 2015 р. великої рогатої худоби в обсязі 158,6 тис. т (у живій масі), що на 8,0% менше проти рівня 2010 р., а реалізували на забій 157,5 тис. т, або менше на 5,7% порівняно з 2010 р. Найбільше в 2015 р. вирощено великої рогатої худоби у живій масі сільськогосподарськими підприємствами Полтавської – 21,1 тис. т, Черкаської – 16,8, Чернігівської – 16,3, Вінницької – 12,2 та Харківської – 12,0 тис. т областей. У 2015 р. найбільше реалізували на забій великої рогатої худоби у живій масі сільськогосподарські підприємства Черкаської – 18,6 тис. т, Полтавської – 18,1, Чернігівської – 16,6, Вінницької – 14,6 і Київської – 11,5 тис. т областей.

Господарства населення в 2015 р. виростили 389,2 тис. т великої рогатої худоби в живій масі, що на 15,2% менше проти показника 2010 р. Водночас ними було реалізовано на забій 534,2 тис. т великої рогатої худоби в живій масі, що на 3,5% менше рівня 2010 р.

Стратегічним напрямом розвитку м'ясного скотарства в Україні має бути рентабельне, прибуткове виробництво високоякісної конкурентоспроможної яловичини на основі реалізації генетичного потенціалу створених вітчизняних порід із використанням енерго- та ресурсозберігаючих технологій кормовиробництва та повноцінної годівлі худоби [1].

У I кварталі 2016 р., як очікується, сільськогосподарські підприємства виростять 29,6 тис. т великої рогатої худоби у живій масі, що на 7,4% менше проти рівня 2015 р., а реалізують на забій 25,2 тис. т, що менше на 10,3% порівняно з 2015 р. Крім того, у I півріччі 2016 р. вирощування великої рогатої худоби в живій масі в усіх категоріях господарств може становити 276,8 тис. т. Причому господарства населення забезпечать 71,2% обсягів вирощування, а сільськогосподарські підприємства – 28,8%.

Також можлива ситуація, що реалізація на забій у всіх категоріях господарств становитиме 235,6 тис. т, що вказує на продовження тенденції вирізання великої рогатої худоби в господарствах населення.

Основні причини, що впливають на скорочення поголів'я та збитковість вирощування худоби в Україні: відсутність промислового вирощування худоби та зосередження значної частини виробництва у господарствах населення, що не забезпечує ефективності та якості продукції; забій населенням молочних телят через неможливість його вирощувати; відсутність диференціації ціни на м'ясну і молочну худобу; низький генетичний потенціал худоби; відсутність доступної інформації про сучасні та ефективні технології вирощування ВРХ; обмежений доступ до кормових ресурсів та ін.

Сільгоспідприємства України в січні 2015 р. виробили 5,9 тис. т яловичини в забійній вазі, що на 16% менше аналогічних показ-

ників минулого року. Про це повідомляє асоціація «Український клуб аграрного бізнесу». Виробництво яловичини в усіх категоріях господарств за перший місяць цього року склало 18 тис. т у забійній вазі, що на 11,3% нижче результатів минулого року [18].

Важливо наголосити, що основною причиною занепаду галузі стала критична збитковість вирощування великої рогатої худоби на м'ясо та скорочення її поголів'я. Попит на яловичину на вітчизняному ринку досить стриманий унаслідок низької купівельної спроможності населення.

Стабілізуючим фактором на ринку яловичини міг би стати експорт. Проте кількість країн, до яких реалізовується яловичина українського виробництва, є незначною, а одним з основних ринків була Росія, але у зв'язку з рішенням українського уряду цей ринок став закритим для вітчизняних товаровиробників: у 2015 р. 92,6% обсягів експорту м'яса великої рогатої худоби припадало на країни СНД, зокрема Російську Федерацію, Білорусь, Азербайджан, Туркменістан і Молдову. До країн Азії в указаному періоді експорт склав 2,9% обсягів мороженого м'яса великої рогатої худоби.

У найближчій перспективі, цілком імовірно, яловичина буде продовжувати втрачати свою частку на ринку м'яса на користь м'яса птиці та свинини [12].

За оцінками USDA, світове виробництво яловичини скоротиться на 860 тис. т – до 58,7 млн. т на рік. В Україні теж спостерігається тенденція до зменшення виробництва яловичини. У цьому році воно може скоротитися на 6–8%. Основною причиною стагнації галузі є велика збитковість вирощування ВРХ на м'ясо, рентабельність якого в минулому році склала 35,6%, та скорочення поголів'я корів через складну ситуацію в молочній галузі. Наразі попит на яловичину на вітчизняному ринку є досить стриманим унаслідок низької купівельної спроможності населення. Суттєвим стабілізуючим фактором на сьогоднішній день могло б стати розширення експортного потенціалу галузі за умови відповідності якості продукції міжнародним вимогам, що ставляться до неї.

У рамках створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС у 2015 р. було передбачено індикативну сукупну тарифну квоту для експорту яловичини з України – 12 тис. т, але її виконання поки що неможливе через відсутність в Україні спеціального дозволу. Контролюючий орган, на який покладається вся відповідальність щодо якості та безпечності харчової продукції, ще й досі не може почати повноцінно працювати. Всі ці фактори стримують використання експортного потенціалу України та подальший розвиток внутрішнього ринку яловичини.

Висновки. Різке скорочення поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств

у цілому і на вирощуванні, відгодівлі та нагулі зокрема, обумовлене низкою факторів. Безумовно, суттєвими є військові дії на сході країни, неможливість використання виробничого потенціалу АР Крим і політична ситуація. Однак головний чинник катастрофічної ситуації на ринку яловичини – економічна незацікавленість товаровиробників займатись вирощуванням великої рогатої худоби та її реалізацією. З одного боку, низькі закупівельні ціни не забезпечують навіть простого відтворення в галузі, а з іншого – високі роздрібні ціни на яловичину та м'ясопродукти приносять надприбутки посередникам, а попит на продукцію зменшується у зв'язку з низкою купівельною спроможністю кінцевих споживачів. Незважаючи на всю важливість галузі скотарства для вітчизняної економіки, її фактичний стан свідчить про катастрофічні кризові процеси. Йдеться не просто про скорочення поголів'я худоби (на м'ясопереробні підприємства відправляються племінні тварини і маточне поголів'я), а й про те, що нині м'ясопереробні потужності орієнтовані переважно на переробку імпоротної сировини.

Розширення ринків збуту та збільшення обсягів експорту яловичини є важливою стратегією даного ринку, що зможе забезпечити стабільність та ефективність виробництва яловичини в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика : [монографія] / П.Р. Пуцентейло. – Тернопіль : Економічна думка, 2011.
2. Galyean M. The future of beef production in North America. / M. Galyean, Ch. Ponce, J. Schutz [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.animalsciencepublications.org/publications>.
3. Ринок м'яса великої рогатої худоби / О.М. Шпичак, О.В. Боднар, Н.Г. Копитець [та ін.] // Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2014/2015 маркетинговий рік ; за ред. О.М. Шпичака. – К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – Вип. 21. – С. 168–191.
4. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України : [монографія] / М.В. Гладій, П.Т. Саблук, Н.Г. Копитець [та ін.] ; за ред. М.В. Гладія. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 354 с.
5. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук [та ін.] ; за ред. М.В. Присяжнюка [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
6. Денисенко М.П. Проблеми та перспективи розвитку м'ясного скотарства в Україні / М.П. Денисенко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/>.
7. Стан тваринництва в Україні за 2010 р. Стат. бюлетень. – К., 2010. – 130 с.
8. Стан тваринництва в Україні за 2011 р. Стат. бюлетень. – К., 2011. – 129 с.
9. Стан тваринництва в Україні за 2012 р. Стат. бюлетень. – К., 2012. – 129 с.
10. Стан тваринництва в Україні за 2013 р. Стат. бюлетень. – К., 2013. – 129 с.

11. Стан тваринництва в Україні за 2014 р. Стат. бюлетень. – К., 2014. – 122 с.
12. Стан тваринництва в Україні за 2015 р. Стат. бюлетень. – К., 2015. – 114 с.
13. Today's Changing Meat Industry and Tomorrow's Beef Sector. / Bastian Ch., Bailey DV., Menkhaus D. and Glover T. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ag.arizona.edu/arec/wemc/papers/Today_Tomorrows.html.
14. Виробництво яловичини в світі скоротиться на 1,5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/virobnitstvo_yalovichini_v_sviti_skorotitsya_na_15/.
15. Огляд м'ясопереробної галузі у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bakertilly.ua/media/pdf/__BT_Meat2013__.pdf.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/ukr/news/proizvodstvo-myasa-ukraine-10-mesyatsev-sokratilos-1447243496.html>.
17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kray.ck.ua/consumer/item/12721-naukovtsi-m%E2%80%99yasa-yalovichini-ta-telyatini-v-ratsioni-ukrayintsiv-pomenshae#.VuhH0ebD9W8>.
18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vkurse.ua/business/poobeshchali-snizit-ceny-na-myaso.html>.

УДК 339.13.01

Маслак О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет***ФОРМУВАННЯ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ****FORMATION OF THE MARKET FOR ORGANIC
AGRICULTURAL PRODUCTS IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті проводиться аналіз ринку органічної продукції України. Розглядаються тенденції виробництва органічної сільськогосподарської продукції, формування пропозиції та попиту на внутрішньому ринку. Зазначаються основні проблеми, які стримують розвиток ринку органічної продукції в Україні, та шляхи їх вирішення. Визначаються пріоритетні напрями розвитку вітчизняного ринку органічної продукції.

Ключові слова: органічне виробництво, внутрішній ринок, споживання, стримуючі фактори, перспективи розвитку.

АННОТАЦІЯ

В статье проводится анализ рынка органической продукции Украины. Рассматриваются тенденции производства органической сельскохозяйственной продукции, формирование предложения и спроса на внутреннем рынке. Указываются основные проблемы, сдерживающие развитие рынка органической продукции в Украине, и пути их решения. Определяются приоритетные направления развития отечественного рынка органической продукции.

Ключевые слова: органическое производство, внутренний рынок, потребление, сдерживающие факторы, перспективы развития.

ANNOTATION

Analysis of the organic products market in Ukraine, the tendencies of production of organic agricultural products, the formation of supply and demand in the domestic market are defined in this article. Also the main problems hindering the development of the market for organic products in Ukraine and ways of solving them are identified in the article. The author defines priority directions of development of the domestic market for organic products.

Keywords: organic production, the domestic market consumption, constraints, prospects of development.

Постановка проблеми. Тенденції світового ринку органічної продукції знайшли відображення в Україні. Український ринок органічної продукції щороку збільшується: зростають обсяги виробництва та споживання продукції, розширюється її асортимент та масштаби збуту. Така тенденція відбувається за рахунок зацікавленості виробників та споживачів органічної продукції. Виробництво органічної сільськогосподарської продукції має економічну привабливість, оскільки потребує менших затрат матеріально-технічних ресурсів, а вироблена продукція закупається за цінами вищими порівняно з аналогічною традиційної продукцією. Проте подальший розвиток ринку органічної продукції в Україні стримує низка проблем, зокрема формування нормативно-правової бази та державного регулювання цієї сфери діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування пропозиції на аграр-

ному ринку привертають дедалі більшу увагу науковців. Серед вітчизняних дослідників, які глибоко вивчали дану проблему, варто виділити таких. Як: О. Бородіна, О. Гойчук, Ю. Губені, Ю. Данько, С. Дем'яненко, А. Діброва, Т. Зінчук, І. Кавецький, С. Кваша, О. Красноручий, П. Макаренко, О. Новосолов, Т. Осташко, Б. Пасхавер, М. Пугачов, П. Саблук, О. Скидан, П. Сухий, Р. Тринько, І. Червен, О. Школьній, О. Шпикуляк, О. Шпичак та ін.

Особливості вітчизняного та світового ринку органічної продукції досліджували у своїх працях учені-економісти: В. Артиш, Р. Безус, Н. Бородачева, Х. Віллер, Я. Горчаков, Д. Горшков, Т. Дудар, Т. Зайчук, Н. Зіновчук, І. Кириленко, Л. Кілчер, М. Кобець, А. Мазурова, Є. Милованов, В. Писаренко, О. Рудницька, А. Сахота, О. Скидан, М. Федоров, О. Ходаківська, А. Ходус, К. Холгер, О. Шубравська, М. Юсефі та ін. Однак існування проблем на ринку органічної продукції потребує проведення подальших досліджень, що й обумовило актуальність обраної теми статті, визначили її мету.

Мета статті полягає у розгляді тенденцій виробництва та споживання органічної продукції в Україні; визначенні основних проблем, які стримують розвиток цього ринку, та шляхів їх вирішення, а також пріоритетних напрямів розвитку вітчизняного ринку органічної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Органічними вважаються продукти, виготовленні з дотриманням визначених екологічних стандартів на всіх технологічних та реалізаційних етапах. При виробництві органічних продуктів застосовують технології максимального збереження поживних речовин. Для цього повністю відмовляються від ароматизаторів, барвників, консервантів та генетично модифікованих організмів. Заборонено рафінування, мінералізація та інші технологічні операції, які зменшують поживні властивості продукту. До того ж матеріали для упакування органічних продуктів виготовляються з натуральної сировини [1].

Органічні продукти харчування виробляються з органічної сільськогосподарської продукції. Своєю чергою, ведення органічного

землеробства базується на застосуванні мінімального обробітку ґрунту та відмови від отрутохімікатів і мінеральних добрив. Такий підхід відновлює баланс поживних речовин у ґрунті, нормалізує роботу живих організмів, збільшує вміст гумусу і, як результат, підвищує врожайність сільськогосподарських культур [1].

До органічної може належати продукція тваринного походження. Особлива увага при виробництві такої продукції тваринництва приділяється кормам. При приготуванні кормів відмовляються від консервантів, стимуляторів росту, збудників апетиту тощо. Під час утримання, транспортування уникають можливого стресу тварин [1].

Отже, органічне виробництво продуктів харчування є популярною та прибутковою діяльністю, прихильниками якої з кожним роком стає більше країн та господарників.

Тенденції світового ринку. Сертифікованим органічним сільським господарством займаються у 162 країнах світу. Загальна площа земель, задіяних під вирощування органічної продукції, становила 37,2 млн. га (включаючи землі перехідного періоду), або 0,86% від усіх сільськогосподарських земель світу. Найбільші площі органічних сільськогосподарських угідь зосереджені в країнах Океанії – 12,2 млн. га. В Європі знаходиться 10,6 млн. га (29%) органічних земель сільськогосподарського призначення світу. Виробництвом органічної продукції займається 1,8 млн. господарників, із них в Європі – 16% їх загальної чисельності [2].

За оцінками експертів, всесвітнє виробництво органічної продукції останніми роками демонструє стабільний ріст. Обсяг реалізації органічної продукції в 2012 р. досяг 60 млрд. дол. США/рік (у 2014 р., за попередніми даними, – 97 млрд. дол. США/рік). Органічні продукти давно знайшли споживачів і стали популярними в США та Західній Європі, які є лідерами за органічним споживанням. Незважаючи на перевищення вартості органічних продуктів на 40–50% порівняно з традиційними, швейцарці щорічно витрачають на придбання таких продуктів у середньому 177 євро на одну особу, данці – 162 євро, австрійці – 127 євро, американці – 67 євро [3].

Стан розвитку органічного сільського господарства в Україні. Органічне землеробство в Україні було започатковане ще в середині 70-х років у Полтавській області. Одним із піонерів органічного землеробства в Україні є Семен Антоненко. Він очолює з того часу приватне підприємство «Агроєкологія», яке веде свою діяльність на засадах органічного виробництва. З кінця 90-х років на цьому підприємстві проводиться відповідна сертифікація «органічного землеробства» згідно з європейськими стандартами як основа для можливого експорту органічних продуктів.

Наразі експорт органічної продукції здійснюється через сертифіковані зовнішньоторго-

вельні компанії, які володіють достатнім практичним досвідом, знаннями про спеціалізовані ринки органічної продукції та регулярно спостерігають за новітніми тенденціями розвитку в цій сфері. В останні роки особливо активізувався прямиї експорт між безпосередніми виробниками органічних продуктів та покупцями. Довгострокові відносини налагодилися завдяки двосторонньому обміну досвідом у рамках відвідування виставок та конференцій. При цьому особливо ґрунтовно вивчалися, а також частково були впроваджені в Україні технології вирощування таких культур, які користуються на українському ринку найбільшим попитом, зокрема соя, нут, спельта, льон та ін.

Органічне виробництво в останні роки стало активніше розвиватися, чому значною мірою сприяв прийнятий Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [4]. На початок 2015 р. в Україні нараховувалося 400 тис. га сільськогосподарських угідь, які сертифіковані для виробництва органічної продукції (рис. 1).

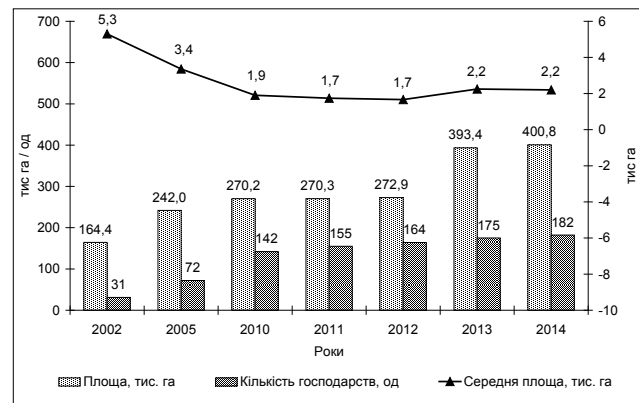


Рис. 1. Динаміка основних показників виробництва органічної продукції [5]

Завдяки цьому Україна займає 20-те місце у світі серед країн – виробників органічної сільськогосподарської продукції [5]. Частка сертифікованих площ для вирощування органічної продукції становить близько 1,0% загальних сільськогосподарських угідь України. Таким чином, за розміром площ, задіяних під виробництво органічної продукції, Україна займає перше місце серед східноєвропейських країн. Країна спеціалізується насамперед на вирощуванні зернових, зернобобових та олійних культур.

За даними офіційних статистичних оглядів IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements), на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, які мали сертифікат «підприємства, що виробляє органічну продукцію»; на початок 2014 р. було сертифіковано вже 182 підприємства, які працювали на засадах органічного виробництва [4].

Більшість органічних підприємств знаходиться на півдні України (Одеська та Херсон-

ська області), у центрі (Київська, Полтавська, Вінницька та Житомирська області), на заході (Закарпатська, Львівська, Тернопільська та Хмельницька області) та на сході (Запоріжжя та Харківська область) [3].

Розмір органічних підприємств коливається від кількох десятків гектарів, як у більшості європейських країнах, до кількох тисяч гектарів. Наразі середній розмір сертифікованого органічного господарства становить понад 2 000 га, що порівняно з іншими країнами забезпечує Україні одне з перших місць у світі.

Із розвитком дрібних та середніх органічних підприємств, які передусім спеціалізуються на вирощуванні овочів та фруктів, до 2012 р. розмір органічних підприємств суттєво зменшувався з поступовим наближенням до середньосвітових показників.

Постійно зростаюча кількість дрібних та середніх органічних підприємств в Україні дає надію кінцевим споживачам на можливе задоволення все більшого попиту на внутрішньому ринку за рахунок власної органічної продукції. Надалі прогнозується збільшення виробництва органічної продукції в невеликих за розмірами господарствах. Органічне виробництво не передбачає застосування мінеральних добрив та засобів захисту рослин, проводиться здебільшого без поверхневого обробітку ґрунту, а це економія виробничих витрат до 50% порівняно з традиційним землеробством. Разом із тим застосування в рослинництві, зокрема, мікоризи дає в середньому прибавку врожаю до 20%, що підтверджено практичних досвідом науковців. Якщо враховувати те, що органічна продукція на 50% дорожча на ринку, то виходить, що займатися органічним виробництвом щонайменше вдвічі вигідніше, ніж традиційним.

Розвиток ринку органічної продукції. В Україні внутрішнє споживання органічної продукції ще відіграє другорядну роль, про що свідчать актуальні дослідження Федерації органічного руху України. Наразі споживання знаходиться на рівні лише 0,30 євро на душу населення. Однак спостерігається тенденція до зростання. Споживання органічної продукції збільшується, особливо у великих містах.

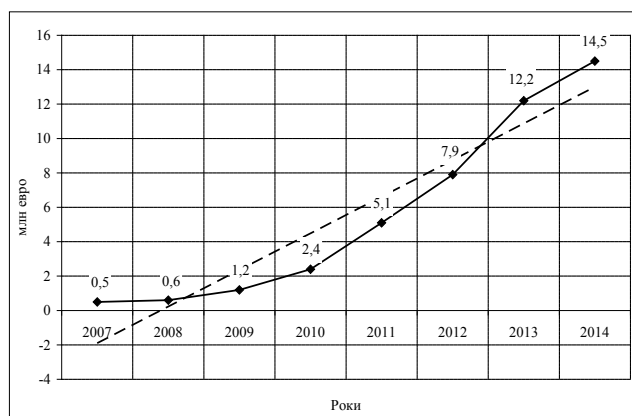


Рис. 2. Динаміка загального споживання органічної продукції в Україні [5]

У 2007 р. загальне споживання органічних продуктів на внутрішньому ринку України становило близько 500 тис. євро, у той час як до 2014 р. воно зросло до майже 14,5 млн. (рис. 2) [3].

Найбільшим попитом серед органічних продуктів користуються молоко та молочні продукти, м'ясо та м'ясні продукти, овочі та фрукти, соки, крупи, борошно тощо. Реалізація продукції відбувається як через мережі супермаркетів, так і через спеціалізовані магазини, що займаються продажем органічних продуктів, а також через Інтернет.

Ефективний розвиток органічного виробництва в Україні не можливий без розвитку внутрішнього ринку органічної продукції. Цьому особливо сприяє зростання попиту на органічну продукцію у великих містах. Громадські ініціативи та галузеві об'єднання пропагують переваги органічних продуктів через усі наявні інформаційні канали (виставки, інформаційні заходи, медіаджерела та ін.). З 2011 р. з метою підтримки органічного руху проводиться і займає центральне місце щорічний «Всеукраїнський ярмарок органічної продукції», який збирає десятки тисяч зацікавлених відвідувачів. На цьому та подібних заходах сертифіковані виробники органічної продукції з різних регіонів України представляють високоякісну продукцію власного виробництва. У рамках всеукраїнського конкурсу «Органік року» щорічно публічно відзначаються виробники та дилери органічної продукції, кращі інвестори за результатами їхньої діяльності в цій сфері.

Не відстають і регіони. Так, на початку вересня минулого року в Сумському національному аграрному університеті проводилася регіональна виставка-ярмарок «Еко-Сумщина 2015». За підтримки обласної адміністрації та науковців університету чисельній кількості відвідувачам пропонувалися мед, чай, сушені гриби та ягоди, здоба з приватних пекарень, сільськогосподарські кооперативи приготували та продавали молочну продукцію, а саме сметану, сири, масло. Продавалися також вироби з народних промислів із дерева та глини, одяг із льняного та конопляного домотканого полотна та солом'яного взуття. Це популяризувало здоровий спосіб життя.

Наразі в Україні вже виробляється широкий асортимент сертифікованої органічної продукції, зокрема: зернові, бобові та олійні культури, ефірні олії, горіхи, овочі та фрукти, ягоди, кавуни, дині, борошно, крупи, олія, мед, кава, фіточаї, молоко та молочні продукти, соки, напої, сиропи, повидла, м'ясні та ковбасні вироби, яйця, хліб тощо.

Перспективи розвитку органічного сектору в Україні. Виробництво органічної продукції може ще більше, ніж представлено вище, сприяти суспільному добробуту в Україні, особливо

завдяки очікуваному покращанню загального рівня здоров'я населення, а також через створення додаткових робочих місць та надходження податкових зборів до державного бюджету. Для цього попит на органічні продукти може надалі стимулюватися завдяки спеціальним інформаційним програмам, а виробництво з боку органічних підприємств може бути організоване ще більш ефективно.

Тут уряд, відповідно до міжнародного досвіду, має хоча б тимчасово забезпечити відповідну підтримку. Однак виходячи з катастрофічного стану державного бюджету, очікувати на спеціальні програми підтримки для органічного виробництва не варто. Високий експортний потенціал буде утворено завдяки подальшому наближенню законодавчих регулювань до стандартів ЄС. Міжнародні донори, у тому числі й ЄС, мають розбудовувати свою технічну підтримку України у сфері розвитку органічного виробництва з урахуванням взаємної користі.

Основними завданнями для послідувачого розвитку органічного виробництва в Україні мають бути:

- прийняття нової редакції Закону України «Про виробництво та обіг органічної сировини» з метою подальшої гармонізації з відповідним європейським законодавством та прийняття відповідних підзаконних актів;

- залучення міжнародних експертів до розробки законів, нормативних та підзаконних актів в області органічного виробництва;

- надання методичних рекомендацій та консультацій щодо практичного впровадження органічного виробництва в Україні, у тому числі через розвиток кооперативів та фахових об'єднань;

- організація інформаційних компаній для споживачів продовольчої продукції в Україні;

- інтенсифікація міжнародного обміну досвідом по темі «Органічне виробництво в Україні», зокрема через семінари, круглі столи, конференції, дні поля та спеціалізовані екскурсії.

Для подальшого розвитку органічного виробництва в Україні необхідно:

- здійснювати інформаційно-консультаційне забезпечення виробництва органічної продукції шляхом проведення семінарів, майстер-класів, науково-практичних конференцій тощо;

- розвивати кооперативні відносини між дрібнотоварними виробниками органічної продукції;

- створювати в регіонах на базі вищих навчальних аграрних закладів регіональні центри розвитку органічного виробництва для узагальнення світового та вітчизняного досвіду, його адаптації до умов окремих територій України шляхом підготовки відповідних науково-практичних рекомендацій, впровадження органічних культур на експериментальних дослідних ділянках та впровадженні відповідних технологій у практичну діяльність господарюючих суб'єктів;

- здійснювати компенсацію витрат, пов'язану із сертифікацією органічного сільськогосподарського виробництва для зацікавлених фізичних осіб (фермерських господарств, підприємців) та юридичних осіб.

Висновки. Ринок органічної продукції в Україні пройшов період становлення. Наразі відбувається розвиток цього ринку. Щороку відбувається збільшення господарств, які займаються виробництвом органічної продукції, розширюються площі, задіяні під таким виробництвом. Одночасно зі збільшенням масштабів виробництва продукції зростає об'єм внутрішнього ринку. Для подальшого розвитку ринку органічної продукції необхідно: на місцевому рівні – розвивати кооперацію між підприємствами органічного землеробства та проводити популяризацію органічної продукції, а на загальнодержавному – проводити роботу щодо лібералізації міжнародної торгівлі та розвитку ефективної системи сертифікації виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслак О. Ринок органіки в Україні: стан та перспективи / О. Маслак // Агробізнес сьогодні. – 2011. – № 24(223). – С. 22–23.
2. Маслак О.М. Аналіз світового ринку органічної продукції / О.М. Маслак // Вісник Сумського НАУ. Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. – № 5(60). – С. 65–68.
3. Милованов Є. Органічне сільське господарство в Україні: законодавство та перспективи. Огляд аграрної політики / Є. Милованов // Німецько-український агрополітичний діалог (APD) – 2015 р.
4. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» // Урядовий кур'єр». – 2013. – № 190.
5. Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху (IFOAM) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifoam-eu.org/>.
6. Сумський національний аграрний університет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sau.sumy.ua>.

УДК 339.543

Медвідь Ю.О.*науковий співробітник**Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України***Корнійчук О.О.***молодший науковий співробітник**Науково-дослідного центру митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України*

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ МИТНИХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ДОСТОВІРНОСТІ ДЕКЛАРУВАННЯ ТОВАРІВ

DETERMINATION OF PRIORITY CUSTOMS FORMALITIES WHILE CONTROLLING THE AUTHENTICITY OF DECLARING GOODS

АНОТАЦІЯ

У статті зазначено напрям спрощення митних процедур шляхом вибору пріоритетних митних формальностей. Проаналізовано перелік видів митних формальностей, що можуть виконуватися за результатами застосування системи управління ризиками. Визначено пріоритетні митні формальності при здійсненні контролю достовірності декларування відомостей про товари, зокрема митної вартості товарів, коду класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД, країни походження, найменування та кількості товарів.

Ключові слова: декларування товарів, зовнішньоекономічна діяльність, митний контроль, митні процедури, митні формальності.

АННОТАЦИЯ

В статье указано направление упрощения таможенных процедур путем выбора приоритетных таможенных формальностей. Проанализирован перечень видов таможенных формальностей, которые могут выполняться по результатам применения системы управления рисками. Определены приоритетные таможенные формальности при осуществлении контроля достоверности декларирования сведений о товарах, в том числе таможенной стоимости товаров, кода классификации товаров согласно УКТВЭД, страны происхождения, наименования и количества товаров.

Ключевые слова: декларирование товаров, внешнеэкономическая деятельность, таможенный контроль, таможенные процедуры, таможенные формальности.

ANNOTATION

The article indicates the direction of simplification of customs procedures by choosing the priority customs formalities. The list of customs formalities that can be performed on the results of using the risk management system is analyzed. The priority customs formalities that should execute while controlling the authenticity of declaring information about goods, including customs value, classification of goods in accordance with the Ukrainian classification of goods for foreign economic activity, country of origin, name and quantity of goods are determined.

Keywords: declaring goods, foreign economic activity, customs control, customs procedures, customs formalities.

Постановка проблеми. Безумовною умовою адаптації системи державного митного регулювання є забезпечення постійного моніторингу показників ефективності діяльності митних органів та якості здійснення ними відповідних митних процедур під час митного контролю та оформлення [1, с. 11]. При цьому в умовах роз-

витку міжнародної торгівлі, збільшення обсягів зовнішньоекономічних операцій та кількості суб'єктів ЗЕД, обмеженості часу на огляд транспортних засобів при перетині митного кордону та часу на митне оформлення товарів виникає потреба спрощення митних процедур при збереженні належного рівня митної безпеки.

Актуальним є дослідження окремих напрямів спрощення митних процедур, серед яких – зменшення кількості митних формальностей шляхом визначення пріоритетних митних формальностей під час здійснення контролю достовірності декларування товарів, адже виконання відповідного виду митних формальностей дає змогу виявити, підтвердити або не підтвердити факти, що свідчать про можливість порушення митного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти здійснення митних процедур, у тому числі напрямів їх спрощення, оцінювання та визначення ефективності, досліджували такі науковці і практики, як: І.Г. Бережнюк, О.В. Комаров, О.М. Кузьменко, І.В. Несторишен, П.В. Пашко, В.А. Туржанський та ін. Окрему увагу поняттю та правовому регулюванню митних формальностей приділено в працях Д.В. Приймаченка, В.В. Прокопенка та В.О. Остапенка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Детального дослідження потребує визначення оптимальних видів митних формальностей, виконання яких дає змогу спростити митні процедури за умов збереження належного рівня митної безпеки, під час здійснення контролю достовірності декларування товарів.

Мета статті полягає у визначенні пріоритетних митних формальностей при здійсненні контролю достовірності декларування товарів, у тому числі достовірності декларування митної вартості товарів, коду класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД та країни походження товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Митним кодексом України від 13.03.2012 р. [2] визначено, що митна процедура – це зумовлені метою переміщення товарів через митний кордон України, сукупність митних формальностей та порядок їх виконання.

Наказом МФУ від 31.07.2015 р. № 684 «Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю» [3] передбачено, що при митному контролі та митному оформленні товарів і транспортних засобів перелік окремих митних формальностей формується за результатами застосування системи управління ризиками за допомогою інформаційних технологій, а також доповнюється та коригується митницею за результатами проведення комбінованого та (або) неавтоматизованого контролю на підставі оцінки ризику відповідно до документальних профілів ризику, орієнтувань, переліків індикаторів ризику, методичних рекомендацій, у тому числі за результатами аналізу поданих для митного контролю документів, відомостей, результатів застосування технічних засобів митного контролю, а також на підставі вимог нормативно-правових актів, що регулюють порядок проведення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Зазначимо, що відповідно до Класифікатора митних формальностей, що можуть бути визначені за результатами застосування системи управління ризиками [4], із метою забезпечення норм митного законодавства митницею виконуються митні формальності, серед яких потрібно виділити:

- першочергові: перевірка відповідності відомостей, які містяться в митній декларації, відомостям, що містяться у відповідному паперовому примірнику (електронній копії) митної декларації; перевірка поданих товаросупровідних і товаротранспортних документів на предмет розбіжностей у відомостях, що зазначені в митній декларації та електронних документах; контроль правильності визначення митної вартості товарів; контроль правильності класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД; перевірка правильності визначення країни походження товарів; перевірка правильності справляння митних платежів, контроль правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати; перевірка дотримання встановлених до задекларованих товарів заходів нетарифного регулювання та заходів державного експортного контролю; перевірка наявності задекларованих товарів у реєстрі товарів, що містять об'єкти прав інтелектуальної власності;

- додаткові, що вживаються при виявленні фактів, які свідчать про можливе порушення митного законодавства: витребування документів, які підтверджують митну вартість товарів; витребування документів, які під-

тверджують коди товарів згідно з УКТ ЗЕД; витребування документів, які підтверджують країну походження товару; проведення часткового митного огляду з розкриттям 20% пакувальних місць і вибіркоким обстеженням транспортного засобу з метою перевірки кількості та опису товарів і транспортних засобів даним, зазначеним у митній декларації; проведення повного митного огляду з розкриттям до 100% пакувальних місць та поглибленим обстеженням транспортного засобу з метою перевірки відповідності кількості та опису товарів і транспортних засобів даним, зазначеним у митній декларації; проведення митного огляду з метою перевірки відповідності відомостей, зазначених на упаковці товару, відомостям, зазначеним у митній декларації та інших документах, поданих до митного оформлення; направлення запиту до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів, поданих митному органу; направлення запиту до компетентного органу, що видав документ про походження, щодо проведення перевірки документів про походження чи надання додаткових відомостей; застосування технічних засобів митного контролю, вимірювальних пристроїв, оглядової рентгенотелевізійної техніки; використання службових собак; взяття проб (зразків) товарів для проведення досліджень (аналізу, експертизи) з метою встановлення характеристик, визначальних для перевірки задекларованої митної вартості товарів, країни походження товарів, класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД, дотримання прав інтелектуальної власності, належності товарів до культурних цінностей, до наркотичних засобів та ін.

Враховуючи, що загалом у Класифікаторі зазначено понад 50 різних митних формальностей, важливим під час контролю достовірності декларування товарів є прийняття рішення про виконання найбільш оптимальних митних формальностей залежно від виявлених ризиків щодо достовірності декларування відомостей про товари, зокрема митної вартості, коду класифікації згідно з УКТ ЗЕД, країни походження, кількості, виду та найменування товару. Водночас із метою виявлення фактів (ризиків), які вказують на ймовірність порушення митного законодавства, при виборі митних формальностей також потрібно аналізувати сукупність показників зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання, серед яких – дані про вид та тривалість здійснення діяльності, дані про країну експортера/імпортера товарів, ціну, вид, кількість, вагу, маршрут та спосіб транспортування товару, інформація митної статистики та ін.

Визначимо види пріоритетних митних формальностей залежно від виявлених фактів, що вказують на ймовірність недостовірного декларування основних відомостей про товари.

Зокрема, у разі виявлення фактів, що свідчать про ймовірність недостовірного декларування митної вартості товарів, пріоритетними та доцільними митними формальностями є уточнення даних і відомостей при перевірці декларації та інших документів, що підтверджують митну вартість товарів, детальний фізичний огляд окремого товару, його зовнішнього вигляду та характеристик, за необхідності взяття зразків товарів для проведення експертизи з метою встановлення характеристик, визначальних для перевірки задекларованої митної вартості товарів, прийняття рішення про проведення (після митного оформлення) документальної перевірки суб'єкта ЗЕД щодо правильності декларування митної вартості товарів (рис. 1).

У разі виявлення фактів, що свідчать про ймовірність недостовірного декларування класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД, пріоритетними та доцільними митними формальностями є уточнення відомостей, що підтверджують код товару згідно з УКТ ЗЕД, здійснення детального фізичного огляду окремого товару, його характеристик, за необхідності взяття зразків товару для проведення експертизи з метою визначення коду товару згідно з УКТ ЗЕД та прийняття рішення про проведення документальної перевірки суб'єкта ЗЕД щодо правильності класифікації товару згідно з УКТ ЗЕД після завершення митного оформлення (рис. 2).

У разі виявлення фактів, що свідчать про ймовірність недостовірного декларування країни походження товарів пріоритетними та доцільними митними формальностями є уточнення даних та відомостей при перевірці декларації та інших документів, що підтверджують країну походження товарів, детальний фізичний огляд відомостей на

етикетках та в інструкціях товару, відомостей про кодування товару, за необхідності взяття зразків товарів для проведення експертизи з метою визначення країни походження товару, направлення запитів щодо проведення перевірки документів про країну походження товару чи надання додаткових

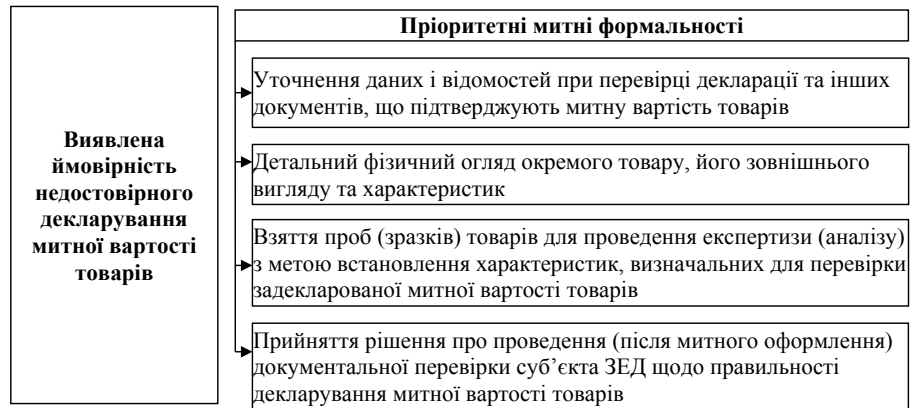


Рис. 1. Пріоритетні митні формальності при виявленні фактів, що свідчать про ймовірність недостовірного декларування митної вартості товарів

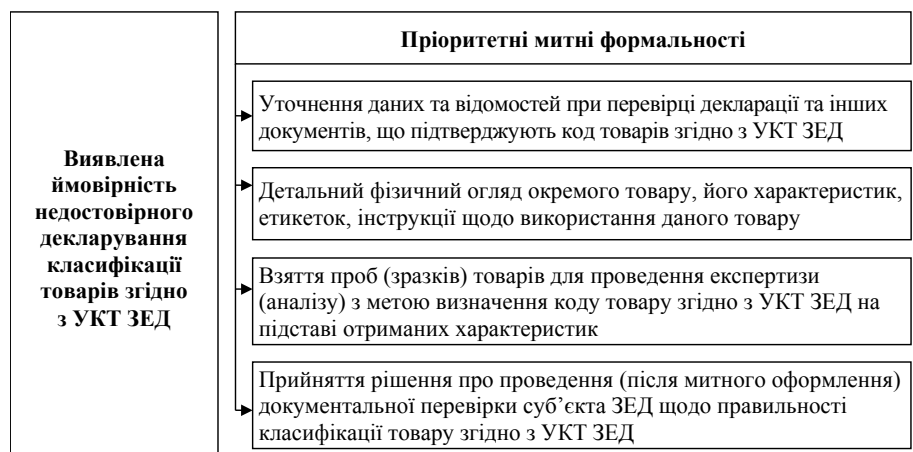


Рис. 2. Пріоритетні митні формальності при виявленні фактів, що свідчать про ймовірність недостовірного декларування класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД

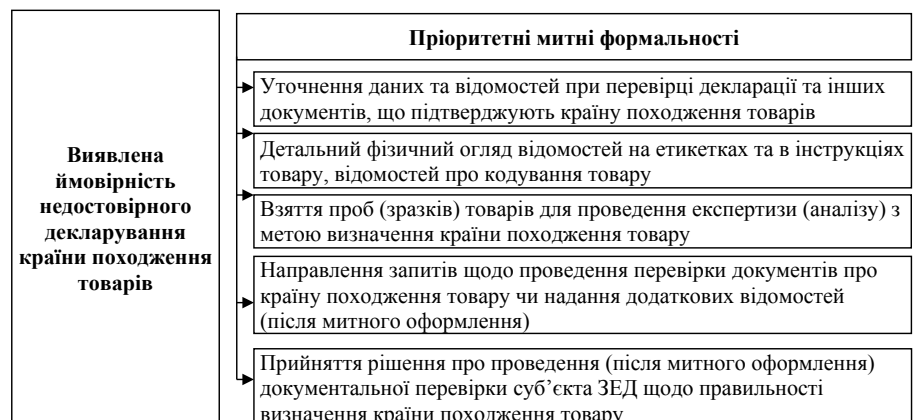


Рис. 3. Пріоритетні митні формальності при виявленні фактів, що свідчать про ймовірність недостовірного декларування країни походження товарів

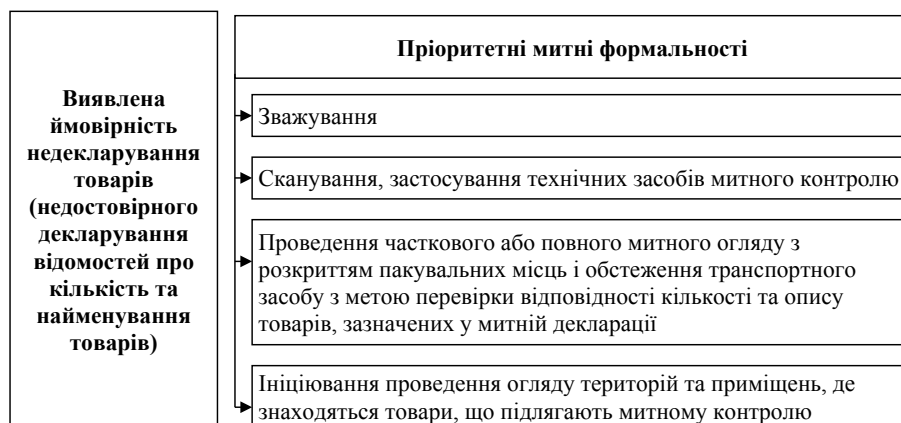


Рис. 4. Пріоритетні митні формальності при виявленні фактів, що свідчать про ймовірність недекларування товарів (недостовірного декларування відомостей про кількість та найменування товарів)

аналізу показників зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та залежить від виявлених фактів, що свідчать про ймовірність недостовірного декларування відомостей про товари.

При цьому зазначимо, що виконання окремих видів митних формальностей за їх функціональним призначенням під час митного оформлення можна замінити на аналогічні митні формальності, що можуть виконуватися після митного оформлення та випуску товарів у вільний обіг.

відомостей (після митного оформлення), прийняття рішення про проведення (після митного оформлення) документальної перевірки суб'єкта ЗЕД щодо правильності визначення країни походження товару (рис. 3).

У разі виявлення фактів, що свідчать про ймовірність недекларування товарів (недостовірного декларування відомостей про кількість та найменування товарів), пріоритетними митними формальностями в даному випадку є зважування, сканування, проведення часткового або повного митного огляду з розкриттям пакувальних місць, ініціювання проведення огляду територій та приміщень, де знаходяться товари, що підлягають митному контролю (рис. 4).

Висновки. Таким чином, вибір пріоритетних та найдоцільніших митних формальностей здійснюється на основі результатів автоматизованої системи управління ризиками, а також

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концептуалізація оцінювання митних процедур в умовах активізації зовнішньоекономічної діяльності : [монографія] / За заг. ред. І.Г. Бережнюка. – Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2015. – 196 с.
2. Митний кодекс : Закон України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
3. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю : Наказ Міністерства фінансів України від 31 липня 2015 р. № 684 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15/print1452607016489339>.
4. Про затвердження відомчих класифікаторів інформації з питань державної митної справи, які використовуються в процесі оформлення митних декларацій : Наказ Міністерства фінансів України від 20 вересня 2012 р. № 1011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/files/338.doc>.

УДК 332

Можайкіна Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються соціально-економічні передумови виникнення депресивних регіонів, критерії їх виділення, провідні чинники, що детермінують їх відмінності. Розглянуто механізми проведення санації депресивних територій. Визначено основні напрями стимулювання соціального та економічного розвитку депресивних територій і роль державної підтримки на всіх рівнях керування.

Ключові слова: депресивний регіон, проблемний регіон, відсталий регіон, причини депресії, критерії виділення депресивних регіонів, механізм санації депресивних регіонів, регіональна політика, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются социально-экономические предпосылки возникновения депрессивных регионов, критерии их выделения, ведущие факторы, которые детерминируют их отличия. Рассмотрены механизмы проведения санации депрессивных территорий. Определены основные направления стимулирования социального и экономического развития депрессивных территорий и роль государственной поддержки на всех уровнях управления.

Ключевые слова: депрессивный регион, проблемный регион, отсталый регион, причины депрессии, критерии выделения депрессивных регионов, механизм санации депрессивных регионов, региональная политика, государственная поддержка.

ANNOTATION

In article social and economic preconditions of occurrence of depressive regions, the criteria of their allocation conducting factors which determine their differences are analyzed. Mechanisms of carrying out of sanitation of depressive territories are considered. The basic directions of stimulation of social and economic development of depressive territories and a role of the state support at all levels of management are defined.

Keywords: depressive region, problem region, backward region, the depression reasons, criteria of allocation of depressive regions, the mechanism of sanitation of depressive regions, the regional policy, the state support.

Постановка проблеми. Створення політично стабільного суспільства і національної економіки, що розвивається, неможливо без вирішення проблем вирівнювання міжрегіонального розвитку, подолання кризових явищ і відставання в розвитку окремих територій. Такими територіями є депресивні райони, утворення яких обумовлено багатьма причинами. Зараз такі райони являють собою території з найбільш кризовою ситуацією і є потенційними джерелами виникнення різного роду соціальних конфліктів і поступового погіршення рівня життя населення, тому регіональна політика передусім повинна звертати свою увагу на такі райони, які посилюють і без того складну соціально-економічну ситуацію в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль у вирішенні цих проблем віді-

грали такі вітчизняні та зарубіжні фахівці, як З. Варналій, І. Дегтярьова, Е. Лібанова, М. Макаренко, О. Малиновська, В. Медвідь, Д. Стеченко, В. Сергєєва, І. Чорнодід та ін. Крім того, питанням соціального та економічного розвитку присвячувались праці С. Вовканич, В. Говорухи, В. Куценко, В. Меленюк, М. Хвесик та ін. Все більша увага вчених зосереджується на проблемах депресивних сільсько-господарських регіонів, а дослідженню проблем розвитку депресивних регіонів у широкому розумінні не приділяється достатньої уваги. Саме тому діагностика, аналіз і прогнозування виникнення депресивних регіонів і шляхів їх оздоровлення стають актуальним завданням наукових досліджень та регіональної політики.

Мета статті полягає у визначенні депресивних регіонів України та шляхів їх оздоровлення, розробці рекомендацій та заходів зі стимулювання соціального та економічного розвитку депресивних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед саме типологія депресивних територій має важливе науково-прикладне значення, оскільки дає можливість розробити систему відновлювальних заходів, конкретизованих відповідно до потреб проблемних територій. Серед українських дослідників першим здійснив типологію депресивних територій В. Коломійчук. Він виділив п'ять типів адміністративних регіонів:

1. Адміністративні регіони, території яких постраждали внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС.

2. Адміністративні регіони, які сильно забруднені в екологічному відношенні, але головні і дуже потужні депресанти розташовані на суміжних територіях.

3. Прикордонні адміністративні регіони.

4. Депресивні адміністративні райони у гірській місцевості.

5. Депресивні райони, територія яких перетворюється на депресивну через надзвичайно слабкий розвиток транспортної мережі та інших елементів базової інфраструктури територій.

Класифікація територій для цілей регіональної політики, яка проведена науковцями Інституту реформ, містить порівняльну оцінку різних проблемних територій України та держав ЄС. Автори виділяють у межах України промислові, аграрні депресивні регіони, а також міста обласного підпорядкування.

Практично такі ж типи депресивних територій визначено і Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів»: а) регіони; б) промислові райони; в) сільські райони; г) міста обласного підпорядкування.

Досить ґрунтовну класифікацію депресивних територіальних систем зробив Я. Шевчук. Вона проведена з урахуванням кількох ознак, проте визначальним чинником є генезис депресії. Наприклад, за генезисом вони можуть бути циклічно-депресивними, структурно-депресивними, функціонально-депресивними та залпово-депресивними.

З урахуванням існуючих розробок різних авторів, можна запропонувати таку узагальнюючу дефініцію депресивних територій країни: це регіони, які характеризуються низькими показниками соціально-економічного розвитку, негативною їх динамікою, недосконалою структурою економіки, низькими інвестиційною діяльністю та рівнем життя населення і неспроможні забезпечити самовідтворення.

При вивченні та оздоровленні депресивних територій важливо глибоке розуміння сучасної соціально-економічної ситуації, причин і факторів, що сприяють розвитку депресії, адже процесу появи депресивних територій властива певна географічна закономірність, яка визначається складною взаємодією природних, соціально-економічних, етнічних, релігійних, моральних причин і обставин, виявлення яких і представляє одне з пріоритетних завдань для формування соціально-економічної політики.

Соціально-економічний простір різномірний як за рівнем економічного розвитку, так і за рівнем життя. На території держави розташована безліч великих і малих територіальних утворень, в яких найбільш гострими є економічні, демографічні, етнічні, геополітичні й інші проблеми. У теорії регіональної економіки такі території прийнято називати проблемними регіонами. Основними типами проблемних регіонів у сучасних умовах є: відстаючі, депресивні, кризові, а також регіони особливого стратегічного значення. Характерно, що чіткого розмежування поняття «депресивна територія», «проблемний регіон», «відсталий регіон» у науковій літературі не має, що породжує неоднозначність трактування цих дефініцій.

Поняття «відсталість регіону» (слаборозвистість) є відносним. Воно має сенс тільки в контексті загальної соціально-економічної ситуації в країні. До «проблемних» прийнято відносити регіони, що мають традиційно низький рівень життя. Значна частина таких регіонів перебуває у стані тривалого застою. Для них характерні низька інтенсивність господарської діяльності, малодиверсифікована галузева структура промисловості, слабкий науково-технічний потенціал, малорозвинена соціальна сфера [1, с. 56].

Необхідно відзначити, що проблеми регіонів можуть бути зв'язані як із погіршенням показників соціально-економічної динаміки, так і,

навпаки, із занадто швидкими темпами розвитку. У цьому випадку занадто швидкий розвиток є проблемою, тому що не всі елементи соціально-економічної системи регіону можуть розбудовуватися з однаковою швидкістю. Як правило, найбільше активно розбудовуються галузі господарської спеціалізації регіонів, а галузі нематеріального виробництва, соціальної сфери, що пов'язані із задоволенням потреб людей, що проживають на даній території, навпаки, відстають. У радянський період це було пов'язано із залишковим принципом фінансування соціальної сфери і нематеріального виробництва. У сучасних умовах приватні господарючі суб'єкти, що діють на території регіону, насамперед орієнтовані на одержання прибутку, а територіальні органи управління не володіють достатніми ресурсами для реалізації політики інтеграції інтересів населення, влади та бізнесу. З подібними проблемами зазвичай стикаються так звані проблемні регіони авангардного типу (регіони нового освоєння, вільні економічні зони і т. п.).

Депресивні регіони принципово відрізняються від відсталих тим, що при більш низьких сучасних соціально-економічних показниках у середньому по країні в минулому ці регіони були розвиненими, а по деяких виробництвах займали провідні місця. Проведені дослідження показали, що в межах України склалися значні відмінності в рівні депресивності окремих регіонів, які з роками ще більш підсилюються. Найбільшим рівнем депресивності виділяються західні та північні області України, де поруч із традиційно низькими показниками індустріального розвитку помітні втрати понесло і сільське господарство, головна сфера економіки цих регіонів.

Згідно з даними загальнонаціонального моніторингу показників розвитку за 2010 р., «найбільш наближеними за показниками до депресивних» в Україні були вісім сільських і дев'ять промислових районів, а також п'ять міст обласного значення. Це такі сільські райони, як Камінь-Каширський (Волинська область), Краснотиманський (Донецька область), Поліський (Київська область), Тарутинський і Татарбунарський (Одеська область), Решетилівський (Полтавська область), Ріпкинський та Козелецький (Чернігівська область), а також такі промислові райони: Рожищенський (Волинська область), Павлоградський (Дніпропетровська область), Воловецький (Закарпаття), Лутугинський (Луганська область), Турківський (Львівська область), Любашівський і Балтський (Одеська область), Володимир-Волинський і Романовський (Житомирська область).

Серед міст обласного значення найбільш наближеними до депресивних є такі п'ять міст: Білгород-Дністровський (Одеська область), Яремча (Івано-Франківська область), Новий Розділ (Львівська область), Первомайський (Харківська область), Новодністровськ (Черні-

вещька область) [2]. Зараз кількість депресивних регіонів тільки зростає.

Основною причиною депресії, як правило, є склад і структура кризових галузей виробництва, що перебувають на даній території. Причинами депресії в значній частині регіонів з'явилися перехідні процеси, такі як роздержавлення, приватизація, спад виробництва, неконкурентоспроможність виробленої продукції, відставання від НТП, зміна сировинної бази, поява нових ринків збуту, споживачів та ін.

Виділяються старопромислові, аграрно-промислові та добувні (осередкові) депресивні регіони. До категорії старопромислових відносять регіони, структура економіки яких формується на різних стадіях індустріального розвитку з кінця XIX ст. до 70-х років XX ст.

Аграрно-промислові депресивні регіони в чистому виді виділити сьогодні практично неможливо, тому що аграрний сектор не займає провідного місця за обсягом виробництва в економіці.

До категорії добувних депресивних регіонів відносять локалізовані гірничопромислові та лісопромислові вузли, розміщені в малозаселених районах. Слід зазначити, що сюди не включаються великі вугільні регіони старого освоєння, які відносять до групи старопромислових.

Специфічними проблемами добувних депресивних регіонів є: відсутність можливостей для формування нової господарської спеціалізації; необхідність обслуговування соціальної інфраструктури (найчастіше за рахунок містоутворюючого підприємства); необхідність переселення надлишкового населення.

Виділення депресивних регіонів є важливою частиною регіональної політики. В її розробці, реалізації, організаційному і правовому забезпеченні провідна роль належить державі. Державна підтримка депресивних регіонів ґрунтується на таких принципах, як: обґрунтованість вибору об'єкта допомоги, селективність державної політики підтримки регіонів, адресність і локалізація допомоги, легітимність і контрольованість.

Обґрунтованість вибору об'єкта допомоги базується на всебічному аналізі соціально-економічної ситуації, розробці прогнозних сценаріїв розвитку ситуації в регіоні, виборі найбільш гострих по ситуації об'єктів. Прогнозні сценарії являють собою коротку системну характеристику варіанта стану та розвитку депресивної території, включаючи і варіант нерегульованого розвитку ситуації. За допомогою цього ж інструментарію проводяться аналіз стану та діагностика розвитку депресивних ситуацій у масштабах локальних територій.

Кожний із сценаріїв містить інформацію про власні та притягнуті ресурси, напрям змін у формуванні депресивного стану, механізмів його подолання. Іншими словами, сценарійний варіант – це прогнозна характеристика зміни стану депресії і необхідних для цього ресурсів, управлінських дій і т. д. Порівняльний ана-

ліз сценарійних варіантів повинен дати змогу не тільки більш обґрунтовано оцінити гостроту депресивної ситуації, але й діагностувати саму можливість санації депресивних територій.

Селективність (вибірковість) державної підтримки регіонів пов'язана з безліччю регіонів і підприємств, які потребують підтримки, а також з недостатністю регіонального бюджету.

Об'єктами особливої пріоритетної підтримки в умовах масових кризових ситуацій соціально-економічного, природно-ресурсного та екологічного характеру повинна стати відносно невелика група виробничо-господарських (підприємства, об'єднання) і регіональних (населені пункти, обмежені території) структур, тих, де ситуація аномально загострена, а власних і притягнутих ресурсів для перелому наростаючих негативних тенденцій недостатньо. У виробничо-господарській сфері до таких структур насамперед відносяться підприємства-банкрути; у регіональних системах такими є депресивні території, тобто просторово-локальні утворення, в яких з економічних, політичних, соціальних, екологічних та інших причин перестають діяти стимули саморозвитку, отже, немає підстав розраховувати на автоматичне вирішення кризових ситуацій [3, с. 157].

Водночас на відміну від збанкрутілих підприємств, території як сукупності соціально-економічного, природно-ресурсного, екологічного, культурно-історичного потенціалів суспільства, як невід'ємні складові єдиної держави не можуть, природно, прирікати себе на ліквідацію, на механічне припинення їх функцій.

Сам факт існування депресивних територій унеможлиблює реалізацію в їхніх межах конституційних прав, свобод і гарантій, звідси випливає безумовна необхідність розробки і використання на різних рівнях комплексу антидепресивних заходів. Це пов'язане з тим, що рано або пізно точки депресії стають центрами політичних, соціально-економічних, екологічних напруг.

Санацією (оздоровленням) територій називається система заходів щодо вирішення проблеми депресивності або відсталості того чи іншого територіального утворення [4, с. 60].

Ідеологія санації депресивних територій у перехідний період ґрунтується на апріорних уявленнях про недостатність ресурсів для загального і рівномірного підйому територій і про перевагу концентрації коштів у місцях найбільшої депресії з попереднім запуском спеціально розроблених системних механізмів санації. При цьому вимагають вирішення завдання обґрунтованого вибору таких екстремальних точок та таких системних механізмів.

Шляхи санації депресивних регіонів суґубо індивідуальні. Так, санація шахтарських селищ після закриття шахт не може бути зовсім однаковою для різних населених пунктів. При цьому не виключається можливість існування ідентичних елементів у процесі санації, що дає змогу

використовувати деякі відносно стандартні процедури. Серед таких елементів можна, зокрема, назвати нову перекваліфікацію частини працездатного населення, створення організаційно-правових передумов активізації господарської діяльності, організацію самодіяльного або цілеспрямованого переселення частини жителів на більш сприятливі території і т. д.

Набір, послідовність і цільова орієнтація заходів щодо санації в кожному конкретному випадку індивідуальні, у силу чого їх реалізація вимагає спеціально розробленої програми.

Визначальним елементом у виборі варіантів санації депресивних територій є її кінцева мета, наприклад:

- тимчасова консервація депресивного стану (кошти зовнішньої по відношенню до даної території підтримки перешкоджають подальшій деструкції, не усуваючи, однак, її причин);
- реструктуризація (трансформація економічного потенціалу, соціальне розвантаження території, усунення причин екологічних катастроф і т. д.);
- тотальна санація, тобто повне виведення із зони депресії промислових об'єктів, переселення з неї жителів.

До сьогодні тотальна санація проводилася виключно внаслідок надзвичайних ситуацій, але в перспективі вона може стати одним із типових способів розв'язання проблеми.

Відмінності варіантів санації обумовлені не тільки кінцевою метою, але й змістовною спрямованістю регулятивних дій по санації регіону, їх тривалістю й ін. Так, санація може орієнтуватися на змістовні дії по стимулюванню, активізації ззовні економічного й соціального потенціалу території, по зняттю обмежень саморозвитку і т. д. Тим самим робиться спроба усунути основну причину депресивного стану: відсутність стимулів нормальної відтворювальної діяльності. У даному варіанті можуть бути використані прийоми встановлення особливих правових режимів господарювання: надання податкових пільг і канікул, умов найбільшого сприяння, підтримки окремих його форм (наприклад, фермерських господарств) і т. д. Можливо застосування і всіляких засобів активізації населення – від створення нових робочих місць до зміни форм власності.

Механізми проведення санації депресивних територій охоплюють дії органів влади всіх рівнів і господарюючих суб'єктів за рішенням проблем регіону. Практично кожна приватна дія по санації депресивних територій вже зараз має нормативно закріплений (хоча й не обов'язково завершений) механізм реалізації.

Засобами (шляхом) санації регіону є: дії органів влади щодо соціального захисту населення; заходи щодо банкрутства підприємств; регулювання міграції; вплив на надзвичайні ситуації; державна підтримка галузей і територій по каналах бюджетів і різних програм; упорядкування відносин власності; регулювання земельних від-

носин; формування і використання бюджетів і податків; укладання багатосторонніх угод.

Система механізмів санації депресивних територій у сучасних кризових, перехідних, нестабільних умовах стане працездатною тільки при опорі на сукупність таких принципів:

1) Цільова орієнтація. Жоден механізм не повинен бути індиферентним стосовно предмета регулювання; у ньому необхідно враховувати реалію й неухильно забезпечувати саме кінцеві результати санації депресивних територій.

2) Системність впливу. Механізми проведення санації слід конструювати так, щоб вони проявилися у всіх аспектах санації одночасно; з них слід виключати протидіючі компоненти.

3) Багаторівнева підтримка. Механізми санації повинні бути вбудовані в політику державних і місцевих органів влади; слід виділяти зони спільних дій і зони виняткової компетенції.

4) Концентрація ресурсів. У механізмах санації необхідно передбачати акумулювання і можливий перерозподіл ресурсів, що надходять по різних каналах.

5) Запобіжні дії. Механізми санації покликано працювати з випередженням нових депресивних ситуацій; важливо не стільки гасити раніше виниклі соціальні й інші напруги, скільки заздалегідь створювати організаційно-правові та інші перешкоди на шляху переростання депресивних ситуацій у катастрофічні.

6) Операціональність. Усі пропонувані заходи повинні укладатися в діючу систему процедур, рішень і т. д.

7) Реальність. Усі передбачені програмою санації заходи необхідно здійснити; краще відмовитися від ефектного наміру, чим одержати хоча б один невдалий результат, здатний погіршити ситуацію.

8) Контрольованість. Усі дії слід проводити в режимі, що дає змогу перевірити їхню реалізацію і, головне, відповідність отриманих результатів цілям санації.

9) Гласність. Депресивні території, особливо в період їх санації, є зонами аномально високих соціальних напруг; першою гарантією успіху санації потрібно вважати об'єктивне висвітлення її цілей і процедур, зняття в ході дискусій усіх виникаючих питань, оприлюднення про кожний (вдалий і невдалий) крок санації, особливо в частині використання бюджетних коштів [4, с. 61]. Пошук шляхів відродження депресивних територій залишається важливим загальнодержавним завданням.

Останній моніторинг соціально-економічних показників регіонів показав, що по його результатах жодна територія не підпадає під чинність Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів». Іншими словами, депресивних регіонів у країні, на думку Мінекономіки, немає. Цей висновок підтвердили й експерти Центру Разумкова [3, с. 160]. Висновок експертів полягає в тому, що як таких депресивних регіонів в Україні немає, але існують регіони, показники

яких суттєво відрізняються в меншу сторону від середніх по країні. Це пояснюється тим, що критерії визначення депресивності регіону, закладені в нинішньому законі, дуже тверді і саме тому жоден регіон офіційно не одержав такого статусу, хоча жителі маленьких сіл, містечок і навіть великих міст щодня спостерігають цю «українську депресію» власними очима.

Експерти пропонують три рецепти вирішення цих проблем. Перший – децентралізація бюджету. Економісти приводять приклад країн ЄС, де регіони більш самостійні у фінансовому плані і регіональні бюджети формуються «знизу», з урахуванням потреб на місцях. У Франції, Чехії та інших країнах відносини між центром і регіонами будуються на основі контрактів – планів розвитку регіонів на кілька десятків років, які розробляються в контексті національної стратегії. Подібна система закладена і в українському Законі «Про стимулювання розвитку регіонів». Однак, як відзначають експерти, проблеми децентралізації фінансування регіонів України залишаються невирішеними.

Другим рецептом, на думку економістів, могла б стати практика створення вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку в проблемних регіонах. Однак ця ідея себе дискредитувала за рахунок великого рівня корупції.

Наступний рецепт – розвиток малого та середнього бізнесу. Держава повинна створити рівні і прозорі умови як для місцевих підприємців, так і для закордонних інвесторів. Наприклад, в Японії 80% ВВП дає саме малий і середній бізнес, в Україні – лише 5%.

Третій рецепт – підвищення соціальної відповідальності великого бізнесу. Експерти пропонують посилити штрафні санкції до великих підприємств, які не впроваджують енергозберігаючі технології, технології очищення викидів, не розвивають соціальну інфраструктуру. Проблема полягає в тому, що великий бізнес не зацікавлений у вирішенні проблем депресивних територій, на яких розміщені їх підприємства, з різних причин.

Проте пошук шляхів відродження депресивних територій залишається важливою загальнодержавною проблемою. Очевидно, що єдиного рецепту відновлення таких територій немає, оскільки причини кризового стану в них різні. Основна увага повинна бути приділена не стільки пасивним методам підтримки депресивних територій, скільки стимулюючим методам активізації господарства, побудові ефективної економічної моделі розвитку з продуманим механізмом державного управління.

Висновки. Для стабільного розвитку суспільства й ефективного розвитку держави необхідно забезпечити баланс загальнодержавних інтересів з інтересами регіонів і територіальних громад, ґрунтуючись на принципах унітарності держави і цілісності його території. Повинно бути досягнуте оптимальне співвідношення децентралізації і централізації влади, забезпе-

чена збалансованість соціально-економічного розвитку регіонів, враховані їх історичні, економічні, екологічні, географічні та демографічні особливості, етнічні та культурні традиції.

У цей час завдання регіональної політики передбачають таке: по-перше, введення механізму стимулювання соціального й економічного розвитку депресивних територій; по-друге, розширення прав регіонів у рішенні завдань ринкових перетворень, соціальної політики, підвищенні рівня відрахувань із державного бюджету місцевим бюджетом, розширенні прав регіонів у керуванні державною власністю; по-третє, введення єдиних соціальних стандартів і дієвих механізмів соціального захисту населення незалежно від економічних можливостей.

Подолання істотних відмінностей в рівні соціально-економічного розвитку регіонів припускає:

- децентралізацію функцій виконавчої влади, делегування регіонам значної їх частини;
- збалансування повноважень між центральними і місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого управління, розробка ефективного механізму контролю над виконанням ними делегованих повноважень;
- зміцнення місцевих фінансів, закінчення процесу формування власності територіальних суспільств, стимулювання розвитку регіонального міжнародного співробітництва;
- введення механізмів надання депресивним регіонам державної підтримки і стимулювання соціально-економічного розвитку [5].

У цілому державна регіональна політика України повинна базуватися на таких основних принципах: пріоритет загальнонаціональних інтересів, облік особливостей регіонів, забезпечення всім регіонам однакових умов розвитку, забезпечення законності і стабільності в розподілі повноважень між центром і регіонами, ресурсне забезпечення проведення державної регіональної політики, створення системи регіонального керування, яка відповідає державній регіональній політиці. Кожний регіон проводить політику по досягненню власних регіональних цілей відносно делегованої йому влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національна економіка : [навч. посіб.] / О.Ю. Єгорова, І.А. Островський, Г.В. Стадник [та ін] ; за ред. В.П. Решетило. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 386 с.
2. Украина. Депрессивные регионы: официальный список [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.revkot.com/pheed.php3?newsid=13815>.
3. Монаенко А.О. Финансово-бюджетная децентрализация в региональном управлении / А.О. Монаенко // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2010. – № 1 – С. 155–159.
4. Прокопа І., Шепотько Л. Депресивність аграрних територій: український вимір / І. Прокопа, Л. Шепотько // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 59–66.
5. Булгадаева С.А. Управление социально-экономическим развитием депрессивного региона / С.А. Булгадаева. – М., 2010.

УДК 336.225.66

Назаренко Г.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ

THE COMPREHENSIVE EVALUATION OF THE TAX INCENTIVES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано теоретико-методичне забезпечення комплексної оцінки податкових пільг, що включає не лише визначення показників ефективності, але й оцінку потенційних ризиків пільгового оподаткування та накладів упровадження податкових пільг.

Ключові слова: податкові пільги, ефект, ефективність, оцінка, ризики податкових пільг, накладі податкових пільг, період окупності.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновано теоретико-методическое обеспечение комплексной оценки налоговых льгот, включающее не только определение показателей эффективности, но и оценку потенциальных рисков льготного налогообложения и издержек внедрения налоговых льгот.

Ключевые слова: налоговые льготы, эффект, эффективность, оценка, риски налоговых льгот, издержки налоговых льгот, период окупаемости.

ANNOTATION

The article substantiates the theoretical and methodological support for a comprehensive assessment of tax incentives, including not only the definition of performance indicators, but also the evaluation of the potential risks of the preferential taxation and definition of the tax incentives' costs.

Keywords: tax incentives, effect, efficiency, evaluation, risks of tax benefits, costs of tax incentives, payback period.

Постановка проблеми. Податкові пільги займають вагомe місце серед засобів державного регулювання соціально-економічних процесів у всіх країнах світу. Будучи непрямыми субсидіями держави, податкові пільги вимагають адекватного та ретельного визначення результатів і можливих наслідків їх застосування. На жаль, український досвід податкового регулювання характеризується відсутністю належного підходу до комплексного оцінювання ефективності їх упровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання ефективності податкових пільг у наукових працях розглядається з точки зору: оцінки ефективності системи пільгового оподаткування в цілому (Варналій З. [2], Іванов Ю. [16], Малініна Т. [13], Пансков В. [18], Пінська М. [19], Соколовська А. [21]); оцінки наслідків упровадження податкових пільг за окремими податками (Серебрянський Д. [20], Швабій К. [24]); обчислення ефективності з використанням різних систем показників та методик оцінки (Жовнер В. [20], Лоскін Б. [28], Майбуров І. [16], Орлова О. [17], Парсонс М. [29], Ван Пьотельшберге Б. [32], Цзарницькі Д. [29]). Усе більша увага при оцінюванні ефек-

тивності податкових пільг приділяється концепції податкових витрат (Альтшуллер Р. [25], Майбуров І. [11], Свіфт З. [31], Сюррей С. [30], Флемінг Дж. [27]), визначенню можливих ризиків погіршення їх ефективності (Десятнюк О. [4], Іванов Ю. [6], Канюк В. [7]), а також необхідності врахування накладів їх застосування (Соколовський Д. [22]).

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну дослідженість зазначеного питання в науковій літературі, на сьогодні залишається недостатньо вирішеним питання розробки єдиної методики комплексного оцінювання ефективності податкових пільг.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичного забезпечення комплексної оцінки ефективності податкових пільг як підґрунтя до підвищення результативності податкового регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значний регулятивний потенціал податкових пільг в Україні обмежений низьким рівнем розуміння можливих наслідків їх упровадження. Запровадження податкових пільг без точного формулювання цілей призводить до неконтрольованого відтоку грошових коштів. Відсутність адекватних механізмів оцінювання ефективності застосування податкових пільг зводить нанівець будь-які починання у сфері податкового регулювання соціально-економічного розвитку.

Значна кількість існуючих підходів до оцінки ефективності податкових пільг обумовлена передусім безсистемною практикою їх застосування. Сприяє цьому повсякчасне запровадження пільг без чіткого законодавчого закріплення цілей та очікуваних результатів від їх застосування. Як результат – неможливість чіткого встановлення індикаторів для оцінювання ефективності пільги. Відсутність адекватної звітності щодо застосування податкових пільг зумовлює відсутність статистичної бази даних для здійснення економічного та економіко-математичного аналізу наслідків пільгового оподаткування.

Узагальнення поглядів вітчизняних та зарубіжних учених щодо оцінювання ефективності податкових пільг дало змогу дійти висновку, що воно повинно здійснюватися в розрізі кількох складових (рис. 1).



Рис. 1. Складові оцінки ефективності податкових пільг

Джерело: побудовано автором

Найбільш важливою складовою оцінки ефективності виявляється обчислення показників ефективності податкових пільг, які є складним механізмом, що перебуває на стику інтересів кількох сторін – держави, суб'єктів господарювання та населення, тому оцінку ефективності даного інструменту слід здійснювати з урахуванням інтересів кожної із зазначених сторін. Для цього пропонується визначити фіскальну, економічну, соціальну та бюджетну ефективність.

Фіскальна ефективність податкової пільги являє собою відношення фіскального ефекту від її застосування до податкових витрат за період часу t . Фіскальний ефект – це різниця в сумі податкових надходжень до бюджету, розрахованих в умовах застосування податкової пільги та в умовах її відсутності. Він відображає абсолютний приріст податкових надходжень в умовах застосування податкової пільги. Якщо фіскальний ефект від'ємний, маємо економічну невиправданість запровадження податкової пільги, адже бюджет несе збитки порівняно з базовим режимом оподаткування (що є особливо загрозливим в умовах хронічного дефіциту державного бюджету України). І навіть якщо пільга передусім була спрямована на досягнення соціальних результатів і виявилася дієвою за результатами оцінки соціальної ефективності (тобто прийнятною для суспільства), перегляд механізму пільги необхідний, оскільки економічні результати є фінансовою базою для соціальних [12, с. 217, 221–222; 14, с. 195–197; 15, с. 77–78, 90–91, 133].

Податкові витрати в найбільш загальному розумінні являють собою втрачені податкові доходи бюджетної системи у зв'язку із застосуванням законодавством різних відхилень від нормативної структури податків, які при цьому забезпечують певні переваги певним видам діяльності або групам платників податків [11; 25; 27; 30; 31].

Оцінювання фіскальної ефективності пропонується здійснювати так:

$$E_{\text{фіск}} = \frac{\Phi E}{\sum_{i=1}^t \text{ПВ}_i} = \frac{\sum_{i=1}^t \text{ПН}n_i - \sum_{i=1}^t \text{ПН}\delta/n_i}{(1 \pm k)^t} = \frac{\sum_{i=1}^t \text{ПВ}\delta/n_i - \sum_{i=1}^t \text{ПВ}n_i + \sum_{i=1}^t \Delta \text{ВПА}_i + \sum_{i=1}^t \Delta \text{ВПУ}_i}{(1 \pm k)^t}, \quad (1)$$

де $E_{\text{фіск}}$ – фіскальна ефективність податкової пільги за період t , грн./грн.;

ΦE – фіскальний ефект податкової пільги за період t , грн.;

$\sum_{i=1}^t \text{ПН}n_i$ – сума податкових надходжень

від платників податків, які використовують податкову пільгу, що розраховується в умовах надання пільги, за період часу t , грн.;

i – порядковий номер періоду, за наслідками якого здійснюються розрахунки;

t – період часу, за наслідками якого оцінюється ефективність податкової пільги, починаючи з моменту її запровадження, рік (квартал, місяць);

$\sum_{i=1}^t \text{ПН}\delta/n_i$ – сума податкових надходжень від платників податків, які використовують податкову пільгу, що розраховується в умовах відсутності пільги, за період часу t , грн.;

$\pm k$ – коефіцієнт дисконтування (на початок (+) або на кінець (-) періоду дії пільги);

$\sum_{i=1}^t \text{ПВ}_i$ – сума податкових витрат за період часу t , грн.;

$\sum_{i=1}^t \text{ПВ}\delta/n_i$ – сума податкових надходжень від платників, які застосовують податковому пільгу, розрахована в умовах її відсутності, грн.;

$\sum_{i=1}^t \text{ПВ}n_i$ – сума податкових надходжень від платників, які застосовують податковому пільгу, розрахована в умовах її застосування, грн.;

$\sum_{i=1}^t \Delta \text{ВПА}_i$ – приріст витрат податкового адміністрування, зумовлений додатковими витратами держави на адміністрування податкової пільги за період часу t , грн.;

$\sum_{i=1}^t \Delta \text{ВПУ}_i$ – приріст витрат податкового узгодження, зумовлений додатковими витратами платників податків на застосування податкової пільги за період часу t , грн. [12, с. 217, 221–222; 15, с. 90–91].

Якщо $\text{ПВ}n_i > \sum_{i=1}^t \text{ПВ}\delta/n_i$, при оцінці ефективності різницю $\text{ПВ}\delta/n_i - \sum_{i=1}^t \text{ПВ}n_i$ приймати рівною 0, адже в такому разі відсутні упущені податкові доходи бюджету у зв'язку із застосуванням податкової пільги.

Щодо витрат податкового адміністрування, на думку А. Кіреєнко [9, с. 28], вони включають витрати держави на справляння податків та складаються з: витрат на утримання податкових органів; витрат на підготовку і прийняття податкового законодавства; витрат на утримання інших державних органів, діяльність яких пов'язана з оподаткуванням і податковим контролем (судові органи, казначейство тощо).

Своєю чергою, витрати податкового узгодження складаються з: додаткових витрат,

понесених платниками податків та іншими особами у зв'язку зі сплатою податків та виконанням вимог податкового законодавства; витрат підприємств і організацій на вивчення податкового законодавства, ведення обліку, складання та подання податкової звітності, аудиторські, консультативні та юридичні послуги; витрат індивідуальних платників податків на збір документів, складання декларацій, візит до податкових органів; витрат кредитних та інших організацій на збір та передання відомостей до податкових органів у випадках, передбачених законодавством [8, с. 35].

Інформація щодо зазначених видів витрат не міститься в офіційних статистичних джерелах, а тому їх визначення є складним завданням. Однак частка цих витрат є значною, а тому заходи державного регулювання мають здійснюватися з урахуванням цього показника [8, с. 35].

Економічна інтерпретація результатів обчислення показника фіскальної ефективності наступна. Якщо розраховане значення $E_{\text{фіск}} < 1$, то аналізована податкова пільга фіскально неефективна; якщо $E_{\text{фіск}} = 1$ – пільга фіскально нейтральна; якщо $E_{\text{фіск}} > 1$ – приріст податкових надходжень перевищує податкові витрати, і така пільга фіскально ефективна.

Економічна ефективність податкової пільги являє собою відношення економічного ефекту від надання пільги за період t до суми податкових витрат цього ж періоду. Економічний ефект, своєю чергою, проявляється у збільшенні фінансових ресурсів, що залишаються в розпорядженні платників податків у зв'язку з вивільненням їх від оподаткування. Для обчислення економічного ефекту доцільно використовувати прибуток підприємств, виручку від реалізації продукції, вартість основних засобів тощо [12, с. 224–225; 15, с. 90–93]. Обчислення економічної ефективності здійснюється за формулою (2):

$$E_{\text{екон}} = \frac{EE}{\sum_{i=1}^t PB_i} = \frac{\sum_{i=1}^t ЧПn_i - \sum_{i=1}^t ЧПб/n_i}{(1 \pm k)^t \sum_{i=1}^t PB_i}, \quad (2)$$

де $E_{\text{екон}}$ – економічна ефективність податкової пільги за період t , грн./грн.;

EE – економічний ефект податкової пільги за період t , грн.;

$\sum_{i=1}^t ЧПn_i$ – сума чистого прибутку платників податків, що використовують податкову пільгу, розрахованого в умовах надання пільги, грн.;

$\sum_{i=1}^t ЧПб/n_i$ – сума чистого прибутку платників податків, що використовують податкову пільгу, розрахованого в умовах відсутності пільги, грн.

Якщо в якості результуючого показника використовується виручка від реалізації, вартість основних засобів або інший економічний

показник, відповідні їх значення слід підставляти у формулу (2) замість суми чистого прибутку за пільгових та базових умов оподаткування.

Якщо $E_{\text{екон}} < 1$, податкова пільга економічно неефективна; при $E_{\text{екон}} = 1$ – пільга економічно нейтральна; якщо $E_{\text{екон}} > 1$ – пільга економічно ефективна.

Соціальна ефективність податкової пільги визначається як відношення соціального ефекту до суми податкових витрат. Соціальний ефект, своєю чергою, являє собою кількісне вираження результатів дії податкових пільг на соціальну сферу і соціальні процеси або їх окремі елементи. Для обчислення соціального ефекту доцільно використовувати рівень доходів населення, кількість новостворених робочих місць, рівень безробіття, кількість населення, що потребує покращання житлових умов, тощо [12, с. 222–223; 15, с. 79, 95–98, 165, 176–182]. Розраховується показник соціальної ефективності так:

$$E_{\text{соц}} = \frac{CE}{\sum_{i=1}^t PB_i} = \frac{\sum_{i=1}^t СПn_i - \sum_{i=1}^t СПб/n_i}{(1 \pm k)^t \sum_{i=1}^t PB_i}, \quad (3)$$

де $E_{\text{соц}}$ – соціальна ефективність податкової пільги за період t , грн./грн.;

CE – соціальний ефект податкової пільги за період t , грн.;

$\sum_{i=1}^t СПn_i$ – сума вартісних оцінок соціальних показників, розрахована в умовах надання податкової пільги, грн.;

$\sum_{i=1}^t СПб/n_i$ – сума вартісних оцінок соціальних показників, розрахована в умовах відсутності податкової пільги, грн.

При наданні податкових пільг, спрямованих на зменшення негативних впливів ринкового механізму (наприклад, спрямованих на зниження кількості осіб, які потребують поліпшення житлових умов або зменшення рівня безробіття), різницю $\sum_{i=1}^t СПn_i - \sum_{i=1}^t СПб/n_i$ слід ураховувати зі знаком « \pm », адже соціальний ефект у такому випадку буде відображати скорочення наслідків неефективного соціального захисту населення, і чим менше значення відповідного показника в умовах застосування пільги, тим ефективніше були заходи податкового регулювання.

Інтерпретація результатів обчислень за формулою (3) зводиться до наступного: якщо $E_{\text{соц}} < 1$, то аналізована податкова пільга соціально неефективна; якщо $E_{\text{соц}} = 1$ – пільга соціально нейтральна; якщо $E_{\text{соц}} > 1$ – пільга соціально ефективна.

Бюджетна ефективність податкової пільги становить собою співвідношення сум фіскаль-

ного, економічного і соціального ефектів від надання пільги до податкових витрат періоду t . Своєю чергою, бюджетний ефект є інтегральною величиною, що поєднує в собі раніше розглянуті види ефектів і відображає приріст податкових надходжень держави, прибутку (виручки) підприємств та соціальних показників. Розраховується бюджетна ефективність як:

$$E_{\text{бюдж}} = \frac{BE}{\sum_{i=1}^t PV_i} = \frac{FE + EE + CE}{\sum_{i=1}^t PV_i}, \quad (4)$$

де $E_{\text{бюдж}}$ – бюджетна ефективність податкової пільги за період t , грн./грн.;

BE – бюджетний ефект податкової пільги за період t , грн.

Якщо отримане за результатами розрахунків значення $E_{\text{бюдж}} < 1$, податкова пільга виявилася неефективною; якщо $E_{\text{бюдж}} = 1$ – пільга нейтральна; а якщо $E_{\text{бюдж}} > 1$ – маємо ефективну пільгу, бюджетний ефект від застосування якої перевищує податкові витрати.

Разом із тим при інтерпретації результатів математичних обчислень слід урахувувати початкове призначення пільги, адже бюджетний ефект (будучи математичною сумою фіскального, економічного і соціального ефектів) зменшується, якщо хоча б один із трьох ефектів, що його формують, є від'ємним. І при позитивних бюджетному ефекті та бюджетній ефективності цілком може виявитися, що пільга неефективна, наприклад, із фіскальної або соціальної точки зору [12, с. 225–226].

Оскільки податкові пільги на початкових етапах свого застосування зумовлюють, як правило, скорочення податкових надходжень до бюджету, а в окремих випадках – і фінансових результатів суб'єктів господарювання, важливим є визначення періоду окупності пільги. Період окупності необхідно розглядати як проміжок часу, починаючи з якого втрати бюджету або платників податків, обумовлені впровадженням податкової пільги, покриваються сумарними доходами відповідного суб'єкту податкових відносин, отриманими в результаті її застосування. Визначення періоду окупності пільги здійснюється шляхом розрахунку накопиченої суми ефекту (фіскального або економічного відповідно), починаючи з моменту впровадження податкової пільги. Момент часу (рік, квартал, місяць), в якому вона перевищить 0, і буде моментом окупності пільги для держави або платників, а проміжок часу, починаючи з моменту впровадження пільги до моменту окупності, – періодом її окупності:

$$\sum_{i=1}^t E_i > 0 \Rightarrow T_{\text{окупн}} = t, \quad (5)$$

де $T_{\text{окупн}}$ – період окупності податкової пільги, рік (квартал, місяць);

$\sum_{i=1}^t E_i$ – накопичена сума ефекту (фіскального або економічного) від застосування податкової

пільги починаючи з моменту її впровадження до моменту часу t , грн.

Окрім розрахунку показників ефективності, необхідно оцінювати ризики погіршення ефективності податкових пільг, що є особливо актуальним в умовах нестійкої економічної ситуації та нестабільності податкового законодавства. Оцінка ризиків передусім передбачає встановлення джерел їх виникнення, тобто визначення факторів ефективності податкових пільг, а саме умов та явищ, які можуть знизити або посилити ефективність податкового регулювання. З'ясування факторів ризиків здійснюється за допомогою таких методів, як метод аналогій, методи експертного оцінювання, «дерево рішень», рейтингова оцінка, аналіз ймовірностей тощо, які умовно об'єднуються в групі методів якісної оцінки ризиків. Числовий вимір впливу факторів ризику на ефективність податкової пільги здійснюється за допомогою методів кількісного аналізу (статистичний метод, аналіз чутливості, розрахунок критичних точок, сценарний підхід та імітаційне моделювання) (рис. 2).

Будучи потужними економічними стимулами і вигодами, податкові пільги можуть призвести і до невдач у досягненні запланованих при їх упровадженні цілей. Це відбувається внаслідок перекриття очікуваних ефектів від їх упровадження накладками податкових пільг, тобто негативними наслідками пільгового оподаткування, зумовленими недостатньо раціональним механізмом податкової пільги, податкової політики і державного регулювання.

Узагальнену класифікацію накладів податкових пільг здійснено Д. Соколовським [22], який пропонує виділяти:

- наклад, пов'язаний з утратою доходів. Утрата доходів відбувається, по-перше, у випадку надання пільг щодо проектів, які були б реалізовані і при базовому режимі оподаткування (має місце надлишкова податкова пільга, впровадження якої зумовило упущений дохід); по-друге, при помилковому користуванні податковими пільгами або переміщенні внаслідок пільгового оподаткування доходу від оподатковуваних суб'єктів господарювання до тих, що користуються сприятливим податковим режимом; по-третє, через вимивання дохідної бази, зумовленого платниками, що використовують пільги задля ухилення від оподаткування тощо;

- наклад правозастосування та дотримання законодавства у двох варіантах: для інвесторів і для адмініструючих та контролюючих органів. Зазначені наклади пов'язані: по-перше, з необхідністю адміністрування податкових пільг податковими органами, постійного контролю з боку податкових органів щодо дотримання пільговиками податкового законодавства та недопущення зловживань; по-друге, з необхідністю пільговиків дотримуватися умов надання пільги та вимог податкового законодавства;

- наклад, пов'язаний із лобюванням, корупцією та відсутністю відкритості. Надання податкових пільг, зумовлене лобюванням інтересів бізнесових структур, призводить до економічно невиправданого поширення пільг, що зменшує податковий тиск у всій економічній системі без привнесення будь-якої економічної користі. Своєю чергою, непрозорість системи пільгового оподаткування призводить до посилення корупції в системі державного регулювання (тобто обумовлює зростання корупційного накладу);

- наклад розміщення ресурсів, спричинений викривленнями в економіці внаслідок запровадження неефективного пільгового режиму інвестування (одні види діяльності отримують надлишок інвестицій, а інші – їх не дораховують) [22, с. 154–158; 16, с. 185].

Для кількісної оцінки різних видів накладів доцільно використовувати економіко-математичні методи, зокрема ймовірнісний аналіз та

моделювання. На основі моделювання доцільно здійснювати не лише оцінку накладів податкових пільг, але й визначати очікувані показники ефективності та величину ризиків пільгового оподаткування. При цьому зарубіжними авторами широко використовуються методи економетричного прогнозування [26; 28; 29; 32], однак вони придатні для використання щодо систем зі сталими та стійкими тенденціями розвитку. Для прогнозування наслідків запровадження податкових пільг в Україні більш придатним виявляється метод імітаційного моделювання, який є потужним засобом дослідження складних систем, управління якими здійснюється в умовах невизначеності.

Висновки. Відсутність системного підходу до оцінювання ефективності податкових пільг в Україні суттєво зменшує регулюючий потенціал цього загальноновизнаного інструменту державного регулювання соціально-економічних про-



Рис. 2. Методи оцінювання ризиків ефективності податкових пільг

Джерело: побудовано автором за даними [1, с. 124–132; 3, с. 135–142, 158–171, 180–181; 5, с. 174–175; 7, с. 184–185; 10, с. 135–141; 23, с. 137–138, 174]

цесів. Для посилення результативності заходів податкового регулювання обґрунтовано підхід до комплексної оцінки ефективності податкових пільг, що включає три складові: обчислення показників ефективності податкових пільг (фіскального, економічного, соціального й бюджетного ефектів та ефективності, а також періоду окупності податкової пільги); визначення та оцінка ризиків ефективності податкових пільг (що повинно здійснюватися із застосуванням методів якісної та кількісної оцінки ризиків); визначення можливих наслідків податкових пільг, тобто негативних наслідків пільгового оподаткування, зумовлених недостатньо раціональним механізмом: податкової пільги, податкової політики і державної регулювання. Це дасть змогу найбільш повно оцінити наслідки пільгового оподаткування, а тому прийняти найбільш вмотивоване рішення щодо напрямів подальшого податкового регулювання відповідних соціально-економічних процесів.

Подальші наукові дослідження з цієї проблеми лежать у площині розробки та обґрунтування методики оцінювання витрат податкового адміністрування та податкового узгодження, що враховуються при обчисленні показників ефективності податкових пільг, а також підходу до оцінювання наслідків пільгового оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бланк І.А. Управление финансовыми рисками / І.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
- Варналий З. С. Оценка эффективности политики налогообложения прибыли предприятий в Украине / З.С. Варналий, Д.Н. Серебрянский // Белорусский экономический журнал. – 2010. – № 1. – С. 95–106.
- Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
- Десятнюк О.М. Концептуальні основи теорії ризиків у сфері оподаткування / О.М. Десятнюк // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 107–115.
- Доценко О.І. Методичні основи оцінки ризиків підприємницької діяльності як складової частини системи управління економічною безпекою підприємства / О.І. Доценко // Вісник Дніпропетровського національного університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5. – С. 171–177.
- Іванов Ю.Б. Податки і раціональне споживання енергоресурсів: реалії та перспективи : [монографія] / Ю.Б. Іванов, О.С. Віннікова – Х. : ХНЕУ, 2014. – 256 с.
- Канюк В.М. Вибір методів аналізу ризиків для оцінювання податкових ризиків суб'єктів підприємництва / В.М. Канюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 12. – Ч. 1. – С. 182–186.
- Киреенко А.П. Издержки налогового администрирования в российской налоговой системе, их измерение и оценка / А.П. Киреенко // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. – № 4(84). – С. 34–38.
- Киреенко А.П. Оценка издержек налогового администрирования в Российской Федерации / А.П. Киреенко // Известия ИГЭА. – 2004. – № 1. – С. 28–33.
- Лук'янова В.В. Математичне забезпечення діагностики об'єкта господарської діяльності з урахуванням ризику (на прикладі оцінки мезоризиків) / В.В. Лук'янова // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 2. – С. 129–144.
- Майбуров І.А. Проблема идентификации и оценки налоговых расходов: методологический подход к решению / І.А. Майбуров // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 187–193.
- Майбуров І. Методологический подход к определению налоговых расходов и эффективности налоговых льгот / І. Майбуров // Экономик аналоговых реформ : [монография] ; под ред. І.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К. : Алерта, 2013. – С. 212–227.
- Малинина Т. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина. – М. : Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара, 2010. – 212 с.
- Назаренко Г.В. Методичні підходи до оцінки результативності податкового регулювання соціальних процесів / Г.В. Назаренко // Соціальні аспекти податкової політики : [монографія] ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю.Б. Іванова. – Х. : ХНЕУ, 2011. – С. 194–205.
- Назаренко Г.В. Державна підтримка виробництва і споживання соціально значимої продукції засобами податкової політики : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Г.В. Назаренко. – Харків, 2012. – 264 с.
- Налоговые льготы. Теория и практика применения : [монография] / І.А. Майбуров [и др.] ; под ред. І.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 487 с.
- Орлова Е.Н. Налоговые льготы в Российской Федерации: практика применения и методика оценки эффективности / Е.Н. Орлова // Наукові праці НДФІ. – 2013. – Вип. 2. С. 3–9.
- Пансков В.Г. Налоговые льготы: целесообразность и эффективность / В.Г. Пансков // Финансы. – 2012. – № 10. – С. 34–36.
- Пинская М.Р. Оценка эффективности налоговых льгот: анализ имеющихся подходов / М.Р. Пинская // Налоговая политика и практика. – 2014. – № 8(140). – С. 24–28.
- Серебрянский Д.М. Эффективность пільг з ПДВ і податку на прибуток підприємств в Україні / Д.М. Серебрянский, В.В. Жовнер // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1(19). – С. 42–47.
- Соколовська А.М. Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 42–53.
- Соколовський Д. Моделювання впровадження податкових пільг: проблема накладу / Д. Соколовський // Научные труды ДОНТУ. Серия: экономическая. – 2014. – № 3. – С. 152–160.
- Ткаченко А.М. Методи оцінки підприємницького ризику / А.М. Ткаченко, І.С. Якось // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 3. – С. 136–139.
- Швабій К.І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні / К.І. Швабій // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 27–44.
- Altshuler R. Reconsidering tax expenditure estimation / R. Altshuler, R. Dietz // National Tax Journal. – 2011. – № 64 (2, Part 2). – P. 459–490.
- Czarnitzki D. Evaluating the Impact of R&D Tax Credits on Innovation: A Microeconomic Study on Canadian Firms / Czarnitzki D., Hanel P., Rosa J. M. [Electronic resource]. – Accessed mode : <http://gredi.recherche.usherbrooke.ca/wpapers/GREDI-0501.pdf>.
- Fleming J.C. Reinvigorating Tax Expenditure Analysis and its

- International Dimension / J. Clifton Fleming Jr., Robert J. Peroni // *Virginia Tax Review*. – 2008. – № 27. – P. 437–562.
28. Lokshin B. Measuring the Effectiveness of R&D tax credits in the Netherlands / Lokshin B, Mohnen P. // *UNI-MERIT working-paper*. – 2007. – № 25. – P. 1–38.
29. Parsons M. An Evaluation of the Federal Tax Credit for Scientific Research and Experimental Development / Parsons M., Phillips N. // *Department of Finance, Working Paper*. – 2007. – № 8. – P. 1–83.
30. Surrey S. *Tax Expenditures* / Surrey S., McDaniel P. – Boston : Harvard University Press, 1985. – 368 p.
31. Swift Z. Managing the Effects of Tax Expenditures on National Budgets / Z. Swift [Electronic resource]. – Accessed mode : <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-3927>.
32. Van Pottelsberghe B. Evaluation of current fiscal incentives for business R&D in Belgium / Van Pottelsberghe B., Nysten S., Megally E. // *SSTC and CEB Working Paper, Solvay Business-School, ULB*. – 2003. – P. 1–62.

УДК 658.8 072

Натрус К.С.
*аспірант кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Хамініч С.Ю.
*доктор економічних наук, професор,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара*

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ

PECULIARITIES OF THE USE OF THE MARKETING TOOL THROUGH STRATEGIC MANAGEMENT OF THE SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості використання маркетингових інструментів при стратегічному управлінні галуззю. Визначено етапи, яких потрібно дотримуватися при реалізації стратегічного маркетингу для галузі національного господарства. Запропоновано заходи для розвитку галузі в сучасних умовах.

Ключові слова: управління галуззю, маркетингові інструменти, стратегічний маркетинг, етапи стратегічного маркетингу, стратегічне управління, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности использования маркетинговых инструментов при стратегическом управлении отраслью. Определены этапы, которые должны соблюдаться при реализации стратегического маркетинга для отрасли национального хозяйства. Предложены мероприятия, которых нужно придерживаться для развития отрасли в современных условиях.

Ключевые слова: управление отраслью, маркетинговые инструменты, стратегический маркетинг, этапы стратегического маркетинга, стратегическое управление, стратегия.

ANNOTATION

The article describes the features of the use of marketing tools in the strategic management of the industry. The stages that must be followed in the implementation of strategic marketing for the industry of the national economy. The measures, which should be followed for the development of the industry in modern conditions.

Keywords: branch management, marketing tools, strategic marketing, stages of strategic marketing, strategic management, strategy.

Постановка проблеми. Вхідження України в глобалізаційний економічний процес вимагає нового осмислення на засадах стратегічного управління розвитку галузей національного господарства. Із посиленням конкуренції тільки орієнтація підприємства на попит забезпечує конкурентні переваги в процесі взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і реалізації товару споживачеві, тому при управлінні галузями національного господарства необхідно використовувати стратегічний маркетинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії маркетингу і практики його застосування в управлінні підприємством відображені в роботах таких авторів, як А. Чандлер [8], К. Ендрюс [9], І. Ансофф [1], Ф. Котлер, Р.А. Фатхутдінов та ін. Із українських учених слід відзначити В.А. Василенко [2], Т.І. Ткаченко [2], М.В. Володькіна [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці характеризують зміст стратегічного управління, виявляють тенденції та причини спаду виробництва, але висловлені пропозиції лише деякою мірою розкривають маркетингові технології, недостатньо докладно розглядається застосування стратегічного маркетингу як ефективного інструменту в управлінні галузями національного господарства, тому проблематика є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема стратегічного розвитку стала формуватися ще на початку ХХ ст. Спочатку поняття «стратегія» використовувалося в поєднанні з терміном «управління» для характеристики процесу прогнозування змін у навколишньому середовищі підприємства.

Засновниками стратегічного управління вважають А. Чандлера, К. Ендрюса та І. Ансоффа.

А. Чандлер трактує стратегію як визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства та затвердження курсу дій, розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [8].

К. Ендрюс, визначаючи стратегію, робить акцент на роль керівників вищої ланки в забезпеченні досягнення цілей. Він пропонує сегментувати ділову активність підприємства і ставить такі питання: «Якими напрямками господарської діяльності ми займаємося, але не повинні?», «Якими напрямками господарської діяльності ми не займаємося, але повинні?». Відповіді на ці питання, на думку К. Ендрюса, характеризують сутність процесу формування стратегії [9].

Більш абстрактне визначення поняттю «стратегія» дає І. Ансофф, визначаючи її як набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [1, с. 31].

В.А. Василенко і Т.І. Ткаченко під поняттям стратегії мають на увазі таку відповідність ресурсів і навичок, з одного боку, і можливостей і ризику, притаманних зовнішньому середовищу – з іншого, які існують сьогодні і в майбутньому, при яких організація прагне досягти генеральної мети [2].

М.В. Володькіна бачить стратегію як взаємопов'язаний перспективний план дій, що розробляється фірмою для досягнення довгострокових цілей з урахуванням власного потенціалу, а також екзогенних факторів і обмежень [6].

Зараз, коли конкуренція загострюється майже у всіх галузях національного господарства, розробка стратегії майже не можлива без застосування маркетингу. Маркетингова стратегія виступає інструментом стратегічного управління. Це складова частина всього стратегічного управління, план його ділової активності. Деякі вчені маркетингову стратегію трактують як комплекс взаємопов'язаних заходів, у результаті проведення яких підприємство планує вирішити поставлені завдання [5, с. 41, 72, 129]. Відповідно до сучасного економічного словника, маркетингова стратегія – це маркетингові заходи компанії зі сталого просування своїх товарів на ринок, у тому числі визначення цілей, аналіз, планування маркетингових заходів, моніторинг [4, с. 384].

Стратегічне маркетингове управління на даний момент є основою підходу до управління бізнесом у сучасних умовах. Узагальнюючи категорії «стратегія», «управління» та «маркетингова стратегія», правомірно стверджувати, що стратегічне управління є поетапним планом дій усіх складових економічної системи по досягненню поставлених цілей; застосовуючи маркетинг, що пронизує всі процеси стратегічного управління, вітчизняні підприємства зможуть орієнтуватися на потреби споживачів і тим самим забезпечать більш ефективну роботу системи галузей національного господарства.

Ефективність управління окремими галузями національного господарства залежить від дієвості механізмів державного і ринкового регулювання. Метою державного регулювання є максимізація добробуту та підвищення якості життя суспільства. Однак досягнення цієї мети неможливо без наявності постійного джерела

доходу. А збільшення самого доходу є метою вже ринкового регулювання. Тобто спочатку повинно виникати ринкове регулювання, а на підставі отриманого на ринку доходу держава зможе гарантувати і зростання добробуту суспільства. Відмінності категорій «державне регулювання» і «ринкове регулювання» представлено в табл. 1.

Ефективне функціонування і розвиток галузі може бути досягнуто лише шляхом поєднання обох механізмів управління. Наявність недоліків в одній сфері регулювання компенсується перевагами в іншій.

При розробці стратегії розвитку будь-якої галузі національного господарства не можна не брати до уваги фактори зовнішнього середовища. В обставинах, що склалися в сучасній економіці, можна розробити низку взаємопов'язаних заходів стратегічного розвитку галузі, дотримання яких приведе до досягнення поставленої мети (рис. 1)

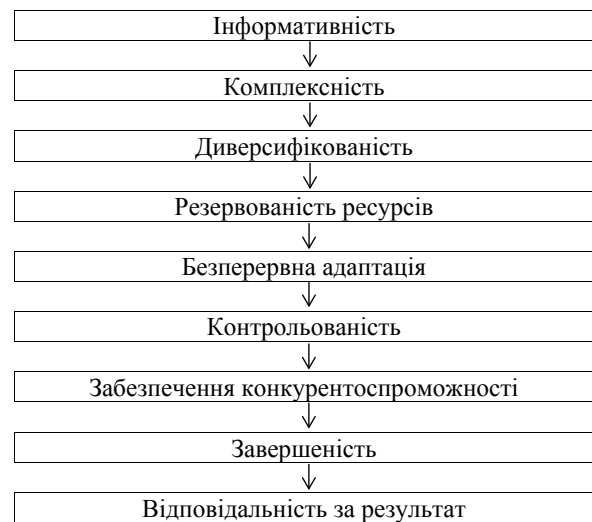


Рис. 1. Умови успішного стратегічного розвитку галузі в сучасних умовах [3]

Таблиця 1

Порівняльна характеристика понять державного та ринкового регулювання

Критерії	Державне регулювання	Ринкове регулювання	Управління галуззю на основі маркетингу
Мета	Максимізація добробуту суспільства	Максимізація доходу	Задоволення потреб
Суб'єкт	Державні органи	Учасники ринку	Підприємства
Правова база	Затвердження законів і контроль їх виконання державними органами	Виконання прийнятих законів учасниками ринку	Реалізація державних програм розвитку галузі
Наявність влади	Присутня	Відсутня	Присутня
Об'єкт	Економічні об'єкти, процеси, люди, які беруть у них участь	Суспільне виробництво	Суспільне виробництво
Сфери застосування	Усі сфери суспільного й економічного життя держави незалежно від рівня доходів у них	Сфери, які приносять кошти	Сфери, які приносять кошти
Структура	Чітка ієрархія державних органів управління	Розподіл секторів між учасниками ринку	Розподіл повноважень між підрозділами підприємств і органів управління

Складено автором за джерелом [10]

Передбачення майбутнього стану певної галузі буде необґрунтованим без наявності достовірної та повної інформації, тому інформативність є базовою основою в стратегічному розвитку. Пошук та інтерпретація необхідної інформації є запорукою того, що зроблений прогноз виправдається.

Забезпечивши інформативність, слід створити умови для дотримання комплексності, яка означає, що план стратегічного розвитку повинен враховувати і зачіпати всі аспекти і напрями розвитку. Для виконання умови комплексності слід гарантувати достатню диверсифікованість розвитку, особливо в умовах глобалізації, уникаючи зосередження коштів в одному напрямі.

Щоб уникнути зупинки в розвитку, необхідно дотримуватися резервування ресурсів, уникаючи, однак, зайвого накопичення шляхом застосування політики оптимального розміру запасу.

В умовах глобалізації зовнішнє середовище характеризується відсутністю будь-якої сталості, а тому приєднання умови безперервної адаптації буде запорукою забезпечення сталого розвитку системи.

Забезпечивши адаптивність галузі до зовнішніх чинників, необхідно гарантувати контрольованість усіх процесів, що відбуваються як усередині системи, так і поза нею, для отримання можливості впливу на ситуацію, що склалася, з метою її коригування. Виконання всіх попередніх умов сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності системи в довгостроковій перспективі.

Умова завершеності передбачає досягнення конкретної мети розвитку, вирішення всіх поставлених завдань і визначення ступеню виправдання початкового прогнозу. І, нарешті, умова відповідальності за результати вимагає наявності конкретної особи, яка несе відповідальність за досягнення поставлених цілей. Розпливчата відповідальність може призвести до невиконання запланованих показників, до зміни загального напрямку розвитку або до його повного припинення.

Отже, дотримуючись зазначених умов стратегічного розвитку галузі, можна забезпечити поетапне становлення галузі за заздалегідь запланованою програмою.

Однією з основних функцій стратегічного управління є маркетинг, який розуміється як динамічна інформаційно-аналітична організаційна система, у завдання якої входить вивчення потреб і попиту суб'єктів споживання, внутрішнього і зовнішнього середовища об'єкта господарювання, а також розробка і виробництво згідно з попиту та потребами, які повинні бути доставлені споживачеві в потрібний час і місце, у необхідній кількості та необхідної якості. Тільки орієнтація підприємства на попит забезпечує конкурентні переваги в процесі взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і реалізації товару споживачеві.

Загальна реалізація стратегічного маркетингу для галузі національного господарства представлена у вигляді системи послідовних етапів, порядок та зміст яких може і повинен коригуватися з урахуванням зміни впливу факторів зовнішнього середовища:

- формулювання місії підприємства;
- прогнозування попиту, аналіз зовнішнього середовища;
- дослідження діяльності конкурентів;
- виявлення існуючих потреб на ринку;
- аналіз внутрішніх можливостей підприємства;
- позиціонування товару на ринку;
- створення ієрархії цілей і завдань на перспективу;
- оцінка власних можливостей на конкретному сегменті ринку;
- розробка стратегічного плану розвитку підприємства;
- розробка і реалізація конкретних маркетингових стратегій;
- моніторинг ринкової ситуації;
- коригування політики управління з метою вдосконалення діяльності підприємства.

Здійснення реалізації концепції має починатися з вироблення місії підприємства. На даному етапі також слід її конкретизувати у визначених стратегічних і тактичних цілях, суть яких повинна бути донесена до керівників усіх структурних підрозділів підприємства для організації злагодженої і ефективної роботи.

Маючи чітке уявлення про основний напрям розвитку підприємства, слід перейти до другого етапу реалізації стратегії і провести прогнозування попиту споживачів і аналіз очікуваного зовнішнього середовища підприємства. Мета проведення аналізу полягає в оцінці динаміки змін, виявленні основної тенденції розвитку, виявленні ступеня впливу факторів на діяльність підприємства. Від точності та достовірності отриманих у ході аналізу результатів залежить реальність майбутнього загального стану зовнішнього середовища, ймовірність виявлення додаткових резервів і загроз для підприємства, а також оцінка рівня можливих ризиків.

Дослідження діяльності конкурентів виступає головним завданням третього етапу. Слід зазначити, що для підприємства найбільший інтерес представляють конкуренти, які мають значний успіх на даному ринку або сегменті ринку, період функціонування яких на ринку досить тривалий і т. д., тобто тих, оцінка сильних і слабких сторін яких може справити позитивний вплив на формування стратегії розвитку підприємства.

Основним завданням четвертого етапу є виявлення існуючих потреб на ринку. Відомо, що потреби за ступенем їх задоволення слід поділяти на задоволені, умовно задоволені та незадоволені. Останні два види й є предметом дослідження на даному етапі. Однак не можна

залишати без уваги той факт, що ступінь задоволеності потреб – категорія досить динамічна в силу мінливості переваг споживачів, тому основне завдання маркетингового підрозділу підприємства полягає в прогнозуванні зміни поведінки споживачів для того, щоб найбільш точно наблизити продукт, що випускається підприємством, з бажаним.

Аналіз внутрішніх можливостей підприємства (п'ятий етап) передбачає дослідження трудового, економічного, організаційного, науково-технічного, виробничого, підприємницького і фінансового потенціалу підприємства. На даному етапі необхідно також оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, що дасть змогу правильно розробити альтернативні сценарії розвитку, визначити найбільш оптимальний із них і буде сприяти ефективному просуванню підприємства на конкретному ринку.

Оцінивши внутрішні можливості, слід провести сегментування всього ринкового простору залежно від різних параметрів або від реакції на певні види маркетингової діяльності. Основною метою шостого етапу реалізації концепції стратегічного маркетингу є знаходження правильних критеріїв для сегментування і вибір з низки альтернативних сегментів найбільш оптимального. Успішна реалізація даного етапу дасть змогу раціонально розподілити ресурси підприємства і виявити ті об'єкти, на які буде спрямовано маркетингову діяльність підприємства.

Наступний етап реалізації стратегічного маркетингу присвячений позиціонуванню товару на ринку. Успішність сьомого етапу залежить від ефективності реалізації попередніх позицій. Позиціонування продукту повинно бути пов'язане з можливостями підприємства, з рівнем його розвитку і ступенем забезпеченості всіма видами ресурсів. Правильне позиціонування товару є запорукою подальшої успішної діяльності підприємства на ринку.

Оцінивши сукупні можливості підприємства на підставі оцінки його потенціалу, слід їх скоригувати з урахуванням конкретного сегмента ринку, на якому було вироблено позиціонування товару. При цьому шанси підприємства на успішну діяльність можуть, як зрости, беручи до уваги приховані резерви ринку, так і знизитися за умови високих вимог на ринку або високого ступеня конкуренції. У результаті проходження восьмого етапу реалізації концепції підприємство зможе виробити ефективну стратегію поведінки і розвитку на конкретному сегменті ринку.

Для здійснення руху підприємства до намічених показників необхідно розробити систему цілей і завдань, які повинні бути збудовані в певному ієрархічному порядку. Рішення задач на більш низькому рівні дасть змогу гарантувати досягнення головної мети підприємства. Це є основним завданням дев'ятого етапу реалізації концепції стратегічного маркетингу.

На десятому етапі слід розробити план діяльності підприємства, в якому необхідно розкрити склад пропонованого товару, оцінити витрати підприємства для його виробництва, визначити фінансове становище підприємства, зіставити наявні фінансові та матеріальні ресурси, оцінити потребу в капіталі, визначити виконавців, терміни і послідовність вирішення поставлених завдань, розглянути порядок взаємодії між різними структурними підрозділами підприємства.

Одинадцятий етап присвячений розробці та реалізації конкурентних маркетингових стратегій. До таких стратегій належать:

- товарна стратегія, яка полягає у визначенні такого асортименту і номенклатури товару, які дадуть змогу забезпечити необхідні умови для вироблення підприємством конкурентних переваг, збереження конкурентної переваги й ефективності діяльності підприємства;

- цінова стратегія, тобто політика встановлення ринкових цін на товар. Цінова стратегія, своєю чергою, може варіюватися залежно від положення підприємства на даному сегменті ринку. Розрізняють стратегію високих цін, яка використовується підприємством, що випускає новий товар; стратегію низьких цін для підприємств, які прагнуть проникнути в новий сегмент ринку; стратегію цін, диференційованих для різних груп споживачів із використанням системи дисконтів, пільг і надбавок; стратегію престижних цін, яка використовується підприємством – виробником високоякісних або елітарних товарів;

- збутова стратегія, спрямована на розробку основних каналів збуту продукту, а також організацію переміщення продукту в просторі і часі в умовах ринку. Слід зазначити, що збутова стратегія повинна розроблятися для кожного товару окремо, враховуючи його особливості і стан ринкової ситуації;

- комунікаційна стратегія, яка представляє собою систему певних інструментів, які найбільш ефективно впливають на цільову аудиторію, а також програму використання зазначених інструментів.

Моніторинг ринкової ситуації здійснюється на дванадцятому етапі реалізації концепції. Іншими словами, необхідно постійно здійснювати маркетинговий контроль, спрямований на комплексне вивчення маркетингового середовища підприємства, його завдань і стратегій для виявлення додаткових можливостей або загроз із метою вдосконалення маркетингової діяльності підприємства. Заключний, тринадцятий, етап реалізації концепції спрямований на вироблення коригувальних заходів, метою яких є вдосконалення політики управління для ефективності функціонування підприємства.

Послідовне здійснення зазначених етапів дасть змогу підприємству успішно реалізувати концепцію стратегічного маркетингу, що сприятиме більш точному прогнозуванню розвитку

ринкової ситуації й адаптуватися до мінливих умов для збереження власних ринкових позицій і підвищення ефективності всієї діяльності.

Висновки. Галузеве управління має ґрунтуватися на застосуванні взаємодоповнюючих механізмів державного і ринкового регулювання.

Одним з основних умов стратегічного управління галуззю є стратегічний маркетинг, який представляє собою концептуальну функцію маркетингу, що забезпечує задоволення попиту споживачів на довгострокову перспективу, на відміну від тактичного маркетингу, який вирішує проблеми задоволення поточного попиту споживачів.

Для успішного стратегічного розвитку галузі в сучасних умовах слід дотримуватися таких умов при стратегічному маркетинговому управлінні: інформативність, комплексність, диверсифікованість, резервованість ресурсів, неперервна адаптація, контрольованість, забезпечення конкурентоспроможності, завершеність, відповідальність за результат.

Визначено основні етапи та інструменти, яких слід дотримуватися при реалізації стратегічного маркетингу для галузі національного господарства, а саме: формулювання місії підприємства; прогнозування попиту, аналіз зовнішнього середовища; дослідження діяльності конкурентів; виявлення існуючих потреб на ринку; аналіз внутрішніх можливостей підприємства; позиціонування товару на ринку; створення ієрархії цілей і завдань на перспективу; оцінка власних можливостей на конкретному сегменті ринку; розробка стратегічного

плану розвитку підприємства; розробка і реалізація конкретних маркетингових стратегій; моніторинг ринкової ситуації; коригування політики управління з метою вдосконалення діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 358 с.
2. Василенко В.А., Ткаченко В.І. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.А. Василенко, В.І. Ткаченко. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Володькина М.В. Стратегический менеджмент : [учеб. пособ.] / М.В. Володькина. – Киев : Знання-Прес, 2002. – 149 с.
4. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
5. Уолкер-мл. О. Маркетинговая стратегия / О. Уолкер-мл. // Курс MBA. – М. : Вершина, 2006. – 496 с.
6. Хамінч С.Ю. Філософія маркетингу: інтеграція теорії та практики : [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. С.Ю. Хамінча. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2010. – 272 с.
7. Яценко О.М. Методологічні засади глобалізації, її фактори і детермінанти / О.М. Яценко // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 144–152.
8. Chandler Alfred D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press, 1962/1998.
9. Kenneth R. Andrews. The Concept of Corporate Strategy, rev. edn., copyright (c) by Richard D. Irwin, Inc., 1980 – P. 180.
10. Carson J. Self-Regulation in Securities Markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jsda.or.jp/en/newsroom/researches-studies/files/wbreporten.pdf>.

УДК 332.1

Пакуліна А.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки**Харківського національного університету будівництва та архітектури***Пакулін С.Л.***відділ соціоекологічних проблем сталого розвитку
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України***Тарасенко С.І.***студент
Харківського національного університету будівництва та архітектури*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРА УКРАЇНИ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL GROUNDS OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL COMPLEX IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION AND EUROPEAN INTEGRATION VECTOR OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретико-методологічних засад і розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності управління розвитком соціального комплексу України. Сформульовано та обґрунтовано теоретико-методологічні засади системного розвитку соціального комплексу держави. Запропоновано концептуальну модель регулювання розвитку соціального комплексу України, що визначає актуалізацію структуроутворювальних сервісних функцій мережі інститутів соціального комплексу на принципах поліцентризму, включеності, формування метрополітичного простору та забезпечення підвищення рівня життя.

Ключові слова: соціальний комплекс, глобалізація, управління, соціальна політика, соціальна сфера, ефективність, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию теоретико-методологических основ и разработке рекомендаций по повышению эффективности управления развитием социального комплекса Украины. Сформулированы и обоснованы теоретико-методологические основы системного развития социального комплекса страны. Предложена концептуальная модель регулирования развития социального комплекса Украины, акцентирующая структурообразующие сервисные функции сети институтов социального комплекса на принципы полицентризма, включенности, формирование метрополитического пространства и обеспечение повышения уровня жизни.

Ключевые слова: социальный комплекс, глобализация, управление, социальная политика, социальная сфера, эффективность, устойчивое развитие.

ANNOTATION

This article provides theoretical and methodological grounds and works out recommendations on management efficiency increase in developing the social complex of Ukraine. Theoretical and methodological grounds on the system development of the social complex of the country have been laid down. There has been developed a conceptual model of regulating the development of the social complex of Ukraine which highlights structure forming service pattern based on the principles of polycentrism, inclusiveness, metro political space and raising living standards.

Keywords: social complex, globalization, management, social policy, social sphere, efficiency, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи прак-

тичними завданнями. Ефективний сталий розвиток соціального комплексу є стратегічним пріоритетом України в умовах глобалізації та євроінтеграційного вектора [1, с. 73]. Забезпечення соціально-економічного розвитку сучасної України потребує розробки такої концепції наукового управління соціальними процесами, яка найбільшою мірою відповідала б сучасним реаліям і завданням громадського розвитку, враховувала ключові світові тренди та зміни інституційних умов. Найважливішою частиною такої концепції має стати наукове обґрунтування першорядних напрямів і засобів досягнення головної мети економічних реформ – задоволення потреб людини й забезпечення її гідної життєдіяльності. На шляху досягнення цієї мети важливо вирішити завдання управління розвитком соціального комплексу на всіх рівнях [2, с. 6]. Розвиток громадянського суспільства ще більше посилює роль соціального комплексу в громадському прогресі. Особливе значення надається питанням, вирішення яких якнайбільше сприяє поліпшенню якісних умов життя і діяльності українців. Пріоритетна роль соціального комплексу визначається тим, що він сприяє відтворенню головної продуктивної сили суспільства – людини, її духовному й фізичному розвитку. Тому тема нашого дослідження є актуальною.

Розглянута у статті гостра наукова проблема розробки теоретико-методологічних засад ефективного розвитку соціального комплексу України в умовах глобалізації і євроінтеграційного вектора пов'язана з важливими науковими та практичними завданнями реформування й модернізації української економіки, її інтеграції у світове господарство, зміни підходу до вибору нових чинників сталого розвитку та створення умов для їх використання. Ми вважа-

емо, що доцільно враховувати не лише фактори зростання економіки, але й умови, механізми та інструменти, за допомогою яких їх можна комбінувати та найефективніше використовувати, тобто економічний потенціал, що забезпечуватиме їх у довгостроковому періоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми соціального розвитку суспільства досліджували зарубіжні вчені, серед яких – Дж. Б'юкенен, Л. Ерхард, А. Мюллер-Армак, В. Ойкен, М. Фрідман. Проблеми управління соціальним розвитком активно досліджували провідні українські науковці, серед яких: І.В. Бережна, В.М. Геєць [3], Б.М. Данилишин, О.О. Євсєєва [1; 4], Т.М. Качала, В.І. Куценко [5], Е.М. Лібанова [6] та ін. Однак аналіз наявних досліджень свідчить про необхідність обґрунтування теоретико-методологічних засад ефективного розвитку соціального комплексу, системного бачення концептуальної моделі управління його розвитком з урахуванням глобалізаційних процесів та інтеграції України до європейських структур.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Ефективне управління розвитком соціального комплексу є важливим складником формування соціальної держави. Проте вітчизняна наука приділяє недостатньо уваги виявленню тенденцій розвитку соціального комплексу в єдиній концепції соціально-домінантного територіального розвитку, потребують поглибленого опрацювання питання визначення пріоритетів такого розвитку, конкретних заходів щодо стабілізації та комплексного поліпшення ситуації в соціальній інфраструктурі. Саме цим обумовлюються актуальність і вибір теми дослідження, його наукова і прикладна значущість.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних засад ефективного розвитку соціального комплексу в умовах глобалізації і євроінтеграційного вектора України, формування концептуальної моделі регулювання його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Узагальнення існуючих світових підходів дозволило нам деталізувати концепцію соціально-домінантного розвитку. Під соціально-домінантним територіальним розвитком нами розуміється сукупність соціальних, економічних, політичних, духовних еволюційних процесів, що розгортаються в суспільстві, головною домінантою яких є пріоритетність вирішення соціальних завдань, досягнення передусім соціальних цілей розвитку. Соціально-домінантний територіальний розвиток характеризується істотним впливом процесів глобалізації економіки і вирівнюванням соціальних нормативів. Він становить основу концепції проведеного нами дослідження.

Концепція стійкого соціально-домінантного територіального розвитку (ССДТР) передбачає націленість діяльності як індивіда, так і всіх соціальних інститутів суспільства, насамперед держави, на такі зміни в суспільстві, які розглядаються як розвиток [4, с. 37]. І хоча економіка, як і раніше, залишається основою реалізації соціальних рішень, роль соціальної політики у вирішенні проблем економічного зростання постійно збільшується. Переважання в більшості розвинених країн соціально орієнтованої змішаної економіки дозволяло декларувати як цілі суспільного розвитку високий рівень соціальної захищеності громадян, ідеї «держави добробуту для всіх».

У методичному відношенні механізм стратегічного розвитку конкретної складової соціального комплексу (система освіти й охорони здоров'я, сфера культури, ЖКГ, транспортне обслуговування населення, торгівля й ресторанне господарство, туризм і рекреаційна діяльність) сформований у вигляді системи заходів різної спрямованості (соціально-економічної, фінансово-інвестиційної, структурно-організаційної, нормативно-правової, науково-інноваційної, навчально-методичної, маркетингової), методів, способів і стратегії планування, що узгоджені між собою для досягнення необхідних стратегічних орієнтирів результативності установ, організацій і підприємств соціальної сфери території.

Теоретико-методологічні засади ефективного розвитку соціального комплексу дозволяють визначити напрями вдосконалення форм і механізмів концентрації, розподілу та використання ресурсів у процесі підвищення ефективності функціонування соціального комплексу, подолання відомчої відокремленості у вирішенні його найбільш нагальних проблем в умовах реформування суспільно-політичної системи і господарського комплексу, а також пов'язаної з цим соціально-економічної нестабільності. Цьому сприяє програмно-цільовий підхід, що реалізується у формі розробки цільових регіональних та галузевих програм розвитку соціального комплексу. Розв'язання за їх допомогою соціально-економічних проблем, що особливо гостро суперечать законодавчим гарантіям умов життєдіяльності, помітно підвищує ефективність державного регулювання територіального розвитку та підтримки окремих регіонів, галузей і верств населення. Згідно зі світовою та вітчизняною практикою господарської діяльності, пріоритетно-результативне витрачання фінансових коштів в умовах їх дефіциту є принциповою методологічною основою ефективної бюджетної політики; відтак програмний спосіб фінансування використовують передусім при розподілі коштів бюджетів і фондів, інтеграції державних, колективних та індивідуальних інтересів, відносин і зусиль, спрямованих на подолання певних труднощів у функціонуванні та життєдіяльності конкретних видів економічної діяльності та територій.

Згідно із Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», програми економічного і соціального розвитку – державні цільові програми економічного, соціального розвитку; програми економічного, соціального розвитку областей, районів, міст. Прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку – документи, що відповідають вимогам законодавства України щодо документів і відображають прогнози та програми економічного й соціального розвитку [7, с. 176]. Інформаційною основою розробки пропозицій програми є прогноз, який орієнтує в процесах, що відбуваються, виконує функції передбачення ключових проблем і суперечностей та можливих шляхів їх вирішення. Програмні розробки, спираючись на прогноз, мають містити обґрунтування вибору найбільш перспективних напрямів розвитку явищ, визначати очікувані результати впровадження, а також умови досягнення результатів, відображати теоретико-методологічні та методичні розробки і прогнози фахівців, що досліджують соціальний комплекс.

Характеристика очікуваного результату цільової державної програми та витрат на його досягнення, а також їх співвідношення, тобто оцінка ефективності програми, передбачає, з одного боку, виявлення міри виправданості витрат, а з іншого – адекватності програмних заходів, що реалізуються, очікуваним результатам. Розрізняють такі аспекти ефективності програми: пряму економічну ефективність або вигідність вирішення поставлених завдань на основі реалізації включених до програми заходів; ефективність запропонованих у програмі спеціальних механізмів (управлінських впливів, стимулів, пільг); ефективність або економію витрат у разі впровадження програми порівняно з періодом, коли вона не виконувалася.

Для оцінки інвестиційної ефективності програмних розробок у соціальному комплексі можна застосувати показники комерційної, бюджетної, загальноекономічної і техніко-економічної ефективності. Перші два з них ураховують фінансові наслідки реалізації програми для її безпосередніх виконавців та учасників, у тому числі бюджетів різних рівнів (державного, регіональних, місцевих). Загальноекономічна ефективність визначає витрати і результати, що виходять за межі прямих фінансових інтересів виконавців та учасників, передбачаючи вартісний вимір ефекту, отриманого господарським комплексом регіону і країни в цілому; техніко-економічна ефективність оцінює результативність інвестицій в основний капітал та інших капітальних вкладень.

Відтак ефективна реалізація державної програми соціального спрямування передбачає одночасний контроль усієї сукупності її цільових, ресурсних і часових характеристик програмної розробки, тоді як, досліджуючи міру

соціальної ефективності очікуваних результатів програми, слід кількісно та якісно оцінити її позитивні впливи на соціальну, демографічну й екологічну ситуацію та в підсумку – на економічний розвиток конкретного регіону.

Використовують такі критерії оцінки якості розробки та ефективності програми, що відображають можливість і результативність виконання комплексу її заходів у світлі досягнення кінцевої мети: новизна і перспективність результату з фундаментальної і прикладної точок зору; його соціальний, економічний та внутрішньогалузевий ефект; науково-технічний рівень результату; вартість і трудомісткість результату, імовірність його отримання в певний час.

З огляду на це до основних методологічних принципів розробки ефективних державних цільових програм соціального розвитку належать:

- точність виділення об'єкта програми, комплексності висвітлення проблем прогнозованої розробки в єдиній системі соціально-економічного та екологічного розвитку регіону або галузі, створення комплексу показників з урахуванням прямих, зворотних, безпосередніх та опосередкованих взаємозв'язків між ними. Однією з головних причин малорезультативної реалізації цільової програми є нечіткість виділення конкретного об'єкта програми – правильно виділений об'єкт має бути адекватним поставленій меті програми, що забезпечує можливість зміни об'єкта при її досягненні. Вибір проблем для програмної розробки повинен витікати із:

- особливої їх значущості для здійснення структурних змін та підвищення ефективності розвитку конкретних видів економічної діяльності та регіонів;

- можливостей вирішення проблем у порівняно стислі терміни, а також достатньо швидкої концентрації необхідних ресурсів;

- формулювання переліку завдань і заходів, що відображають специфіку та сприяють розв'язанню проблеми;

- визначення пріоритетності завдань і заходів. На жаль, в умовах соціально-економічної нестабільності вагомою підставою для розробки програм стає зацікавленість органів регіональної та місцевої влади, окремих міністерств та відомств в отриманні фінансування для незабезпеченої ресурсами поточної діяльності об'єктів соціального призначення;

- достатність обсягів фінансування для певної результативності програмних розробок, що вимагає порівняння потреб та можливостей галузей, регіонів, господарського комплексу держави в цілому. Постійне недофінансування затверджених програм є суттєвим недоліком механізму їх реалізації, що істотно знижує ефективність виконання і перетворює програму на декларативний набір заходів соціально-економічного і фінансового характеру. На практиці ця проблема охоплює такі моменти: щорічне скоро-

чення обсягів фінансування програм; їх недофінансування впродовж бюджетного року; відсутність державної статистичної звітності щодо перебігу та результатів виконання програм;

- взаємоузгодженість структури інвестування та переліку заходів програмної розробки;

- альтернативність варіантів вирішення програмних завдань при різних гіпотезах розвитку видів економічної діяльності та регіонів і, відповідно, фінансового забезпечення програми. З метою підвищення ефективності виконання програмна розробка має містити альтернативні варіанти витрачання коштів залежно від можливих обсягів їх недоотримання. Необхідність розробки альтернативних варіантів обумовлюється також інфляцією, неритмічністю фінансування, обмеженістю масштабів непередбаченого завчасно перерозподілу фінансів у межах програми (у зв'язку з високою залежністю між різними джерелами фінансування нестача надходжень одного з джерел здатна зірвати виконання заходу в цілому). В альтернативних варіантах варто визначити зміни структури та набору заходів, їх пріоритетності, кількісних параметрів і термінів реалізації в разі недофінансування; в певних випадках необхідно вдаватися до пропорційного скорочення всіх витрат. Поряд зі змінними кожний альтернативний варіант повинен містити перелік фіксованих заходів і витрат, невиконання яких не позбавляє змісту основні цілі програмної розробки;

- оптимальність програми, тобто відображення співвідношення наявних потреб та очікуваного в результаті її реалізації розвитку видів економічної діяльності соціального комплексу в окремих регіонах. Отже, ознаками оптимальності програми є кількісна і якісна відповідність запроєктованих (фінансових, матеріальних, трудових) ресурсів до очікуваних результатів діяльності закладів соціального призначення; обов'язкова оцінка соціально-економічної ефективності реалізації програмних заходів; прогноз наслідків їх невиконання (обсягів та динаміки можливих збитків і компенсаційних видатків бюджету). Крім того, оцінка оптимальності має також включати характеристику організаційно-управлінських механізмів виконання та контролю за перебігом виконання програми;

- сумісність моделей та методів, використовуваних під час розроблення програми, на засадах їх придатності для зведення в єдину систему інвестиційних і результативних показників цієї розробки;

- установлення відповідальності на різних рівнях виконання програми за ефективне використання її ресурсів та своєчасне виконання заходів;

- узгодженість програми із завданнями та заходами решти програм аналогічного спрямування, у тому числі експертиза відсутності дублювання взаємодоповнювальних програм з метою підвищення економічної ефективності й соціальної результативності їх впровадження.

Науково обґрунтована методика оцінки рівня розвитку соціального комплексу регіону повинна враховувати його складність як підсистеми суспільного відтворення, що становить сукупність об'єктів і видів економічної діяльності з однаковим функціональним призначенням, яким властива багатомірність характеристик.

Поряд із соціальними нормативами та орієнтирами порівняно новим напрямом досліджень світової економічної науки є обґрунтування теоретико-методологічних засад і методик формування та впровадження систем соціальних індикаторів, під якими розуміють певні граничні показники розвитку соціального комплексу в його широкому та вузькому розумінні, згруповані за цільовими зонами використання. Оскільки падіння величин цих індикаторів нижче від установлених граничних рівнів неминує створює більш-менш суттєві загрози безпеці країни та призводить до дестабілізації певних сфер життєдіяльності (включно до критичного загострення напруженості в суспільстві), фахівці відводять їм роль головних критеріїв та обмежувачів, що мають застосовуватися для визначення темпів, послідовності й спрямованості дій щодо підвищення ефективності функціонування економіки, реформування засад господарювання, розробки та реалізації будь-яких загальнонаціональних і регіональних комплексних та галузевих програм.

Оцінку величин, обраних для дослідження параметрів соціального комплексу (зокрема, забезпеченості населення потужностями і послугами соціального призначення, кадровим потенціалом його підприємств і закладів) порівняно з еталонними (середніми, нормативними, показниками реальних потреб тощо), або нормування, в розрізі адміністративно-територіальних утворень можна здійснити шляхом розрахунку рівня їх розвитку в кожному окремому регіоні (Π_{ij}):

$$\Pi_{ij} = \frac{P_{\text{факт. } ij}}{P_{\text{етал. } ij}} \times 100\%, \quad (1)$$

де $i - 1, \dots, I$ – номер показника рівня розвитку соціального комплексу;

$j = 1, \dots, J$ – номер регіону, що вивчається;

$P_{\text{факт. } ij}$ – фактичний рівень розвитку в j -му регіоні i -го виду параметрів;

$P_{\text{етал. } ij}$ – еталонний рівень розвитку в j -му регіоні i -го виду параметрів.

Щодо оцінки власне соціальної ефективності, то попри широкий спектр її натуральних та кількісних абсолютних і відносних характеристик важко знайти єдиний показник, більш-менш прийнятний для кожної з ланок соціального комплексу, оскільки не для всіх видів соціальних ефектів розроблено кількісні вимірники, тоді як використовувані кількісні та якісні показники соціальної ефективності окремих ланок і видів економічної діяльності соціального спрямування здебільшого неможливо порівняти.

Істотною проблемою розробки методики визначення ефективності функціонування соціального комплексу на основі виміру його суспільно значущих результатів також є розмежування впливу на кінцевий соціальний ефект певної досліджуваної ланки й інших факторів, наприклад, визначення впливу власне системи охорони здоров'я на тривалість життя населення. Вирішенню цієї проблеми сприяє регресивний аналіз внеску інших факторів, за допомогою якого досліджують зміни залежності соціального результату від сукупності вагомих факторів впливу в початковий та кінцевий моменти певного періоду часу. Порівняння значення функцій, що характеризують залежність соціального результату від факторів впливу в певні моменти досліджуваного періоду, дає змогу отримувати характеристики зміни соціальної ефективності розвитку окремих ланок соціального комплексу.

Розроблена концептуальна модель (рис. 1) розвитку соціального комплексу розкриває його двоєдину природу: соціально-сервісну та просторову.

Сервісно-соціальна складова комплексу визначається можливостями локалізації інституцій сервісного забезпечення індивідів та соціальних груп, а просторова – визначає доступність до них у просторі. Така суперечність зумовлює вирішальний вплив соціального комплексу на розвиток поліцентричних моделей побудови держави, регулює якість і передумови формування метрополітичного простору, забезпечує включеність індивідів, соціальних груп та окремих територіальних громад у процеси соціально-економічного розвитку економіки країни.

Запропонована концептуальна модель дозволяє розглядати соціальний комплекс не як один із витратних об'єктів забезпечення функціонування економічного сектора, а як найважливіший інституційний елемент економічного розвитку економіки.

Запропонований підхід вимагає уточнення методичного інструментарію регулювання та оцінки окремих інститутів соціального комплексу та їх впливу на процеси соціально-економічного розвитку.

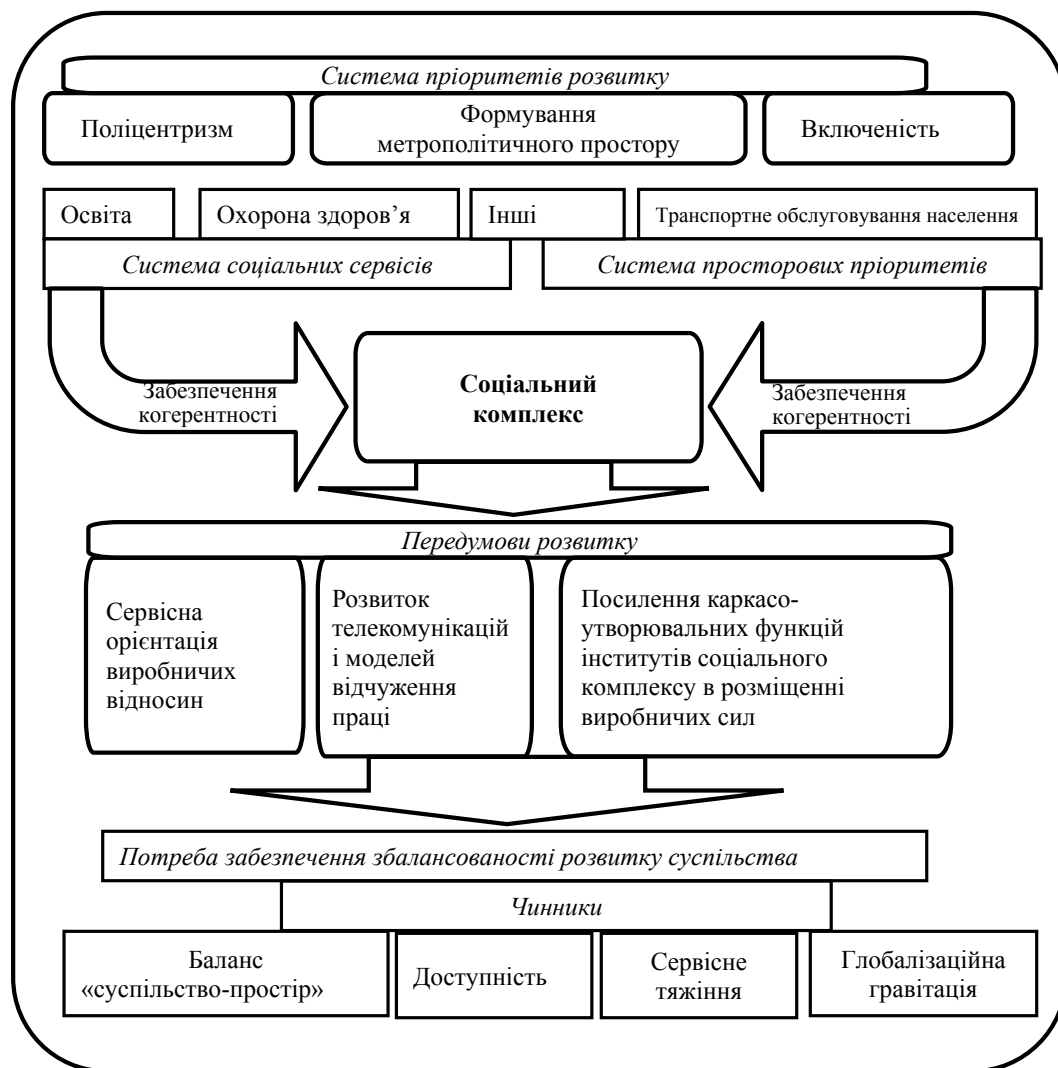


Рис. 1. Концептуальна модель розвитку соціального комплексу

Розробка стратегічного вектора розвитку соціального комплексу України та її регіонів передбачає реалізацію комплексного підходу, підйом усіх ланок, використання з цією метою відповідної методології і методів прогнозування показників перспективного соціального розвитку для забезпечення системою зростання кількісних і якісних показників, які б охоплювали всі аспекти розвитку соціального комплексу. Труднощі стратегічного планування обумовлені відсутністю стійких інформаційних потоків між окремими регіонами, що унеможливорює виважено врахувати взаємний вплив регіонів на розвиток соціального комплексу.

Розробляючи перспективні показники розвитку соціального комплексу, необхідно врахувати такі фактори: транспортно-географічне положення, його вплив на величину витрат при виробництві й обороті товарів, на тяжіння до різних регіональних ринків, на умови зовнішньоекономічних зв'язків; природно-кліматичні умови, їх вплив на вартість життя, величину виробничих витрат, на вартість будівництва; соціально-історичні особливості і характер розселення, їх вплив на склад соціальної сфери і бюджетних видатків, на зайнятість населення; рівень економічного розвитку, спеціалізації в територіальному поділі праці, ступінь диверсифікованості господарства; тенденції до сталого соціально-домінантного розвитку; рівень зовнішньоекономічних і регіональних зв'язків; результати і хід соціальних реформ; загальнодержавні і регіональні цільові програми; фінансово-бюджетний стан України і її регіонів; природно-рекреаційний потенціал для розвитку туристично-рекреаційної складової соціального комплексу; потенціал соціального комплексу, що включає і фінансові ресурси; реалізацію загальнодержавних і регіональних цільових програм; фінансово-бюджетний стан України і її регіонів; розвиток регіону; демографічну ситуацію; науково-технічний потенціал; конкурентоспроможність як соціального комплексу в цілому, так і окремих його ланок і підприємств зокрема; глобалізаційні та євроінтеграційні процеси.

В умовах формування ринкових відносин соціального комплексу відводиться одна з головних ролей. Адже його становлять види економічної діяльності, які формують інтелектуальний потенціал суспільства, що забезпечують економічне зростання. Саме розвиток освітнього комплексу, підвищення освітнього рівня населення, покращення медичного обслуговування й механізмів соціального захисту населення є важливими передумовами зростання продуктивності праці. Домінантність сталого соціального розвитку, зміцнення соціального комплексу, його кадрового потенціалу забезпечить конкурентоспроможність економіки України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі:

1. Уточнення теоретико-методологічних засад ефективного сталого розвитку соціаль-

ного комплексу дозволяє визначити напрямки вдосконалення форм і механізмів концентрації, розподілу та використання ресурсів у процесі підвищення ефективності функціонування соціального комплексу, подолання відомчої відокремленості у вирішенні її найбільш нагальних проблем в умовах реформування суспільно-політичної системи й господарського комплексу, а також пов'язаної із цим соціально-економічної нестабільності.

2. У сучасних умовах глобалізації та євроінтеграційного вектора України соціальному комплексу належить одна з головних ролей, тому що його складають види економічної діяльності, які формують інтелектуальний потенціал суспільства і забезпечують економічне зростання. Розвиток соціального комплексу, а саме підвищення освітнього рівня населення, покращення медичного обслуговування й механізмів соціального захисту населення є важливими передумовами зростання продуктивності праці. Домінантність сталого соціального розвитку, зміцнення соціального комплексу, його потенціалу забезпечить конкурентоспроможність України за рахунок забезпечення когерентності функціонування секторів соціального комплексу і процесів соціально-економічного розвитку національної економіки.

3. У сучасних умовах потребують поглибленого опрацювання питання визначення тенденцій та пріоритетів розвитку соціального комплексу в єдиній концепції соціально-домінантного територіального розвитку, конкретних заходів щодо стабілізації та комплексного поліпшення ситуації в соціальній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Євсєєва О.О. Підвищення стійкості та адаптивності розвитку регіону / О.О. Євсєєва // Економічний простір. – Збірник наукових праць. – № 101. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2015. – С. 72-81.
2. Пакулін С.Л. Концепція управління потенціалом соціально-економічного розвитку регіону / С.Л. Пакулін // Materials of the XI International scientific and practical conference, [«Science and civilization», – 2015] (30 January-07 February 2015). – Volume 5. Economic science. Political science. – Sheffield : Science and education LTD, 2015. – S. 5-7.
3. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К. : НАН України. Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – 864 с.
4. Євсєєва О.О. Стратегічні напрями соціального розвитку, шляхи державного регулювання : монографія / О.О. Євсєєва. – К. : СПД-ФО Коваленко В.Ф., 2011. – 524 с.
5. Куценко В.І. Соціальний вектор економічного розвитку / В.І. Куценко. – К. : Наукова думка, 2010. – 735 с.
6. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI ст. / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна політика. – 2008. – № 1(9). – С. 9-22.
7. Пакуліна А.А. Ефективна і гнучка соціальна політика в умовах глобалізації / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна, С.Е. Бондарев // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 51. – С. 174-178.

УДК 330.101.54(477)

Пікулик О.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії**факультету управління фінансами і бізнесу**Львівського національного університету імені Івана Франка***ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ****PROBLEMS OF SOCIAL PROTECTION OF UKRAINIANS****АНОТАЦІЯ**

Досліджено необхідність соціального захисту громадян України, проаналізовано основні показники рівня життя населення та виявлено низку проблем, які мають негативний вплив на систему соціального захисту в Україні. Визначено необхідність проведення низки соціально-економічних реформ для забезпечення належного функціонування механізму системи соціального захисту.

Ключові слова: соціальний захист, соціальна політика, доходи, субсидії, недоліки у сфері соціальних послуг, реформування.

АННОТАЦИЯ

Исследована необходимость социальной защиты граждан Украины, проанализированы главные показатели уровня жизни населения и выявлен ряд проблем, которые негативно влияют на систему социальной защиты в Украине. Определена необходимость проведения ряда социально-экономических реформ для обеспечения надлежащего функционирования механизма системы социальной защиты.

Ключевые слова: социальная защита, социальная политика, доходы, субсидии, недостатки в сфере социальных услуг, реформирование.

ANNOTATION

Investigated the necessity of social protection of ukrainians, analysed the main indicators of living standards and identified a number of problems that have a negative impact on social security in Ukraine. The necessity of a series of economic reforms to ensure the proper functioning of the social security system.

Keywords: social protection, social policy, incomes, subsidies, deficiencies in social services, reformation.

Постановка проблеми. Чимала кількість населення України нині в умовах розбудови ринкових відносин потребує гарантій соціального захисту. Необхідність соціального захисту населення обумовлена низкою причин, які наразі мають місце в українському соціумі. Важливі економічні, політичні і соціальні перетворення, що відбуваються в останні роки в нашій країні, спричинили до значного зубожіння та погіршення добробуту населення. Нині ми спостерігаємо ситуацію, коли значна кількість людей поставлена на межу виживання, поглиблюється соціальна та майнова нерівність, різниця у рівнях доходів, знижується ступінь задоволення потреб населення, зростає безробіття, знижуються якість та рівень життя, зростає соціальна напруга в суспільстві. Тому проблема соціального захисту громадян України набуває нині особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш відомими вченими-економістами, які досліджували проблеми соціального захисту населення в Україні, є Ю. Бондаренко, Н. Боло-

тіна, Н. Борецька, В. Воропаєв, С. Гончарова, Т. Косова, О. Новикова, В.Петрушка, С. Романенко, І. Сахань, С. Синчук та ін. Але ситуація в Україні постійно змінюється, що вимагає проведення подальших досліджень в даній сфері, з врахуванням особливостей поточного періоду часу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За останні роки війни та нестабільної економічної ситуації в Україні збільшилася кількість безробітних, безпритульних, непрацездатних, нужденних, соціально не захищених прошарків населення, що вимагає від держави забезпечення соціальних гарантій та організації ефективної соціальної підтримки цих верств, помітного підвищення потенціалу соціальної сфери з метою забезпечення необхідних умов самозбереження та розвитку людини.

Формулювання цілей статті. У сучасних умовах економічної кризи необхідно приділяти більше уваги аналізу соціальної сфери, тому основними завданнями нашого дослідження є визначення головних проблем соціального захисту населення в Україні та пошук можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість населення в сучасних умовах на фоні низького рівня доходів, високих темпів інфляції, різкого підвищення цін на товари та тарифів на житлово-комунальні послуги не може реалізувати свої соціально-економічні інтереси, зберегти чи підвищити соціальний статус, отримати кваліфіковану медичну допомогу та якісну освіту. Усе це блокує широку соціальну мобільність, звужує перспективи економічного зростання, суспільного відтворення та стійкого соціального розвитку суспільства.

Ми спостерігаємо в Україні процес старіння нації, коли пенсіонери переважають над працездатним населенням. В Україні нині 14 мільйонів пенсіонерів, а це майже третина населення. Кожен п'ятий українець переступив 60 річний рубіж. Як прогнозують експерти Світового банку, у найближчі 15 років чисельність людей працездатного віку в Україні скоротиться на 16%. Старіння нації – це міна уповільненої дії. Адже з часом кожен платник податків буде змушений годувати все більшу кількість тих, хто не працює. Уже тепер багато людей похилого віку не можуть собі дозволити нормальне харчування, обігрів помешкання та необхідні ліки.

Через це низькою є тривалість життя. В Україні, за даними Держкомстату, чоловіки живуть у середньому 61-62 роки, а жінки – 72-73. У таких розвинених країнах, як Швеція, Японія, Швейцарія, тривалість життя чоловіків становить 74-76 років, а жінок – 80-83. Висока тривалість життя свідчить про ефективність національної системи соціального захисту пенсіонерів і охорони їхнього здоров'я у цих країнах [1].

За оцінкою Державної служби статистики України, станом на 1 грудня 2015 року чисельність наявного населення України становила 42,8 млн осіб. Для порівняння: у 1990 р. кількість населення становила 51,8 млн, що на 9 млн осіб більше. Тобто за останні 25 років населення України скоротилося на 17%. Така невтішна статистика є ще одним підтвердженням того, що соціальна політика в нашій країні проводиться неналежно [2].

Реалізація соціальної політики є однією з основних функцій держави. Ситуація, що склалася, вимагає застосування негайних заходів з оптимізації соціального захисту населення України в руслі соціальної політики, яка передбачає впровадження інноваційних соціальних технологій, застосування нових методів організації соціальної роботи, використання альтернативних джерел надання та фінансування соціальних послуг, формування комплексної системи соціального захисту тощо. Соціальна політика є знаряддям реалізації системи соціального захисту населення. Наявність досконалої, дієвої та ефективної системи соціального захисту є показником рівня розвитку держави, її відповідності вимогам часу, а також рівня добробуту населення країни.

Банк Швейцарії «Credit Suisse» провів дослідження рівня добробуту населення країн Європи. Для цього порівняли достаток середньостатистичного дорослого мешканця кожної європейської країни, враховуючи реальні індивідуальні показники його доходів. Відповідно до визначення «Credit Suisse», добробут обчислювався шляхом сумування вартості усіх фінансових і нефінансових активів за вирахуванням усіх боргових зобов'язань. На кінець 2015 р. Україна займала останнє місце серед європейських країн з показником добробуту населення 1437 доларів на одну особу. Перед нами йдуть Білорусь (1551 долар) і Молдова (3104 долара). Лідером в рейтингу є Швейцарія, де середнє багатство оцінюється у 576 тисяч доларів на людину. Більшість розвинутих країн мають показник, що перевищує 300 тисяч доларів на особу [3].

В Україні процвітає корупція, масово спостерігається неефективне господарювання, розкрадання бюджетних коштів. Сподівання українців на нову владу залишилися невиправданими, втрачена надія на краще. Український народ не гідний жити в країні, яка є найбіднішою країною в Європі.

Останніми роками значно загострилася проблема соціального захисту населення Україну

через погіршення багатьох макроекономічних показників. Зокрема, різко підвищився темп інфляції. Якщо у 2014 р. індекс споживчих цін становив 125%, то вже у 2015 р. він зріс до 143%. Якщо розглядати цей індекс за різними категоріями товарів і послуг, то найбільше зросла вартість комунальних послуг. Так, вартість природного газу для населення підвищилася з 1299 грн до 7188 грн за тисячу кубометрів (тобто на 450%, або у 5,5 рази), електроенергії – з 0,3 грн до 0,45 грн за один кВт (на 50%, або у 1,5 рази), тепла – з 312 грн до 537 грн за Гкал. (на 72%, або в 1,7 рази) [4].

Хоча вартість імпортованого газу в 2015 р. істотно зменшилася (з 315 дол. до 220 дол. за тисячу кубометрів), але це не відобразилося на тарифах для населення. Експерти підраховали, що, виходячи з вартості газу власного видобутку (близько 1000 грн за тисячу кубометрів) та ціни імпортованого (близько 5500 грн за тисячу кубометрів), газ для населення має коштувати 3000-3500 грн за тисячу кубометрів, з урахуванням витрат на видобуток, транспортування й оподаткування.

Тариф на газ для населення обтяжений рентою, за рахунок якої формуються кошти на виплату субсидій. У результаті українці мають необґрунтовано завищений тариф на газ, з якого випливають високі тарифи на тепло і гарячу воду.

Частина населення, яка ще не зовсім зuboжила і не має права на субсидії, оплачує комунальні послуги за завищеними тарифами, за рахунок чого уряд виплачує субсидії. Але ці субсидії населення не отримує у вигляді готівкових грошей. Субсидії надходять з бюджету на рахунки надавачів послуг (газових господарств, за якими стоять олігархи).

У 2015 році за субсидіями для відшкодування витрат на оплату комунальних послуг звернулося 5 млн 922 тис. домогосподарств, що у 3,5 рази більше, ніж у 2014 році. На 2016 рік уряд запланував понад 40 млрд грн на субсидії (для порівняння, у 2015 році вони становили 24 млрд грн). Така політика уряду незабаром призведе до того, що та частина населення, яка нині ще оплачує завищені тарифи за комунальні послуги, фінансуючи олігархів, поступово переміститься до категорії жебраків. Уже сьогодні така ситуація починає проявлятися, бо чимало українців перебувають за межею бідності.

Для більшості вітчизняних домогосподарств основним джерелом доходів є зарплата або соціальні допомоги, наприклад пенсії. Якщо у 2013 р. середньомісячна заробітна плата в Україні становила близько 310€ (3148 грн), то у 2015 році вона зменшилася до 160€ (4500 грн). З січня 2016 року розмір прожиткового мінімуму зріс з 1176 до 1330 грн, але в перерахунку на європейську валюту це становить лише 47€. Майже на такому ж рівні встановлена і мінімальна зарплата, яка становить 1370 грн, або близько 50€ (для порівняння, у Польщі – 426€, у Греції – 615€, у Франції – 1482€). Мінімальна

пенсія у 2016 р. становить 1208 грн, або 43€, що є меншим від прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати [5].

Варто зауважити, що, враховуючи зміни в глобальній економіці, Світовий банк підняв межу бідності з 1,25 дол. до 1,9 дол. на день. Тобто для українців ця межа буде становити 50 грн на день, або 1500 грн на місяць. Отже, усі громадяни України, які отримують мінімальні зарплати та пенсії, перебувають далеко за межею бідності. Через це в Україні поки що не створено умови для формування середнього класу. Його частка в українському суспільстві оцінюється, за різними даними, від 10% до 15% [6].

Серйозною соціально-економічною проблемою, від якої залежить стан соціального захисту населення, є зростання рівня безробіття, що загрожує несприятливими соціальними наслідками. За підсумками 2015 року, рівень безробіття в Україні, згідно з методологією МОП, становив 9-10% (близько 2 млн безробітних). За даними Фонду загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття, кількість українців, які не мають постійної роботи, або є прихованими безробітними, становить близько 5 млн осіб [7].

Нині соціальний захист населення України розглядається у контексті розвитку ринкових відносин, глобалізації економічного та громадського життя, коли нові реалії суспільства замінюють старі та спрацьовані. Особливістю цього періоду є відставання розвитку нормативної бази та стандартів правового регулювання повсякденних потреб суспільства. Сучасний розвиток України та її євроінтеграція вимагає, щоб соціально-економічна політика держави та дії уряду щодо її реалізації були спрямовані на досягнення європейських стандартів якості життя. Саме тому соціальна політика є визначальним напрямом внутрішньої політики держави, а її розвиток забезпечує високий рівень захисту прав людини, створює передумови для розширеного відтворення людиною своєї діяльності, а також суспільної системи в цілому.

Отже, розвиток системи соціального захисту населення в Україні відбувається дуже складно, що можна пояснити відсутністю належної нормативно-правової бази та нестачею ресурсів на реалізацію заходів соціальної політики. Це часто спричиняє відсутність економічної результативності від діяльності органів соціального захисту.

Висновки. Підсумовуючи, варто зазначити, що для забезпечення належного функціонування механізму системи соціального захисту необхідно здійснити низку соціально-економічних реформ у державі, впровадити нові шляхи та методи, які дадуть змогу працювати більш результативно на користь тих, хто потребує соціального захисту. Зокрема, необхідним є:

- запровадження повномасштабної реформи пенсійної системи;
- забезпечення справедливого розподілу доходів, зменшення ступеня їх диференціації за

рахунок ефективної системи податків та трансферів;

- надання правової, фінансової, матеріальної допомоги найбільш вразливим верствам населення та створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення;

- формування «середнього класу», який є важливим чинником соціальної стабільності, сприяння тим сферам економічної діяльності, які спроможні забезпечити переміщення бідних верств населення до середнього класу;

- реструктуризація громіздкої, забюрократизованої мережі державних і комунальних закладів соціального захисту та соціальних служб, на утримання яких виділяється коштів більше, ніж на соціальний захист;

- усунення зловживань у системі адміністрування пільг та обліку пільгових категорій громадян, забезпечення прозорості системи соціальних виплат;

- забезпечення підготовки та перепідготовки висококваліфікованих кадрів у сфері соціального страхування населення;

- впровадження у практику стратегічного планування і маркетингового управління попитом і пропозицією соціальних послуг;

- забезпечення приросту і вдосконалення розподілу ресурсів на соціальні цілі, контроль за використанням цільових коштів;

- забезпечення обміну фінансовими, кадровими, інформаційними ресурсами в рамках загальної системи соціально-економічних відносин;

- підвищення рівня розвитку вітчизняних соціальних інститутів, враховуючи досвід їх функціонування у країнах розвинутої ринкової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна переживає процеси старіння суспільства : Новини УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://health.unian.ua/country/150289-ukrajina-perejivae-protsezi-starinnya-suspilstva.html>.
2. Воропаєв В.Г. Народжуваність як основний фактор формування майбутнього української нації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=527>.
3. Опублікований рейтинг найбідніших та найбагатших країн Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dobropole.com.ua/news/...i...tak.../2015-10-18-8955>.
4. Новини Державної служби статистики України. Соціально-економічне становище України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Бондаренко Ю.М. Удосконалення державних механізмів регулювання соціального захисту населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/index.html>.
6. Петрушка В.А. Сучасні проблеми та перспективи соціального захисту населення в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67795.doc.htm.
7. Рівень безробіття в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/finance/1134223-v-ukrajini-znizivsya-riven-bezrobittya.html>.

УДК 330.341.1

Прохорчук С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Міжнародний університет бізнесу і права*

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

MANAGEMENT INNOVATION POTENTIAL OF ECONOMIC SECTOR IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню проблемних питань управління інноваційним потенціалом господарюючих суб'єктів галузей національної економіки на рівні регіону. Запропоновано концептуальні підходи до управління інноваційним потенціалом господарюючих суб'єктів. Визначено інструменти регулювання інноваційних процесів та інноваційної діяльності. Зроблено висновки про подальші перспективи розвитку інноваційних процесів галузей національної економіки України.

Ключові слова: інноваційна діяльність, господарюючі суб'єкти, інноваційний потенціал, інноваційна продукція.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию проблемных вопросов управления инновационным потенциалом хозяйствующих субъектов отраслей национальной экономики на уровне региона. Предложены концептуальные подходы к управлению инновационным потенциалом хозяйствующих субъектов. Определены инструменты регулирования инновационных процессов и инновационной деятельности. Сделаны выводы о дальнейших перспективах развития инновационных процессов отраслей национальной экономики Украины.

Ключевые слова: инновационная деятельность, хозяйствующие субъекты, инновационный потенциал, инновационная продукция.

ANNOTATION

The article is devoted to problematic issues of management of innovation potential of economic entities in the sectors of the national economy at the regional level. Proposed conceptual approaches to the management of innovative potential of managing sub'objects. Identifies the tools of regulation of innovation processes and innovation. As a result of research conclusions are made about the future prospects of development of innovative processes sectors of the national economy of Ukraine.

Keywords: innovative activity, economic entities, innovative potential, innovative products.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності української економіки можливо тільки на основі підтримки і розвитку інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів на внутрішніх і зовнішніх ринках вироблених товарів і послуг, що надаються. У цих умовах для України надзвичайно актуальним стає розробка моделі економічного зростання з урахуванням змін зовнішнього середовища, стратегічною метою якої є реалізація наявних конкурентних переваг із використанням модернізації технологічних процесів.

Для України характерним є наявність природно-ресурсних, виробничих і технологічних конкурентних переваг у більшості видів господарської діяльності. При цьому історично більшість регіонів мають істотний інноваційний потенціал, який визначається рівнем наукових

досліджень, ступенем кваліфікації та системою заходів підтримки інноваційного середовища. Одними з головних проблем формування інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів є недостатнє державне фінансування, відсутність зарубіжних запозичень в умовах економічної кризи [1, с. 234]. Підтримка інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів на рівні регіону повинна бути спрямована на розвиток моделі національної економіки, формування внутрішнього ринку, зростання якості товарів і послуг, що визначає актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових дослідженнях проводиться широка дискусія з проблем інноваційного розвитку галузей національної економіки та господарюючих суб'єктів. Системне уявлення про розвиток інноваційних процесів у галузях національної економіки на регіональному рівні та проблеми формування інноваційного потенціалу представлено в роботах як іноземних, так і вітчизняних авторів: С.М. Ілляшенко, П.П. Микитюк, З.С. Варналія, В.М. Геєця, В.В. Зянько, І.О. Іртіщевої, Л.І. Федулової, Л.І. Абалкіна, Р.А. Фатхутдінова та ін. Незважаючи на наявність багатьох досліджень з даної тематики, деякі питання потребують уточнення та подальшого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні проблемних питань управління інноваційним потенціалом господарюючих суб'єктів галузей національної економіки на рівні регіону та розробці концептуальних підходів до їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток економіки є головним стратегічним орієнтиром економічної політики держави. Збільшення ефективності діяльності інноваційних підприємств потребує суттєвих змін та пошуку радикально нових організаційних структур управління.

Аналіз світового досвіду свідчить про необхідність застосування інновацій як безальтернативної, невід'ємної та важливої складової загальнодержавної політики будь-якої країни. Сучасна ситуація на внутрішньому та зовнішньому ринках України характеризується суттєвим загостренням конкурентної боротьби у сфері інноваційної діяльності. Інновації стають обов'язковим елементом діяльності суб'єкта

господарювання, їх основною рушійною силою та передумовою розвитку [2, с. 82].

Реалізація конкурентних переваг регіонів України дає змогу здійснити модернізацію галузей промисловості. Трансфер інноваційних технологій із наукомістких в інші сектори економіки забезпечить формування ефективних сегментів господарської діяльності. Досягнення науково-технічної революції, інформаційно-комунікаційні технології, що формують електронний уряд, є фундаментальними передумовами для підвищення результативності інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів.

Роль інноваційних процесів у зростанні валового внутрішнього продукту, поступальному розвитку соціально-економічних систем, підвищенні рівня і якості життя населення в регіонах і розвинених країн істотно збільшилася, намітилися тенденції до перетворення інновацій у провідний чинник економічного зростання виробництва.

Нововведення в інформаційно-комунікаційній сфері дуже впливають на розвиток системи управ-

ління регіонів і формують мережеве громадянське суспільство. Різке підвищення вимог за параметрами якості виробленої продукції та послуг призводить до прискорення процедури комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок, яка характеризується великими ризиками для господарюючих суб'єктів, тому державна підтримка є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності компаній [3, с. 6].

При створенні концептуальної схеми системи управління інноваційними господарюючими суб'єктами необхідно враховувати тенденції та еволюційні процеси, пов'язані із соціально-економічним розвитком регіону, на які впливають глобалізація економіки і розвиток нових прогресивних технологій, що визначають перспективні напрями економічного зростання, зниження ресурсоемності виробництва і підвищення продуктивності праці, що фактично формує інноваційний потенціал регіону (рис. 1).

При цьому необхідно врахувати, що інноваційний потенціал представляє собою умови, показники, чинники, що забезпечують підви-

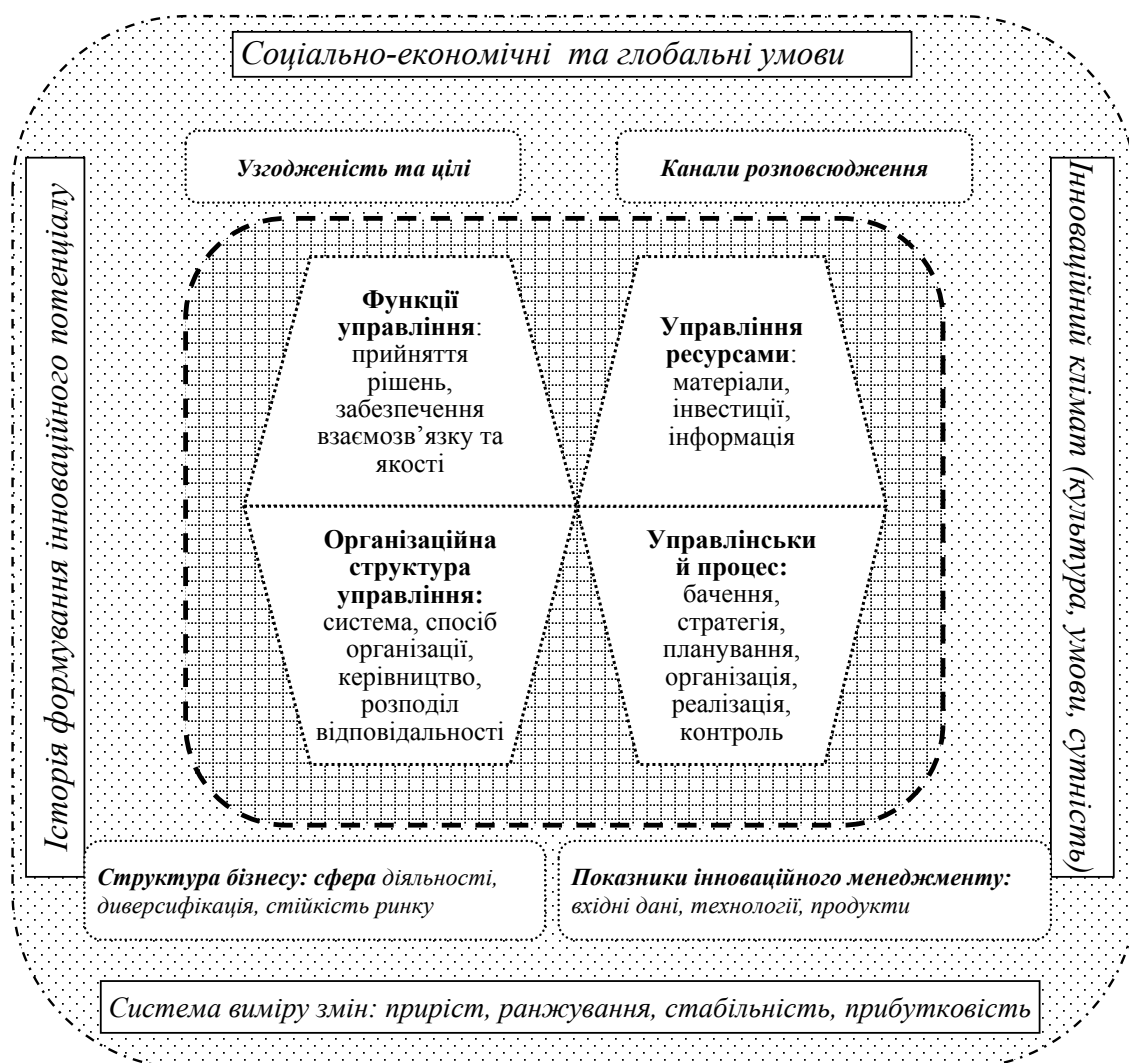


Рис. 1. Концептуальна схема управління інноваційним потенціалом господарюючих суб'єктів
Джерело: розроблено автором

щення результативності використання виробничих, технологічних, інвестиційних і кадрових ресурсів при поєднанні інтересів суспільства і підприємницьких структур на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

На нашу думку, критерії, що використовуються при оцінці інноваційного потенціалу регіону, повинні забезпечувати порівнянність отриманих результатів та рейтинг господарюючих суб'єктів з урахуванням їх можливостей на основі комплексної оцінки всіх видів господарської діяльності.

Із метою підвищення рівня результативності на рівні регіонів необхідно підтримувати створення стратегічних альянсів у кластерах, які використовують власний науково-дослідний, кадровий та виробничий потенціал і залучають інших господарюючих суб'єктів, що дає змогу скоротити поточні витрати і використовувати готові інноваційні технології. Управлінські рішення спрямовані на оптимізацію взаємодії виробників і споживачів інноваційних продуктів з урахуванням природно-ресурсних, кадрових та інвестиційних умов функціонування соціально-економічної системи.

Специфічні особливості національної моделі економіки впливають на організаційні форми і пріоритети управлінського процесу, який передбачає здійснення заходів у певній послідовності [4, с. 161]:

1) розробка стратегії та цільових показників для її здійснення;

2) моніторинг і оцінка стійкості функціонування регіональних господарюючих суб'єктів;

3) експертні висновки щодо пріоритетних напрямів розвитку регіональної економіки з урахуванням маркетингових досліджень, потреб внутрішнього і зовнішнього ринків;

4) комплексна оцінка територіально-виробничої взаємодії підприємств, компаній та науково-дослідних структурних підрозділів у межах кластерів;

5) оцінка можливих обсягів фінансування і залучення для приватних інвесторів;

6) розрахунок і страхування політичних та економічних ризиків при здійсненні процесу модернізації виробничих ланцюжків.

Взаємозв'язок державних, науково-дослідних, підприємницьких структур дав змогу розвинути інноваційну інфраструктуру для практичної реалізації результатів фундаментальних досліджень на безперервній основі з урахуванням тенденцій світового економічного розвитку. За таких умов освітні структури приваблюють дослідників і є ініціаторами в пошуку та підтримці інноваційних ідей, які реалізуються за фінансової підтримки великих компаній приватних інвесторів. За своєю організаційною формою подібне управління забезпечує постійний приплив інноваційних технологічних лан-

Таблиця 1

Інструменти регулювання інноваційних процесів

Інструменти регулювання інноваційних процесів	Управлінські рішення на регіональному рівні	Організаційні форми менеджменту інноваційних процесів
Державна і регіональна концепція інноваційного розвитку	- розробка заходів щодо підтримки інноваційного розвитку реального сектора економіки; - оптимізація процедури здійснення конкурсної участі на отримання фінансування з бюджету; - стимулювання розвитку внутрішнього ринку товарів та послуг	- управлінські інновації; - сценарний підхід; - теорія складних соціально-економічних систем
Забезпечення диверсифікації діяльності господарюючих суб'єктів із метою зниження обсягів імпортих технологій і обладнання	- розвиток механізму державно-приватного партнерства; - участь експертних рад у визначенні пріоритетів інвестування інноваційних проектів; - розвиток системи підготовки технологів та інженерів, фахівців у природничих науках; - моніторинг інтелектуального капіталу і прогресивних технологій, які формують потенціал регіону	- технопарки; - бізнес-інкубатори; - національні дослідні університети; - організація мережевої взаємодії наукових і підприємницьких структур
Моніторинг та підтримка конкурентоспроможних компаній і виробництв	- організація переробних технологій і виробництв; - розвиток агропромислового комплексу; - підтримка містоутворюючих підприємств; - розвиток інноваційної інфраструктури	- технологічні і виробничі інновації; - інформаційно-комунікаційні нововведення; - електронний документообіг; - маркетингові дослідження; - гнучкість системи управління

Джерело: удосконалено автором

цюжків із залученням приватних компаній-дослідників [5, с. 167].

Основні інструменти регулювання модернізації вітчизняних господарюючих суб'єктів у сучасних глобалізаційних умовах спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості інноваційної діяльності та розвиток технологій і виробництв, що забезпечують заміщення зарубіжних аналогів (табл. 1) [6].

Система управління інноваційною діяльністю господарюючих суб'єктів на регіональному рівні повинна забезпечити вирішення завдань соціально-економічного розвитку на основі оптимізації та оцінки результативності бюджетного фінансування проектів.

Підтримуємо вчених, на думку яких до визначальних питань удосконалення системи управління інноваційною діяльністю господарюючих суб'єктів відноситься здійснення таких заходів:

- розробка державної стратегії інноваційного розвитку і концептуальних підходів до її реалізації на основі формування регіональних інноваційних кластерів;

- вибір пріоритетних напрямів реального сектора економіки й обробних технологій і виробництв, які могли б забезпечити розвиток внутрішнього ринку товарів і послуг;

- моніторинг і оцінка діяльності регіональних господарюючих суб'єктів з урахуванням інноваційного спрямування у підвищенні їх конкурентоспроможності;

- аудит результативності інноваційного процесу і проведення конкурсних процедур із метою пошуку найбільш ефективних виконавців інноваційного проектування в умовах обмеженого бюджетного фінансування;

- підтримка та залучення приватних інвестицій та здійснення контролю якості й ефективності використання державного фінансування при здійсненні інноваційної діяльності на регіональному рівні [1; 2; 6].

Систематизація аналізу економічних джерел дала можливість визначити інструменти регулювання інноваційної діяльності:

- нормативно-правова база, спрямована на підтримку інноваційного процесу;

- заходи щодо підтримки та захисту інтелектуальної власності;

- фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, формування ринку прямих інвестицій;

- розробка і реалізація венчурного фінансування інноваційних проектів.

Інструментами, спрямованими на стимулювання попиту на інноваційні продукти і технології, є:

- надання податкових пільг підприємствам, що забезпечують структурні перетворення;

- розробка і дотримання вимог нормативів, стандартів і технічного регламенту;

- рекламування, популяризація інноваційних товарів, упровадження системи позначок, які відповідають міжнародним стандартам якості та екологічної безпеки;

- здійснення процедури державних закупівель і замовлень у пріоритеті до інноваційних товарів і технологій.

Висновки. Результати моніторингу проблемних питань управління інноваційним потенціалом господарюючих суб'єктів галузей національної економіки на рівні регіону дали можливість запропонувати концептуальні підходи до управління інноваційним потенціалом господарюючих суб'єктів, визначити інструменти регулювання інноваційних процесів та інноваційної діяльності.

Наступним заходом у програмі розвитку національної економіки має стати створення конкурентного середовища та стимулів для підприємницьких структур на регіональному рівні з метою активізації інноваційної діяльності. На нашу думку, важливо здійснити стратегічний аудит за визначенням найбільш слабких ланок, які перешкоджають розвитку внутрішнього ринку, і запропонувати програму заходів щодо підвищення результативності роботи господарюючих суб'єктів у найбільш перспективних галузях із точки зору формування дохідної частини регіонального бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
2. Шульгіна Л.М. Сучасні концепції стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко // Маркетинг і менеджмент інноваційної діяльності. – № 3 – Т. 2 – С. 79–84.
3. Механік О.В. Інновації, історія їх виникнення, суть та значення для підвищення конкурентоспроможності країни / О.В. Механік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 2. – С. 3–10.
4. Марченко О.В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6(84). – С. 158–165.
5. Концептуальні основи формування системи управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу / Т.А. Васильєва, С.В. Леонов, Я.М. Кривич // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. I. – С. 160–171.
6. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 295 с.

УДК 339.137.2

Пужай-Черета А.М.

аспірант

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

CURRENT STATE AND DYNAMICS OF UKRAINIAN AGRICULTURE AND ITS COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

В статті проаналізована динаміка розвитку агропромислового комплексу України та його конкурентоспроможності, висвітлено проблеми розвитку галузі АПК, запропоновано шляхи поліпшення умов для розвитку галузі.

Ключові слова: конкурентоспроможність галузі АПК, розвиток сільського господарства, аграрно політика, реформування галузі АПК.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована динамика развития агропромышленного комплекса Украины и его конкурентоспособности, освещены проблемы развития отрасли АПК, предложены пути улучшения условий для развития отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность отрасли АПК, развитие сельского хозяйства, аграрно политика, реформирование отрасли АПК.

ANNOTATION

The article analyzed the dynamics of the agro-industrial complex of Ukraine and its competitiveness highlights the problems of the field of agriculture, the ways of improving conditions for that industry.

Keywords: competitive field of agriculture, agricultural development, agricultural policy, reforming the field of agriculture.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс країни являє собою сукупність взаємозв'язаних галузей і підгалузей промисловості, що здійснюють свою діяльність на основі міжгалузевих зв'язків. Незважаючи на наявність державної підтримки аграрних товаровиробників, ефективність сільськогосподарського виробництва залишається невисокою, що потребує зміцнення пріоритетів державного регулювання на користь створення самодостатнього конкурентоспроможного інноваційного АПК.

Формування конкурентних переваг підприємств АПК потребує дотримання принципів економічних відносин між суб'єктами, здійснення господарської діяльності на інноваційних засадах.

Доступ України до європейських ринків товарів та послуг є викликом для підприємств агропромислового комплексу. Вони повинні достатньо бисто адаптуватись до нових умов економічної діяльності. Для вітчизняних підприємств цієї сфери змінюються не лише правила ведення бізнесу але і саме ринкове середовище. З'являється необхідність забезпечення ефективної діяльності в умовах глобального бізнесового середовища. Економічна діяльність в такому середовищі пов'язана зі значною конкуренцією, суттєвою динамікою ринкових змін

та інтенсивною модифікацією ринків товарів і послуг.

Ефективне ведення агровиробництва в умовах зростаючої конкуренції на світовому ринку можливо лише при переході на інноваційний шлях розвитку. Саме завдяки інноваціям країни – лідери забезпечили бурхливі темпи економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми підприємств аграрного сектору економіки широко досліджувалися низкою науковців, серед яких згадаємо О. Крисального, В. Плаксієнка, В. Бойка, С. Генсірука, В. Ткаченко, Є. Ходаківського, В. Яценко. Різноманітним аспектам розвитку агропромислового комплексу присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених економістів, а саме: П. Борщевського, О. Бугуцького, П. Гайдуцького, Б. Данилишина, І. Лукінова, П. Саблука, В. Юрчишина.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку агропромислового комплексу України та його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економічного становища України потребує створення умов необхідних для забезпечення зростання конкурентоздатності всіх її сфер, зокрема агропромислового сектору. Адже, чим вищим є рівень конкурентоздатності суб'єктів аграрного ринку, тим вища їх ефективність господарської діяльності. Тому, підвищення конкурентоздатності підприємств агропромислового комплексу має бути пріоритетним завданням агропромислової політики України. Конкурентоспроможність галузей АПК визначається наявністю в них технічних, економічних і організаційних умов для створення виробництва і збуту продукції високої якості, що задовольняє вимогам конкретних груп споживачів [1].

Головною ланкою АПК є сільське господарство, яке охоплює рослинництво і тваринництво та створює сировинну базу для переробної промисловості. Другою ланкою є галузі, що виробляють засоби виробництва та обслуговують АПК – це галузі, що виробляють засоби виробництва та обслуговують АПК. Третьою ланкою АПК є галузі, що займаються зберіганням, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції, вони включають підприємства

легкої та харчової промисловостей, сховища, транспортні засоби, торгівлю [2].

Агропромисловий комплекс є пріоритетною галуззю української економіки і, у найближчий період, стратегія виходу на ринок ЄС має суттєве значення для перспективного розвитку. Адже ЄС є величезним ринком збуту. При цьому інтеграція в такий ринок має як переваги, так і недоліки. Одним з найскладніших, в даному контексті, питань є адаптація відчизняного сектора економіки до умов та вимог Європейського союзу [3].

Сільське господарство – найменш тінізований сектор української економіки. У 2014 році рівень тінізації сільського господарства України знизився на 3% і склав 15% від валової доданої вартості галузі. Це є найнижчим показником серед усіх галузей економіки. Для порівняння, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, рівень тіньової економіки у добувній промисловості сягає 52%, у переробній – 46%, торгівлі – 41%.

Найнижчий рівень господарської діяльності, що знаходиться поза державним обліком у сільському господарстві, в першу чергу, є наслідком дії спрощеної системи оподаткування та спеціального режиму сплати ПДВ для сільгосп-підприємств, дія яких не створює сприятливих умов для корупції та робить «перехід у тінь» в агросекторі не таким привабливим як у інших галузях, де підприємства в умовах сильного податкового навантаження і заради збереження конкурентоспроможності часто змушені використовувати «тіньові схеми» [4].

Також зниження тінізації агросектору у 2014 році було зумовлене заборонаю перевірок малого та середнього бізнесу, ліквідацією Державної інспекції сільського господарства, Державної інспекції з контролю за цінами і реформуванням Державної ветеринарної та фітосанітарної служби. Сільськогосподарські виробники неодноразово заявляли, що у разі переведення на загальну систему оподаткування вони будуть вимушені «перейти у тінь».

В умовах кризи, що склалась в Україні, сільське господарство набуває особливого значення, оскільки воно має здатність до самовідтворення ресурсів і виробництва в цілому, що може стати ключовим елементом стабілізації галузі та національної економіки в цілому [5].

Розвиток сільського господарства України в сучасних умовах має ряд проблем і недоліків та, на жаль, не відповідає рівню організації виробництва в провідних країнах світу. Уперше з 2012 року агросектор показав зниження обсягів валового виробництва. За даними [6], аграрне ВВП 2015 року становило 239,4 млрд. грн, що менше, ніж у 2014 році на 5% або 12,1 млрд. грн. Скорочення у рослинництві склало 5%, у тваринництві – 4%.

Падіння обсягів виробництва у рослинництві відбулось через зменшення урожаю зерна та падіння світових цін на зернові та олійні. Для

тваринників критичним стало зменшення споживання на внутрішньому ринку через девальвацію та низькі обсяги експорту після втрати основних зовнішніх ринків збуту.

Розвиток АПК потребує постійного поліпшення організаційно-економічного забезпечення, що зумовлюється сукупністю довгострокових економічних, політичних, соціальних, екологічних цілей. Лише постійно удосконалюючи механізм організаційно-економічного забезпечення розвитку галузі, керуючись перспективами на майбутнє, можна досягти поставлених цілей щодо національної продовольчої безпеки, формування сучасного та необхідного ринку сировини для промисловості, підвищити експортний потенціал, необхідних умов для життєдіяльності сільського соціуму. Складність ситуації полягає в тому, що розв'язанню цієї проблеми перешкоджає: недостатня системність гармонізації організаційної та економічної компоненти аграрної реформи; незавершеність науково-теоретичних обґрунтувань аграрної реформи в країні.

Сьогодні в Україні тривають безліч дискусій щодо її інтеграційного вибору. Цю проблему Україна, на відміну від інших держав, розв'язує по-особливому. Інтеграційний вибір будь-якої країни має щонайменше три аспекти: правовий, економічний, політичний. Для України, яка порівняно недавно здобула незалежність, ці три аспекти мають особливе значення. Правовий аспект – це збереження суверенітету і державності. Економічний – розвиток країни і добробут народу. Політичний аспект – це забезпечення цивілізаційного майбутнього українського суспільства [7].

Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках може забезпечити переробний сектор. Переорієнтація дотаційною допомоги на переробну галузь дасть змогу не лише підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках, але й отримати набагато більшу фінансову вигоду від розвитку переробних підприємств, адже саме вони формують основну додану вартість сільгосппродукції. Тенденції розвинених країн світу підтверджують, що саме від переробних підприємств залежить функціонування сільського господарства і раціональне використання виробничих потужностей та впровадження безвідходних технологій.

Узгодження інтересів суб'єктів агропромислового комплексу і державних органів управління при удосконаленні механізму управління зовнішньоекономічної діяльністю, використання можливостей, переваг ефективних форм інтеграційних відносин дозволить Україні зайняти достойне місце на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Ефективний збут сільськогосподарської продукції на сьогодні є найбільш проблемним сегментом у діяльності агропромислового

комплексу. Особливо проблемним питанням є організація збуту молока, м'яса та плодоовочевої продукції, яка виробляється малими фермерськими та особистими селянськими господарствами. Саме участь в міжнародній торгівлі дозволить підприємствам АПК України вийти на новий рівень свого розвитку.

Проблема експортної діяльності вітчизняних підприємств розглядається в контексті зовнішньоекономічної інтеграції, як найважливіша умова входження галузі у світову господарську систему. Запорукою успішного партнерства українських підприємств у сфері міжнародної торгівлі є також перехід до нового рівня якості продукції, зміни її асортименту та номенклатури, стандартів і вимог до її виробництва, впровадження нових технологій та нового обладнання, що обумовлено необхідністю адаптації вітчизняного аграрного бізнесу до вимог світового ринку.

На сьогодні завершився черговий етап формування Комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 рр., який містить наступні пункти:

1. Наближення законодавства України в агропромисловому комплексі до законодавства ЄС.

2. Деретуляція в агропромисловому комплексі.

3. Фактори виробництва в агропромисловому комплексі.

4. Розвиток аграрної політики в сфері науки, освіти та інновацій.

5. Управління виробництвом і ринком АПК.

6. Державна підтримка та оподаткування у сфері сільського господарства.

7. Розвиток сільських територій.

8. Управління ресурсами в сільському господарстві.

Заявлені цілі досить амбітні, а отже, потребують тісної співпраці державного, громадського секторів та бізнесу [8].

Реформування АПК України гостро потрібне, щоб наблизити модель господарювання вітчизняного сільського господарства до кращих сучасних світових стандартів. Причому, істотну роль в реформуванні має бути відведена впровадженню системних моделей господарювання в аграрній сфері.

Фокусувати свої зусилля необхідно на поетапному вирішенні наступних гострих проблем: відсутність системних підходів щодо взаємодії усіх секторів галузі; відсутність достатніх оборотних ресурсів і доступних кредитів для їх поповнення; недосконалість нормативно-правова система пов'язана з аграрною політикою України; надмірне податкове навантаження; проблема нестабільного, і традиційно завищеного ціноутворення на паливо мастильні матеріали (ПММ), при повній відсутності компенсаційних державних механізмів; зношена матеріально-технічна база; тотальна корупція в дозвільній системі України пов'язана з АПК; недостатня

кваліфікація дрібного фермера в питаннях сучасних методів прогресивного сільгоспвиробництва; відсутність серйозної системної роботи на рівні законодавчої гілки влади по лобюванню інтересів дрібного і середнього фермера в питаннях законотворчості; недостатній перелік заходів з боку держави по підтримці малого і середнього фермера; низька кваліфікація молодих фахівців (випускників) профільних вищих учбових закладів орієнтованих на АПК; недостатнє стимулювання аграрної науки з боку держави; нерозвинена і зношена інфраструктура пов'язана із забезпеченням товаропотоков в країні; недосконалість експортна стратегія держави в області АПК; відсутність реальних регіональних і загальнодержавних середньострокових і довгострокових стратегій розвитку сільськогосподарської галузі України, у тому числі ґрунтованих на мережеві економіці; погіршення ситуації з організацією поливу на зрошуваних землях півдня України; загрози пов'язані з введенням в комерційний оборот земельних ресурсів країни тощо.

Незважаючи на певні успіхи, аграрна галузь все одно потребує систематичних реформ. Насамперед – у переході на стандарти ЄС, що дасть можливість наростити експорт. В рамках стратегії можна визначити три ключових пріоритети реформування: наближення законодавства до стандартів ЄС та деретуляція; підвищення конкурентоспроможності сільського господарства; а також розвиток сільських територій та захист навколишнього середовища.

Для того, щоб мати успіх на ринку Євросоюзу, продукція повинна бути конкурентоспроможною. Чинне українське законодавство ще не дозволяє використання такої можливості. Впровадження європейських норм фактично спонукатиме зміну самої системи встановлення вимог до такої продукції – від добровільного застосування до мінімальних, але обов'язкових, вимог на рівні законодавства. Тому, деретуляція аграрної галузі є передумовою покращення ведення бізнесу та успішного реформування сільського господарства України. Однак деретуляція, як і будь-яка ініціатива, має проводитися з урахуванням особливостей українського ринку, вимог до харчової та продовольчої безпеки і відповідати стандартам ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крюкова І. О. Інноваційна модель розвитку підприємств молокопереробної галузі / І. О. Крюкова, І. Ю. Гришова // Вектор науки Тольяттинського державного університета. Серія: Економіка і управління. – 2014. – № 1 (16). – С. 20–24.
2. Крюкова І. О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК / І. О. Крюкова // Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи : колективна монографія. – Полтава : ТОВ НВП «Укрпромторгсервіс», 2013. – С. 43–52.

3. Крюкова І. О. Стратегія інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва / І. О. Крюкова, В. О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4 (9). – С. 133–142.
4. Красноруцький О. О. Проблеми реалізації сучасної доктрини розвитку агропромислового комплексу / О. О. Красноруцький // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доповідей Шостої Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених. – Тернопіль: Екон. думка, 2009. – Ч. 1. – С. 225-226.
5. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 3–18.
6. Офіційний сайт Державного комітета статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : Програма економічних реформ на 2010–2014 роки від 2 черв. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
8. Український АПК: 5 років «європейських» реформ / Владислава Рутицька. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/05/22/7034011/>

УДК 336

Степанюк Н.А.

*кандидат економічних наук, доцент,**Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти*

АНАЛІЗ ПРИЧИН КРИЗОВОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE CAUSES OF CRISIS DYNAMICS OF UKRAINE'S ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми економічної політики України в умовах кризи, що склалася. Увагу сконцентровано на порівнювальних характеристиках двох кризових періодів в Україні, а також їхніх наслідках для стримування кризових шоків у середньостроковій перспективі та можливому відновленні стійкого економічного зростання.

Ключові слова: політика, криза, економіка, інфляція, глобалізація, реформи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы экономической политики Украины в условиях сложившегося кризиса. Внимание сконцентрировано на сравнительных характеристиках двух кризисных периодов в Украине, а также их последствиях для сдерживания кризисных шоков в среднесрочной перспективе и возможном восстановлении устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: политика, кризис, экономика, инфляция, глобализация, реформы.

ANNOTATION

In the article the problem of Ukraine's economic policy in the crisis that has arisen. Attention is focused on the comparative characteristics of two periods of crisis in Ukraine, and their consequences to contain the crisis shocks in the medium term, and yet – and possible resumption of sustainable economic growth.

Keywords: politics, crisis, economy, inflation, globalization, reform.

Постановка проблеми. Управління економікою та забезпечення діяльності суб'єктів господарювання пов'язане з появою низки негативних чинників впливу на функціонування підприємств, які можна визначити як ризики та загрози. При врахуванні цих чинників у процесі прийняття управлінських рішень знижується ймовірність недоотримання (втрати) доходу чи прибутку, погіршення економічного стану, виникнення кризової ситуації чи банкрутства підприємства. Ця проблема є вкрай актуальною на сучасному етапі, який характеризується виникненням глобальної економічної кризи, неможливістю економічних систем щодо її подолання навіть у високорозвинених країнах.

Можна констатувати, що Україна єдина серед європейських країн застрягла в міжкризовому просторі. Після глобальної кризи 2008–2009 рр. більшості країн вдалося відновити позитивну економічну динаміку, тоді як Україна і сьогодні потерпає від кризових проявів. Нинішня критично слабка економічна динаміка (в умовах триваючої військової агресії, поглиблення і розширення негативних тенденцій в економіці, низького рівня довіри до

системи державного управління, високої корупції, слабкої фінансової дисципліни, незадовільної інвестиційної привабливості та надмірного боргового навантаження) вказує на збереження переддефолтних ризиків і втрату країною гідного місця у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою вивчення кризових явищ, їх причин та наслідків займаються вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Сибіряков В.Г., Василенко В.О., Крутько В.Н., Дацюк І.В., Крутик А., Грін П.С., Крутько В.Н., Ланкіна В.Є., Галушко О.І., Ткаченко А.М., Єлець О.П., Чернявський О.Д., Іванов Г.П., Штангрет А.М., Кейнс Дж.М., Гренц Т., Розенталь Ю., Піджненбург Б., Хіт Р., Бартон Л., Фішер С., Макконел К., Брю С. та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій із даної тематики сьогодні існує низка невирішених питань цього напрямку. Тема економічної кризи на сьогодні є дуже актуальною, тому що не знаючи причин кризи в Україні, неможливо знайти шляхи до її подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, сучасне суспільство прагне до постійного покращання рівня й якості життя, які може забезпечити тільки стійке економічне зростання. Однак спостереження показують, що довгостроковий економічний ріст не є рівномірним, а постійно переривається періодами економічної нестабільності. У зв'язку з цим ми здійснили порівняння характеристик двох кризових періодів в Україні, щоб виявити спільні та відмінні риси в причинах, тенденціях розвитку та можливих наслідках.

Зазвичай причинами кризового стану підприємств практично всіх галузей та секторів економіки України є не тільки вплив зовнішніх факторів: зниження платоспроможного попиту, втрата налагоджених господарських зв'язків, ринків закупівлі та збуту, суттєве збільшення цін на енергоносії, недосконале правове поле господарської діяльності тощо. Водночас залишається проблемним стан управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання, який не завжди адекватний ринковим вимогам. Якщо розглядати суб'єкти господарювання в галузевому аспекті, то найбільш суттєві деформації криза вносить у роботу промислових підприємств, причому найбільшою тривалістю

та багатоступінчастістю структурних перетворень характеризуються насамперед машинобудівні та металургійні підприємства [1, с. 61].

Отже, за недовгий період Україна вже вдруге намагається подолати кризовий шок. Кожен із шоків мав свої особливості, і основу кожного формували свої чинники і складові. Водночас спільність розгортання кризових процесів в Україні в 2008–2009 рр. і 2013–2015 рр. указує на те, що результати та наслідки двох кризових процесів, імовірно, також можуть виявитися близькими.

Характеризуючи кризу 2008–2009 рр., можна сказати, що в Україні, як і в усьому світі, вона була дійсно неочікуваною [2, с. 30]. Розглядаючи кризу 2013–2015 рр., можна констатувати, що країна до неї йшла послідовно.

Зазначимо, що сьогоденне економічне падіння є не стільки наслідком короткострокового політико-економічного шоку та російської агресії, скільки результатом слабкої економічної політики в попередні роки. Більше того, в Україні кризові процеси 2013–2014 рр. можуть інтерпретуватись як поновлення і подовження кризових процесів 2008–2009 рр., тому неналежна увага до розгортання та поглиблення кризових впливів формує високі ризики повторення кризових шоків.

Позитивна динаміка ВВП 2010–2011 рр. у багатьох аспектах була зумовлена переважно «ефектом низької бази», а не структурним оздоровленням чи посиленням конкурентоспроможності. Фактично нульове зростання 2012–2013 рр. означало, що в країні не створюється базис стійкого економічного відновлення і, по суті, відбувається лише консервація виробничого сектору та рівня добробуту населення, що, своєю чергою, обмежуюче впливало на сукупний попит, а відтак, і на підприємницьке середовище [3, с. 39].

Глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. руйнівним чином вплинула на Україну, насамперед на сектор промисловості, обсяг виробництва якого протягом осінньо-зимового періоду після зростання скоротився майже вдвічі [3]. Хоча падіння промисловості в 2012–2013 рр. не мало шокового характеру, подібного до 2008–2009 рр., проте втрати в промисловості інерційно продовжувались, і індекс промислового виробництва наприкінці 2014 р. знаходився на рівні найнижчих показників 2009 р. [4].

Кризові явища вплинули як на структуру ВВП, так і на інвестиції. Практично всі ресурси – як домогосподарств, так і державного сектору – витрачались на підтримку поточного рівня споживання і добробуту.

Підкреслимо, що українська модель зростання докризового періоду, заснована на експортній експансії товарів із низькою доданою вартістю, вже не може бути дієвою ані в середньо-, ані в довгостроковій перспективі, зважаючи на зміну структури і чинників зростання глобальної економіки.

Інфляційна складова 2008–2009 рр. і 2013–2014 рр. була дуже схожою за трендами та причинами. В обох випадках серед основних чинників зростання цін були стрімка й обвальна девальвація гривні та адміністративне підвищення житлово-комунальних тарифів. Україна впродовж своєї короткої історії чи не найбільше серед європейських країн потерпала від нераціональної і слабкої валютної політики. Із середини 1996 р., коли була впроваджена гривня, і до середини 2015 р. гривня подешевшала практично на порядок. Тобто можна стверджувати, що Україна перебуває у стані перманентного негативного валютного очікування. Валютна політика і валютна динаміка в обидва кризові періоди (2008–2009 рр. і 2013–2015 рр.) має багато спільних рис, що вказує на ігнорування (або слабке усвідомлювання) уроків кризових явищ на валютному ринку України і ставить під сумнів можливості попередження валютних криз у найближчому майбутньому або ж повного знецінення національної валюти. Україна, як і раніше, залишається вкрай обмеженою в доступі до валютних ресурсів.

В Україні на сьогодні стрімко прискорились інфляційні процеси, за підсумками 2015 р. інфляція зросла до 43,3% порівняно з інфляцією 24,9% у 2014 р. і досягла максимального значення за останні 20 років. Подібні темпи річної інфляції спостерігалися в Україні ще в далекому 1996 р., коли річна інфляція сягнула позначки 39,7% [5].

Згідно з даними, за 2015 р. найбільше зросла вартість комунальних послуг. Природний газ подорожчав на 273%, гаряча вода та опалення – 78,4%, електроенергія – 66,9%. Зросла ціна продуктів харчування на споживчому ринку. Так, овочі зросли на 66,7%, соняшникова олія та яйця – на 59,4%, безалкогольні напої – на 57,8% [5]. Головною складовою інфляційних процесів є обвальне знецінення гривні (двократна девальвація). Цей шок провокуватиме подальше подорожчання товарів і послуг через високу частку імпорту у внутрішньому споживанні та високий рівень доларизації економіки [3, с. 53].

Згідно з консенсус-прогнозу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, ВВП України в 2015 р. мав зменшитися на 6,1 в. п. Так, ВВП на душу населення України впав нижче \$3 000 [6, с. 56]. Це означає, що Україна перебуває вже в групі найбідніших країн світу. Не кажучи вже про обвал гривні на ринку валюти. Курс долара з колишніх 10 грн. підскочив майже до 30 грн., що, безумовно, вплинуло на українців, тим самим погіршивши і без того низький рівень життя.

Влада України намагається стабілізувати економічну та політичну ситуацію, залучаючись підтримкою світової спільноти. Але один день війни коштує Україні 80 млн. грн., не рахуючи податки, які не надходять з Донецька та Луганська. А відновити регіони буде

коштуватиме державі 8 млрд. грн. Саме стільки необхідно для повернення Донбасу до мирного життя.

Міжнародні зусилля, спрямовані на врегулювання «української кризи» шляхом переговорів, що здійснювалися за ініціативи України та партнерів у форматі ООН, ЄС, НАТО, Ради Європи, а також різні переговорні формати (Женевський, Нормандський, Мінський) поки не дали бажаного результату.

2014 р. був безпрецедентним за кількісними та якісними змінами у владі. Впродовж року посаду Президента держави обіймали три особи; при владі перебували три склади Кабінету Міністрів і два склади парламенту.

До рис сучасного економічного становища України на сьогодні ми відносимо:

- величезну заборгованість держави, окремих галузей і підприємств країнам близького і далекого зарубіжжя;

- відставання сектора економіки, що виробляє товари, від сектора економіки, що їх споживає;

- відірваність від світової економіки;

- криміналізація стосунків між державним апаратом і бізнесом, розподілення між кланами найприбутковіших секторів економіки України;

- хабарництво й порушення чинного законодавства, що дискредитують Україну;

- бажання влади перетворити все тільки у приватну власність (здійснення таких непродуманих проєктів остаточно підірве економіку держави і призведе до утворення маси дрібних підприємств із примітивною технологічною базою, які не зможуть конкурувати з високорозвинутими зарубіжними фірмами).

На нашу думку, лише інвестиційне розширення надасть Україні шанс на економічне відновлення, тому в сьогоdnішніх реаліях одним із найактуальніших завдань економічної політики держави є посилення інвестиційного сприяння.

У кризові періоди фактично лише ресурси МФІ, насамперед, МВФ, слугували джерелом наповнення резервів, а також утримання на прийнятному рівні важливих макроекономічних індикаторів, тому співпраця з МВФ залишається серед політичних пріоритетів. Якщо в докризовий період зовнішньоторгові позиції України виглядали цілком безпечними, то дві кризові хвилі поспіль сформували високоризикове боргове середовище. Боргові ж сплати та обслуговування (в іноземній валюті) Україна може здійснювати лише в результаті успішної зовнішньоекономічної діяльності, що на сьогодні майже неможливо. Звернемо увагу, що з початку кризи 2008–2009 рр. майже втричі зросли боргові зобов'язання КМУ і НБУ. Проте якщо Нацбанк після значних запозичень 2010–2011 рр. надалі зумів зменшити свої борги, то уряд продовжував активно виходити на зовнішні ринки. Відтак, уже в 2011 р. сукупний зовнішній борг КМУ та НБУ вперше за

останнє десятиліття перевищив рівень валових валютних резервів країни [7].

На сьогодні Україна, щоб не допустити чергового кризового шоку, ймовірно, може використати антикризові заходи і заходи з економічного відновлення, які належним чином не були враховані та задіяні в посткризовий період 2010–2012 рр. Найважливішою в нинішній ситуації з економічної точки зору є прискорена інтеграція українських виробництв у світові виробничі, торговельні, фінансові мережі, що дало б змогу Україні подолати відставання від світових тенденцій [4].

Зауважимо, що модернізація виробництв, поширення нових технологій, оновлення менеджменту, підвищення кваліфікації працівників відбуваються не автоматично, а тому країни (переважно з висхідними економіками) стикаються як із ризиками втрати «традиційних» (для них) ніш і ринків збуту, так і з необхідністю значного часу для освоєння нових конкурентних виробництв (із відносно високою доданою вартістю), що є болісним для економіки.

Для сучасного періоду економічного відновлення України важливими мають стати торгівля та інвестиції. Розвиток світової торгівлі відбувається в умовах парадоксу. З одного боку, переважно всі країни погоджуються з необхідністю прискорення торгівлі, проте протекціоністські заходи, які стримуюче впливали на розвиток торгівлі, а з тим і інвестицій, залишаються вельми популярними.

На жаль, Україні не вдалося запобігти інвестиційним втратам, значимість країни для світової економіки помітно зменшилася (економічне зростання та зміна частки інвестицій набули від'ємних значень).

Важливо відзначити, що з початку 2000-х років економіка України характеризувалася стійкою позитивною динамікою, середньорічні темпи економічного зростання впродовж 2001–2007 рр. перевищували 7%. Криза ж 2008–2009 рр. відкинула українську економіку на кілька років назад, а кризові процеси 2013–2015 рр. дедалі більше погіршуватимуть позиції України у світовій економіці в середньостроковій перспективі. У посткризовий період 2010–2013рр., коли світовій економіці вдалося відновити відносно стійке зростання, а висхідні економіки навіть прискорили темпи економічного відновлення, українська економіка занурилась у довгострокову рецесію. Бурхливі події 2014 р. лише акцентували кризовий стан (нагадаємо, впродовж 2012–2013 рр. темпи зростання вітчизняної економіки були близькими нулю). Відтак, нинішня динаміка української економіки дедалі більше відстає від світових тенденцій. У світовій економіці в 2000 р. Україна посідала 32-е місце, у 2008 р. – 179-е, у 2011 р. – 163-тє, у 2014 р. – 143-тє, у 2015 р. – 150-е [4].

Світове посткризове відновлення вкотре висвітлило вагомість інвестицій для забезпе-

чення економічної міцності країни. На жаль, в Україні інвестиційні втрати 2008–2009 рр. суттєво погіршили готовність світових інвесторів до входження у країну, а нераціональна інвестиційна політика 2010–2013 рр., по суті, відвернула інвесторів (вітчизняних і міжнародних) від української економіки, як наслідок – подальше вимивання інвестиційного потенціалу [8].

Зовнішньоекономічні складнощі посилюються тим, що в Україні останніми роками стрімко зростає зовнішній борг – як державний, так і приватний, – структура якого дедалі більше ставала ризиковою. Так, сьогодні короткостроковий борг у три-чотири рази перевищує рівень валютних резервів країни, а відтак, є чинником стійкого зростаючого попиту на іноземну валюту, що додатково посилює девальваційний тиск на національну валюту [4].

Характерними для української економіки негативними особливостями, що є глибинними причинами кризового стану, залишаються: низька продуктивність, енергоємні технології, слабка диверсифікованість економіки, низька конкурентоспроможність продукції на світових ринках, залежність від монопольних зовнішніх джерел сировини та енергії. Як результат, і донині кризові хвилі не спонукають українські уряди до необхідних структурних зрушень у вітчизняній економіці.

Висновки. Отже, як свідчить попередній економічний розвиток нашої держави, економіка України не зможе ефективно розвиватися, якщо не стабілізувати валютно-фінансове і кредитне становище, не припинити інфляційні процеси.

Дослідженням доведено, що ефективна ринкова економіка може діяти в Україні на під-

ставі стабільно функціонуючої національної грошової системи з чітко діючим механізмом регулювання банківських і фінансових структур, розвитком виробництва та залученням значних обсягів інвестиційних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко А.М., Єлець О.П. Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством : [монографія] / А.М. Ткаченко, О.П. Єлець. – Запоріжжя: ЗДІА, 2010. – 277 с.
2. Фесенко М. Глобальна економічна криза: причини та наслідки / М. Фесенко // Зовнішні справи. – 2008. – № 12. – С. 26–34.
3. Юрчишин В. Україна від кризи до кризи / В. Юрчишин, К. Маркевич // Україна-2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. Експерти про стан і перспективи економіки. Громадяни про ситуацію у країні, про владу, її підтримку і відповідальність. – К. : Центр Разумкова, 2014. – 60 с.
4. Global Investment Trends Monitor (Випуски різних років) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://unctad.org/en/Pages/Publications/Global-Investment-Trends-Monitor-\(Series\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/Publications/Global-Investment-Trends-Monitor-(Series).aspx).
5. Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К. : ІАА, 2014. – 558 с.
6. Україна: перспективи розвитку: консенсус-прогноз / Міністерство економіки України, Департамент макроекономіки, Проект «Цілі розвитку тисячоліття – Україна». – 2014. – 30 с.
7. Боднарюк С.М. Сучасна економічна криза в Україні / С.М. Боднарюк, А.Ю. Полянська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/newsline>.
8. Шинкарук Л.В. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні / Л.В. Шинкарук // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 61.

УДК 332:504.03

Струк Н.П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри публічного управління та адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу**ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ****MAIN CONSTITUENTS OF MECHANISM OF PROVIDING
POWER SECURITY OF THE COUNTRY****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено теоретичні підходи до визначення категорії «енергетична безпека». Сформовано змістову характеристику поняття «енергетична безпека». Обґрунтовано основні механізми забезпечення енергетичної безпеки держави: організаційно-економічний, правовий та інституційний. Узгальнено напрями їх удосконалення.

Ключові слова: економічна безпека, енергетична безпека, механізм, загрози, вдосконалення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические подходы к определению категории «энергетическая безопасность». Сформирована содержательная характеристика понятия «энергетическая безопасность». Обоснованы главные механизмы обеспечения энергетической безопасности государства: организационно-экономический, юридический и институционный. Обобщены направления их совершенствования.

Ключевые слова: экономическая безопасность, энергетическая безопасность, механизм, угрозы, усовершенствование.

ANNOTATION

Theoretical principles in relation to determination of category «power security» are investigated. Semantic description of concept «power security» is formed. Basic mechanisms of providing power security of the country are justified: organizational and economic, legal and institutional. Directions of their improvement are generalized.

Keywords: economic security, power security, mechanism, threat, improvement.

Постановка проблеми. Сучасні умови державотворення вимагають розроблення та запровадження демократичних засобів впливу на всі процеси, які відбуваються в суспільстві, та всі сфери суспільного життя держави, серед яких найважливішими є питання, пов'язані з безпекою держави. При цьому сьогодні особливо актуальним є забезпечення національної безпеки в цілому та її складових зокрема. Фактично впродовж останнього десятиліття енергетична безпека держави, її національної економіки стала основним чинником соціально-економічного розвитку країни. Посилення енергозалежності економіки країни зумовлює необхідність формування ефективного механізму забезпечення енергетичної безпеки та обґрунтування сутності й особливостей функціонування його складових елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці забезпечення та оцінювання енергетичної безпеки держави присвятили наукові публікації такі вчені: В. Бараннік, О. Власюк, О. Дзьоба, Я. Жаліло, М. Земля-

ний, І. Мазур, Є. Сухін, О. Суходоля, А. Шидловський, А. Шевцов та ін. Дослідження науковців обмежуються переважно вивченням споживання енергоресурсів або забезпеченням енергетичної безпеки окремих економічних суб'єктів. Недостатня увага приділяється питанням сутнісної характеристики основних складових елементів механізму забезпечення енергетичної безпеки країни, і вони мало відображені в науково-дослідних напрацюваннях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах реалізації в країні системних економічних реформ особливо важливо враховувати, що рівень розвитку енергетики справляє визначальний вплив на стан економіки в державі, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людей. Сьогодні як ніколи потрібне сприяння реформуванню енергетичної сфери з метою забезпечення стабілізації економіки, економічного розвитку та економічної безпеки держави в цілому. Орієнтація на такий результат передбачає використання певних механізмів та інструментарію забезпечення економічної безпеки держави в цілому та важливої її складової – енергетичної безпеки. Необхідність вироблення теоретичних і методичних характеристик механізму забезпечення енергетичної безпеки обумовила вибір теми та мету дослідження.

Мета статті полягає в аналізі та сутнісної характеристиці основних складових елементів механізму забезпечення енергетичної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження проблем безпеки, зокрема енергетичної, має важливе значення для забезпечення національної безпеки кожної держави, особливо для тих, які недостатньою мірою забезпечені енергоресурсами. Енергетична безпека України в умовах поточної української кризи є одним із ключових питань сьогодення. У ст. 17 Конституції України визначено, що найважливішою функцією держави і справою народу є забезпечення її національної безпеки [1]. Однією з частин національної безпеки є економічна безпека, складовими елементами якої є енергетична, макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, виробнича, демографічна, соці-

альна, продовольча безпека. Причому в умовах формування державності важливою складовою частиною економічної безпеки, яка визначає і стан національної безпеки в цілому, є енергетична безпека країни (рис. 1).

У вузькому розумінні сьогодні під безпекою розуміють «стан захищеності найбільш важливих інтересів особистості, суспільства та держави від загроз» [2, с. 10]. У широкому розумінні безпека відображає «захищеність природних, фізіологічних, соціально-економічних, ідеально-духовних та ситуативних потреб у ресурсах, технологіях, інформації та моральних ідеалах, необхідних для життєдіяльності і розвитку населення» [3, с. 275].

У відомих наукових дослідженнях термін «енергетична безпека» має багато тлумачень, що свідчить про його багатогранність, багатомірність та багатогранність.

Під енергетичною безпекою розуміють такий стан економіки, що сприяє ефективному використанню енергетичних ресурсів країни, наявності на енергетичному ринку достатньої кількості виробників та постачальників енергії, а також доступності, диференційованості та екологічності енергетичних ресурсів [4].

У науковій літературі енергетична безпека здебільшого трактується як спроможність держави забезпечити максимально надійне, технічно безпечне, екологічно прийнятне та обґрунтовано достатнє енергозабезпечення економіки і населення, а також гарантоване забезпечення можливості керівництва держави у формуванні та здійсненні політики захисту національних інтересів у сфері енергетики без надмірного зовнішнього та внутрішнього тиску в сучасних та прогнозованих умовах [5; 6].

На думку В.О. Бараннік [6, с. 120], енергетична безпека – це стан захищеності життєво важливих «енергетичних інтересів» особистості, суспільства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз; ці інтереси полягають у безперервному забезпеченні споживачів економічно доступними паливно-енергетичними ресурсами

прийнятної якості за нормальних умов та в надзвичайних ситуаціях.

Енергетична безпека – це своєчасне, повне і безперервне забезпечення паливом та енергією необхідної якості матеріального виробництва, невиробничої сфери, населення, комунально-побутових та інших споживачів; запобігання шкідливому впливу на довкілля; транспортування, перетворення і споживання паливно-енергетичних ресурсів в умовах сучасних ринкових відносин, тенденцій та показників світового ринку енергоносіїв [7].

Згідно з Енергетичною стратегією України на період до 2030 р., енергетична безпека є невід’ємною складовою економічної і національної безпеки, необхідною умовою існування і розвитку держави. Енергетична безпека України – це спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів оптачання в Україну енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки в режимі звичайного, надзвичайного та стану війни, попередити різкі цінові коливання на паливно-енергетичні ресурси або ж створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси на світових ринках. Енергетична безпека передбачає досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно безпечного забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери держави [8].

Таким чином, під енергетичною безпекою слід також розуміти здатність держави в особі її органів управління забезпечити кінцевих споживачів енергією в необхідному обсязі та належної якості у звичайних умовах, а також під час дії дестабілізуючих факторів (надзвичайних ситуацій) внутрішнього чи зовнішнього характеру в межах гарантованого покриття мінімального обсягу найважливіших потреб країни, окремих її районів, міст, селищ чи об’єктів у паливно-енергетичних ресурсах.

Мета управління енергетичною безпекою повинна полягати в тому, щоб ліквідувати або мінімізувати загрози (виявлені за результатами аналізу індикаторів енергетичної безпеки), а також розвинути наявні потенційні можливості поліпшення стану енергетичної безпеки.

У цьому контексті важливо відзначити, що в сьогоднішніх умовах поточної української кризи важливим і першочерговим завданням є забезпечення енергетичної безпеки держави, тому ефективне функціонування механізму забезпечення енергетичної безпеки є визначальним за таких обставин.

Зазначимо, що під механізмом (від грецького μηχανή *mechané* – машина) класично розглядається сукупність штуч-

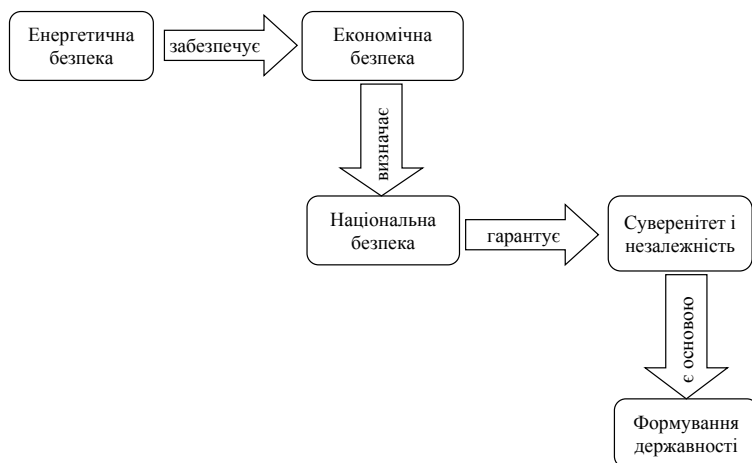


Рис. 1. Вплив енергетичної безпеки на формування державності

них рухомосполучених елементів, що здійснюють заданий рух, пристрій (сукупність рухомих ланок або деталей), що передає чи перетворює (відтворює) рух, внутрішній устрій, система функціонування чого-небудь, апарат будь-якого виду діяльності [9, с. 19].

Сучасні науковці під механізмом забезпечення енергетичної безпеки розуміють сукупність інституціональних організаційних структур і комплексу використовуваних ними процедур, форм, методів і важелів розв'язання суперечностей і послаблення чи усунення загроз в енергетичній сфері. Основними передумовами формування механізму забезпечення енергетичної безпеки є визначення енергетичної стратегії та тактичних заходів її реалізації в державних програмах, обґрунтування системи найважливіших показників за спорідненими ознаками, відстеження зовнішніх та внутрішніх загроз в енергетичній сфері [10, с. 310].

Механізм забезпечення енергетичної безпеки повинен бути комплексним, складним механізмом, який забезпечує функціонування системи енергетичної безпеки держави. Оптимальним поєднанням, на нашу думку, є злагоджена система функціонування трьох основних механізмів: організаційно-економічного, правового, інституційного.

Організаційно-економічний механізм забезпечення енергетичної безпеки слід розглядати як сукупність інституційних, організаційних структур і комплекс використовуваних ними економічних законів, закономірностей та форм і методів нівелювання й усунення внутрішніх і зовнішніх загроз в енергетичній сфері. До складу цього механізму будуть входити економічні, адміністративні, фінансові, законодавчо-нормативні форми, важелі, стимули і методи регулювання та модель інноваційного розвитку енергетичної системи (включає суб'єктів паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) та споживачів паливно-енергетичних ресурсів) [11, с. 68]. Організаційно-економічний механізм забезпечення енергетичної безпеки слід переорієнтувати на: формування економічних умов для розвитку паливно-енергетичного комплексу та створення нових енергетично ефективних споживачів; створення конкурентного ринку електро-, теплоенергії та паливно-енергетичних ресурсів; відновлення фінансової стабільності підприємств ПЕК і споживачів ПЕР; підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; інноваційний розвиток підприємств із використанням новітніх технологій тощо [11, с. 72].

У дослідженні О.В. Сердюченко [12, с. 10–11] доведено, що правовий механізм забезпечення енергетичної безпеки складається з двох основних складових частин. Перша – це норми права, які регулюють відносини фізичних та юридичних осіб між собою, а також між вказаними суб'єктами і державними органами в енергетичній сфері України. Друга – це норми, які регулюють діяльність державних органів

щодо здійснення ними владного впливу в енергетичній сфері України.

Сучасний стан справ в енергетичній галузі свідчить про недосконалість існуючого інституціонального механізму забезпечення енергетичної безпеки України, що достатньо обґрунтовано і в наукових працях, і в практичних посібниках. До інституцій у сфері енергетичної безпеки відносяться органи центральної виконавчої влади та місцевого самоврядування. Практика свідчить про низьку ефективність існуючого інституціонального механізму забезпечення державної енергетичної безпеки та необхідність його вдосконалення. Під час його реформування слід здійснити умовний поділ державних органів на групи, що обумовлено необхідністю виконання кожною з них державних функцій забезпечення енергетичної безпеки. Вирішення цих проблем значною мірою залежить від ефективності функціонування державних органів, що здійснюють управлінський та правовий вплив у сфері забезпечення енергетичної безпеки України.

Крім того, важливою умовою забезпечення енергетичної безпеки має бути чітке усвідомлення інтегрованості енергетичного ринку та необхідності об'єктивної та широкої поінформованості щодо ситуації на ньому. Також треба забезпечувати надійність та певну гарантованість енергопостачання через систему резервів, стратегічних запасів, інші способи корекції нестабільності

Першочерговою проблемою забезпечення енергетичної безпеки є відстеження та оцінка рівня загроз інтересам держави за допомогою багатовимірних, системних та інших методів і прогнозування розвитку ситуацій із метою управління ними за допомогою вжиття своєчасних заходів.

Висновки. Енергетична безпека є однією із найважливіших функціональних складових економічної безпеки. У науковій літературі поняття «енергетична безпека» трактується як спроможність її забезпечення державою, як стан її захищеності та як здатність держави в особі її органів управління забезпечити кінцевих споживачів енергією в необхідному обсязі та належної якості у звичайних умовах, а також під час дії дестабілізуючих факторів (надзвичайних ситуацій) внутрішнього чи зовнішнього характеру в межах гарантованого покриття мінімального обсягу найважливіших потреб країни, окремих її районів, міст, селищ чи об'єктів у паливно-енергетичних ресурсах;

Для енергетичної безпеки важливою є побудова ефективного комплексного механізму, який буде забезпечувати функціонування системи енергетичної безпеки держави на основі оптимальної взаємодії трьох основних механізмів: організаційно-економічного, правового, інституційного.

Основне завдання енергетичної безпеки України в умовах поточної української кризи та глобалізаційних викликів – забезпечення

можливості стабільно виробляти та використовувати енергію з метою сприяння економічному зростанню країни та підвищення рівня якості життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : [монографія] / Н.В. Куркин. – Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
3. Стельмашук А.М. Система механізмів сталого розвитку та економічної безпеки національного господарства / А.М. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7(26). – С. 272–276.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 20.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
5. Шевцов А.І. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, В.О. Бараннік. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 264 с.
6. Бараннік В.О. Аналіз паливно-енергетичного балансу з точки зору енергетичної незалежності / В.О. Бараннік // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 116–123.
7. Про Концепцію діяльності органів виконавчої влади у забезпеченні енергетичної безпеки України : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 січня 1998 р. № 48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-info.biz/legal/baselp/ua-tmwenu.htm>.
8. Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/para3#n3>.
9. Радченко О.В. Родові ознаки категорії «Механізм» в соціальних науках / О.В. Радченко // Публічне управління: теорія та практика : збірник наукових праць Асоціації докторів наук з державного управління. – 2013. – Вип. 3(15). – 216 с.
10. Мазур І.М. Дефініція поняття «Енергетична безпека»: денотативний підхід / І.М. Мазур // Науково-інформаційний вісник. – 2013. – № 8. – С. 302–314.
11. Мазур І.М. Концептуальні засади організаційно-економічного механізму забезпечення енергетичної безпеки економіки України / І.М. Мазур // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 4. – С. 67–73.
12. Сердюченко О.В. Адміністративно-правові засади забезпечення енергетичної безпеки України : автореф. дис. ... канд. юр. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / О.В. Сердюченко. – Київ, 2009. – 24 с.

УДК 635.1.8-047.44(477)

Тихонова Н.О.

доцент кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій

АНАЛІЗ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА ОВОЧІВ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF VEGETABLE PRODUCTION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання аналізу галузі виробництва овочів в Україні в 2013–2014 рр. на основі дослідження даних Департаменту статистики сільського господарства та навколишнього середовища. Проаналізовано рентабельність вирощування овочів, їх соціальну значущість, харчову цінність, передумови вирощування та виготовлення такої продукції, посівні площі та їх урожайність.

Ключові слова: овочівництво, посівні площі, урожайність, виробництво овочів, нові види продукції з овочів та фруктів.

АННОТАЦІЯ

В статье рассматриваются вопросы анализа отрасли производства овощей в Украине в 2013–2014 гг. на основе исследования данных Департамента статистики сельского хозяйства и окружающей среды. Проанализирована рентабельность выращивания и производства такой продукции, площади посевов и их урожайность.

Ключевые слова: овощеводство, посевные площади, урожайность, производство овощей, новые виды продукции из овощей и фруктов.

ANNOTATION

In the article the questions of analysis of field vegetable production in Ukraine in 2013–2014 are outlined, on the basis of research data of Statistics Department of Agriculture and Environment. Analyzed the profitability of growing vegetables, their social value, nutritional value, conditions of cultivation and production of such products, crop areas and their yield.

Keywords: production of vegetables, crop area, yield, new products from vegetables and fruits.

Постановка проблеми. Овочівництво як рослинницька галузь сільського господарства є важливою складовою плодоовочепродуктового комплексу нашої країни. Однією з важливих задач продовольчого ринку України в умовах постійних змін зовнішнього та внутрішнього



Рис. 1. Основні галузі овочівництва України

Джерело: складено автором

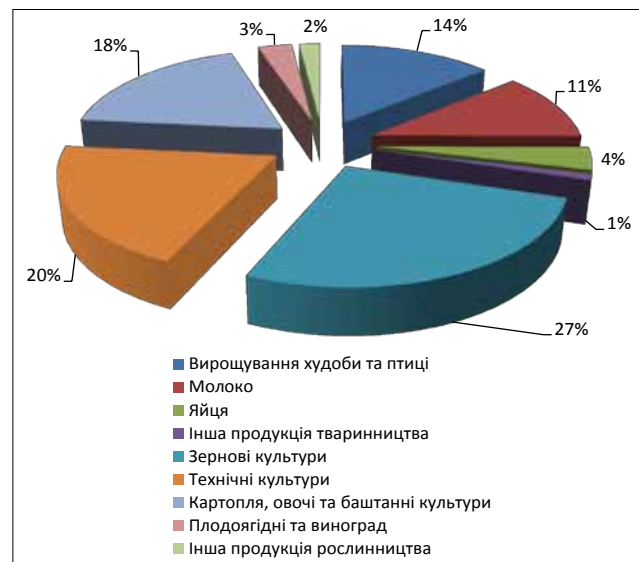


Рис. 2. Структура валової продукції сільського господарства в 2014 р.

середовища є забезпечення населення свіжою та переробленою плодоовочевою продукцією. На рис. 1 представлені основні галузі овочівництва в Україні.

Саме овоче-баштанні культури забезпечують населення важливими продуктами харчування, а промисловість – сировиною, тому дуже важливим є можливість країни забезпечити потреби населення у свіжій, безпечній продукції, а також у консервованих овочах протягом року.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вирощування якісної баштанно-овочевої продукції розглянуто в наукових роботах багатьох українських учених: В.І. Власова, В.В. Гришка, Т.Є. Кучеренка, В.О. Муковоза, В.П. Рудя, П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Т.Є. Кучеренко. Але слід зазначити, що Україна має величезний невикористаний потенціал збільшення виробництва цієї продукції як для внутрішнього ринку, так і збільшення експорту плодоовочевої продукції.

Мега статті полягає у вивченні та аналізі статистичних даних Державної служби статистики України

та Департаменту статистики сільського господарства та навколишнього середовища з питань виробництва овочевої продукції, посівних площ, задіяних під це виробництво, та їх врожайності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як повідомила Державна служба статистики України, рентабельність вирощування овочів у

2014 р. зросла до 17% проти 4,6% у 2013 р. У Держстаті також повідомили, що прибуток за підсумками 2014 р. отримали 81,5% господарств, причому в середньому на одне підприємство сума прибутку становила 5,8 млн. грн. (у 2013 р. – 64,3% і 3,2 млн. грн. відповідно). Збитковими за результатами 2014 р. виявились

Таблиця 1

Площа, з якої зібрано врожай овочевих культур (тис. га)

Роки	Усього	З них відкритого ґрунту	Роки	Усього	З них відкритого ґрунту
Усі категорії господарств			у тому числі господарства населення		
1995	489,3	485,7	1995	295,4	293,2
2000	518,6	516,0	2000	406,8	404,8
2005	464,4	461,8	2005	413,9	411,8
2010	467,8	464,9	2010	421,2	418,8
2011	504,1	501,0	2011	449,2	446,6
2012	502,8	499,5	2012	457,1	454,3
2013	493,8	488,8	2013	456,7	452,2
2013 ¹	470,7	466,0	2013 ¹	434,7	430,6
2014 ¹	463,8	459,3	2014 ¹	425,1	421,0

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь; за 2014 р. – також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором згідно з даними [1]

Таблиця 2

Площі, з яких зібрано врожай овочевих культур за регіонами (тис. га)

Роки	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	447,2	518,6	467,8	504,1	502,8	493,8	463,8
Автономна Республіка Крим	20,7	21,7	23,1	23,6	22,7	22,9	...
області							
Вінницька	20,7	18,6	15,8	19,6	20,5	20,8	20,6
Волинська	7,6	10,2	11,7	12,9	13,2	13,0	12,5
Дніпропетровська	29,7	34,2	30,5	32,8	32,5	33,5	35,1
Донецька ¹	30,5	36,3	28,8	29,0	28,3	27,6	26,1
Житомирська	10,0	13,8	9,9	10,0	9,7	9,7	9,9
Закарпатська	6,5	10,7	13,1	13,6	13,9	13,6	13,3
Запорізька	21,9	27,9	21,9	21,8	22,9	22,2	21,9
Івано-Франківська	7,2	10,8	9,7	10,3	10,5	10,3	10,5
Київська	28,8	25,2	22,9	26,1	25,4	25,0	25,0
Кіровоградська	17,5	24,3	17,0	17,0	16,8	16,8	16,3
Луганська ¹	21,0	18,9	14,1	14,0	15,2	15,9	9,9
Львівська	10,4	19,4	22,8	24,6	24,7	24,4	24,5
Миколаївська	18,3	20,8	18,5	19,5	20,3	19,3	19,4
Одеська	37,6	34,6	29,9	33,0	32,7	29,4	30,3
Полтавська	20,6	24,9	22,5	24,1	23,7	23,4	24,0
Рівненська	9,2	9,7	10,9	11,5	12,2	12,2	11,8
Сумська	13,9	12,4	9,2	10,1	10,4	10,2	10,3
Тернопільська	9,5	12,6	9,7	11,4	10,8	11,4	11,4
Харківська	22,1	35,4	28,9	36,5	35,7	33,7	31,5
Херсонська	22,3	36,0	43,4	46,8	44,8	42,7	44,4
Хмельницька	15,8	12,9	10,2	10,9	10,7	10,6	10,7
Черкаська	22,6	22,1	20,3	21,7	21,7	22,0	21,6
Чернівецька	8,8	10,3	12,0	12,3	12,3	12,3	12,2
Чернігівська	14,1	14,9	11,0	11,0	11,0	10,7	10,6
місто							
Севастополь	0,2	0,2	...

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь; за 2014 р. – також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором згідно з даними [1]

18,4% господарств, на кожне з яких у середньому припало 3,5 млн. грн. збитку (31,2% і 2,2 млн. грн. відповідно в 2013 р.).

Як можна побачити з рис. 2, картопля, овочі та баштанні культури займають третє місце у структурі валової продукції сільського господарства України.

Соціальну значущість овочів як продукту харчування важко переоцінити. Вони містять до 96–97% води і, незважаючи на це, мають величезне значення в харчуванні людини. Збалансоване харчування передбачає їх постійну наявність у меню людини. Це пов'язано з тим, що в невеликій кількості сухих речовин, які

Таблиця 3

Виробництво овочів (тис. т)

Роки	Усього	З них відкритого ґрунту	Роки	Усього	З них відкритого ґрунту
Усі категорії господарств			у тому числі господарства населення		
1995	5879,8	5607,4	1995	4272,7	4105,7
2000	5821,3	5584,5	2000	4835,0	4693,0
2005	7295,0	7018,5	2005	6514,3	6374,2
2010	8122,4	7746,5	2010	7157,8	6922,7
2011	9832,9	9434,9	2011	8292,4	8037,7
2012	10016,7	9592,1	2012	8582,8	8293,5
2013	9872,6	9321,3	2013	8713,9	8290,3
2013 ¹	9396,2	8890,9	2013 ¹	8278,1	7888,6
2014 ¹	9637,5	9156,4	2014 ¹	8297,2	7929,5

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь; за 2014 р. – також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором згідно з даними [1]

Таблиця 4

Виробництво овочів за регіонами (тис. т)

Роки	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	6666,4	5821,3	8122,4	9832,9	10016,7	9872,6	9637,5
Автономна Республіка Крим	427,7	185,5	398,7	432,5	388,1	472,9	...
Області							
Вінницька	238,2	196,2	310,9	388,1	366,2	482,0	456,7
Волинська	124,7	110,6	248,7	279,5	281,9	282,1	277,1
Дніпропетровська	455,7	433,0	560,3	674,1	671,6	600,0	709,6
Донецька ¹	617,8	444,5	415,5	527,6	511,9	503,2	485,3
Житомирська	149,5	194,5	209,4	235,9	242,2	224,7	239,1
Закарпатська	128,6	123,3	245,9	262,5	282,7	289,0	297,0
Запорізька	310,0	230,9	281,8	324,2	346,1	424,6	430,1
Івано-Франківська	98,8	133,9	122,1	143,3	146,5	163,3	166,7
Київська	464,0	295,2	454,9	521,0	568,3	546,3	568,4
Кіровоградська	182,7	212,7	218,4	234,9	210,5	200,1	236,2
Луганська ¹	288,0	249,0	257,2	304,8	333,3	310,9	181,8
Львівська	181,8	268,6	411,9	469,6	471,3	456,7	480,0
Миколаївська	285,0	174,1	354,1	481,0	521,3	463,2	492,2
Одеська	461,9	301,0	473,6	526,9	472,9	408,6	437,8
Полтавська	285,6	199,3	405,6	500,2	491,9	462,6	521,7
Рівненська	127,3	133,6	216,5	237,1	250,5	255,5	248,7
Сумська	191,7	137,7	153,7	189,3	185,3	189,4	194,3
Тернопільська	140,6	140,0	193,5	252,3	254,8	252,2	270,8
Харківська	277,5	415,7	464,5	702,6	698,4	707,7	665,8
Херсонська	423,4	421,5	841,5	1123,8	1287,7	1161,2	1282,3
Хмельницька	185,4	155,2	208,8	235,0	225,4	209,4	209,2
Черкаська	320,9	344,2	281,2	353,6	368,6	361,6	356,2
Чернівецька	123,9	146,2	219,0	229,3	228,3	232,1	232,2
Чернігівська	175,7	174,9	174,7	203,8	207,8	209,8	198,3
місто							
Севастополь	3,2	3,5	...

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь; за 2014 р. – також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором згідно з даними [1]

знаходяться в овочах, є багато біологічно важливих сполук, які потрібні для нормального функціонування організму [2].

Харчова цінність овочів обумовлена їх енергетичністю, біологічною, фізіологічною, лікувально-профілактичною, органолептичною цінністю, структурно-механічними особливостями та безпекою.

Усі передумови вирощування та виготовлення такої продукції в Україні є. Із загальної площі земель (60 млн. га) приблизно 42 млн. класифікується як землі сільськогосподарського призначення, які включають у себе орні землі (для круп, технічних культур, кормів, картоплі та овочів), сади, виноградники та луки і пасовища. Площі, з яких зібрано врожай овочевих культур, представлені в табл. 1.

Сприятливі ґрунтові та кліматичні умови України дають змогу використовувати під виробництво овочів великі земельні площі та отримувати з них високі врожаї. Зрозуміло, що ці площі розподілені по території України нерівномірно. Площі, з яких зібрано врожай овочевих культур за регіонами, представлено в табл. 2.

Вирощування великої кількості та широкого асортименту свіжих овочів, фруктів та ягід можливе в Україні завдяки сприятливим кліматичним умовам (табл. 3). Це також є основою для розвитку в країні галузі переробки сільськогосподарської продукції.

Якщо розглядати задоволення попиту на ринку овочевої продукції в межах окремих регіонів України, то слід зазначити, що воно суттєво відрізняється. З роками ці відмінності посилюються, з чого можна зробити висновок,

що зростають міжрегіональні відмінності споживачів за грошовими доходами, соціальними, культурними та іншими критеріями, які впливають на спроможність задоволення потреб у придбанні овочевої продукції (табл. 4).

За валовим виробництвом овочевої продукції Україна входить у першу десятку світових лідерів та займає дев'яте місце у світі у розрахунку виробництва на душу населення. Але Україна займає лише 18-те місце серед 20-ти передових країн світу за рівнем урожайності. Лише на 30% використовується генетичний потенціал вітчизняних сортів і гібридів [4]. Урожайність картоплі та овочів представлена в табл. 5 та 6.

Перехід овочівництва України до ринкових умов господарювання зумовило зростання виробництва овочів у населення та зменшення цього виробництва у сільськогосподарських підприємствах. У 90-ті роки 71% овочевої продукції вироблялося сільськогосподарськими підприємствами, а 29% – населенням. Сьогодні зовсім протилежна тенденція: до 90% овочів вирощується населенням та до 10% – сільськогосподарськими підприємствами. При цьому через відсутність сучасних переробних потужностей та овочесховищ до 30% вирощеного врожаю овочів утрачається під час зберігання.

Сьогодні в Україні існує потенціал виготовлення якісно нових видів продукції з овочів та фруктів, таких як заморожена, сушена, салатні суміші, продукція розширеного асортименту, із вмістом нових хімічних речовин, така, що легко упакується та транспортується, а також створення якісно нового асор-

Таблиця 5

Урожайність картоплі та овочів (ц з 1 га)

Роки	Усі категорії господарств						
	1995	120,2	115,4	109,2	85,6	120,0	112,0
2000	112,3	108,2	113,1	95,4	105,3	96,3	127,6
2005	157,1	152,0	128,0	106,1	156,9	144,1	206,2
2010	173,6	166,6	166,3	134,8	218,2	200,3	208,3
2011	195,0	168,0	170,7	139,7	245,8	228,6	253,8
2012	199,2	192,0	179,6	149,1	265,3	247,8	245,1
2013	199,9	190,7	183,3	143,3	241,7	218,4	266,3
2013 ¹	199,6	190,8	185,7	146,2	240,4	218,9	264,0
2014 ¹	207,8	199,4	181,5	145,2	270,8	250,1	263,5
у тому числі господарства населення							
1995	144,6	140,1	122,7	102,4	154,3	144,5	169,9
2000	118,9	115,9	113,5	102,1	111,7	103,9	137,9
2005	157,4	154,8	118,3	107,7	142,3	135,1	209,4
2010	169,9	165,3	155,0	135,0	195,6	184,2	208,7
2011	184,6	180,0	158,3	138,6	200,8	189,2	248,7
2012	187,8	182,5	168,5	148,1	224,6	212,9	236,5
2013	190,8	183,3	173,8	142,7	207,4	189,3	259,6
2013 ¹	190,4	183,2	176,4	145,6	205,3	188,5	256,9
2014 ¹	195,2	188,3	171,4	122,1	220,7	144,4	255,5

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; за 2014 р. – також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором згідно з даними [1]

тименту продуктів із лікувальними властивостями (табл. 7). Наприклад, українська селекція створила кавуни з високим вмістом пектину, капусту і часник, насичені селеном, помідори з бета-каротином і антиоксидантами [3].

Вже сьогодні українські споживачі більш активно купують овочеві напівфабрикати, тому що їх використання є надзвичайно зручним та вигідним. Постійно зростає споживання сушених фруктів та овочів і фруктових-ягідних та овочевих консервів.

Висновки. Овочі неможливо замінити ні на які альтернативні продукти, тому що вони є джерелом вітамінів, мінералів, вуглеводів, органічних кислот, біологічно активних сполук. Дана група продуктів харчування не тільки подовжує життя людини, але й робить його повноцінним.

Для того щоб торгівля овочами була успішною, необхідна постійна різноманітність асортименту всіх видів продукції. В Україні сьогодні існує можливість упровадження у виробництво ще великої кількості овочів

Таблиця 6

Урожайність за регіонами (ц з 1 га площі, з якої зібрано врожай)

Роки	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	149,0	112,3	173,6	195,0	199,2	199,9	207,8
Автономна Республіка Крим	206,9	85,3	172,8	183,6	171,1	206,0	...
області							
Вінницька	114,9	105,5	196,4	198,0	178,6	231,6	221,3
Волинська	163,1	108,4	213,4	216,1	213,5	217,8	221,2
Дніпропетровська	153,1	126,4	183,9	205,7	207,0	179,2	201,9
Донецька ¹	202,4	122,4	144,1	182,2	180,8	181,8	185,7
Житомирська	149,6	141,5	212,2	235,4	249,2	231,4	241,9
Закарпатська	197,6	115,4	186,9	192,2	203,0	211,8	223,7
Запорізька	141,4	82,7	128,8	148,5	151,2	191,4	196,7
Івано-Франківська	136,4	124,1	126,2	139,1	139,4	159,0	158,6
Київська	161,4	117,0	198,9	199,9	223,3	218,7	227,7
Кіровоградська	104,8	87,4	128,3	138,1	125,7	119,3	144,8
Луганська ¹	137,2	131,8	182,2	217,4	219,7	195,7	184,3
Львівська	174,9	138,3	180,9	191,3	191,2	187,3	196,3
Миколаївська	156,0	83,6	191,1	246,7	256,4	240,7	253,7
Одеська	122,8	87,0	158,2	159,7	144,5	139,0	144,4
Полтавська	138,6	80,0	180,7	207,9	207,2	198,0	217,2
Рівненська	138,5	138,2	197,9	205,6	205,4	209,7	209,3
Сумська	138,2	111,3	167,3	187,9	178,4	184,9	189,4
Тернопільська	148,3	111,0	200,4	221,0	235,4	221,7	237,8
Харківська	125,7	117,5	160,5	192,4	195,4	210,0	211,1
Херсонська	189,6	117,2	193,9	239,8	287,6	272,1	288,8
Хмельницька	117,5	120,8	204,6	215,2	210,8	197,1	195,4
Черкаська	141,8	155,9	138,4	162,9	169,9	164,1	165,2
Чернівецька	140,8	142,1	182,3	186,8	185,3	188,7	190,0
Чернігівська	124,8	117,6	159,3	185,7	189,6	195,8	187,9
місто							
Севастополь	156,1	169,7	...

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополь; за 2014 р. – також без урахування частини проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором згідно з даними [1]

Таблиця 7

Нові види продукції з овочів та фруктів

№	Назва	Напрямок розвитку
1	Запровадження нового продукту	Сушіння, заморожування, салатні суміші
2	Нові продуктові лінії	Вміст нових хімічних речовин
3	Доповнення до існуючих продуктів	Розширення асортименту
4	Покращання існуючих продуктів	Лежкість, упакування, транспортабельність
5	Репозиціонування	Нові сектори ринку (напр., для багатих людей)
6	Зменшення витрат	Новітні технології, сучасні гібриди, ефективні прийоми маркетингу тощо

Джерело: складено на основі [3]

наприклад таких, як артишок, квасоля спаржева, цвітна капуста, брокколі. На сьогоднішній день людиною окультурено і використовується по всьому світу близько 10 тис. видів різноманітних рослин, до яких відноситься 1,5 тис. видів овочів. На ринках з'явилися нові види, про які ще 10 років тому ніхто не знав. В Україні ж допущено до виробництва лише 500 сортів та гібридів, а використовуються практично одиниці. У США, наприклад, ведеться статистика з більше ніж 40 видів овочевих культур, окремо для свіжого споживання і для переробки. Існує навіть статистика за трьома напрямками вирощування салату і трьома напрямками вирощування дині. В Україні ж такої статистики немає [3].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Департамент статистики сільського господарства та навколишнього середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/file/link/187457/file/zvit2013.doc>.
3. Маркетинг овощной продукции (методические и практические аспекты):
4. Исследование конъюнктуры международного овощного рынка, перспективы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.agromage.com/stat_id.php?id=325.
5. Концепція розвитку овочівництва та переробної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1120-2011-p>.

УДК [334.732:631.115.8](4-672ЄС+477)

Шепетука О.О.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Полтавського університету економіки і торгівлі*

ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ В ЄС ТА УКРАЇНІ

CONCEPT, ESSENCE AND FEATURES OF AGRICULTURAL SERVICE COOPERATIVES IN THE EU AND UKRAINE

АННОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття «обслуговуючий сільськогосподарський кооператив», уточнено його основні функції та їх класифікацію, запропоновано рекомендації щодо формування передумов ефективної реалізації функцій обслуговуючих кооперативів в Україні на основі європейського досвіду.

Ключові слова: кооператив, обслуговуючий с/г кооператив, кооперація, кооперативний рух, сервісні кооперативи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность понятия «обслуживающий сельскохозяйственный кооператив», уточнены его основные функции и их классификация, предложены рекомендации по формированию предпосылок эффективной реализации функций обслуживающих кооперативов в Украине на основе европейского опыта.

Ключевые слова: кооператив, обслуживающий с/г кооператив, кооперация, кооперативное движение, сервисные кооперативы.

ANNOTATION

The article deals with the essence of the concept of serving the agricultural cooperative, clarified its basic functions and their classification, recommendations on the formation of the prerequisites of effective implementation of the functions of service cooperatives in Ukraine which based of European experience.

Keywords: coop, agricultural services cooperative, cooperatives, cooperative movement, service cooperatives.

Постановка проблеми. Реалізація Україною стратегічного курсу на інтеграцію до Європейського Союзу, забезпечення всебічного входження України в європейський політичний, економічний і правовий простір, утвердження загальноєвропейських цінностей та стандартів потребує формування інституційного середовища для становлення дієздатних обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку кооперативів в Україні присвячено праці багатьох провідних науковців. Зокрема, організаційно-правові аспекти становлення кооперативів досліджено у працях В.В. Гончаренка, В.В. Зіновчука, А.А. Пожара, В.І. Клименко, І.І. Вініченка, М.П. Гриценка, М. Туган-Барановського; євро інтеграційні – у роботах Ю.Б. Іщенко, М. Винченза Д. Лайтстоун, К. Патриас та ін.

Аналіз наукових публікацій дає підстави стверджувати, що попри наявність великої кількості спеціалізованих джерел, в яких розглядаються проблеми розвитку кооперативів,

єдиний та загальноприйнятий курс щодо розбудови обслуговуючих кооперативів відсутній. Недостатня увага у працях зазначених вище авторів приділяється визначенню формування дієздатних обслуговуючих кооперативів в Україні.

Мета статті полягає в уточненні на основі аналізу наукових джерел поняття «обслуговуючий кооператив» та його основних функцій, визначенні інституційних передумов та формування рекомендацій щодо створення та підтримання дієздатності вже існуючих кооперативів в Україні та ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кооперативний рух у світі – це найчисленніший соціально-економічний рух сучасності, який об'єднує близько 1 млрд. населення Землі. Кооперація – це широке соціальне явище, яке наочно демонструє тягу людини до співпраці, взаємодопомоги і рівноправності в основних сферах суспільного життя. Відповідно, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це неприбуткове підприємство, утворене групою товаровиробників для задоволення своїх потреб у товарах і послугах за їх собівартістю та вигідної реалізації оптових партій виробленої продукції. Специфічною характерною рисою сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є те, що його члени поєднують в одній особі співвласника кооперативного підприємства і його клієнта [3]. Це має важливе стимулююче значення, сприяє орієнтації інтересів учасників кооперативного підприємства насамперед на пошук економічної вигоди в групових діях.

Обслуговуючі кооперативи спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації. Залежно від виду діяльності вони поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та ін.

Функціями обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу є:

- підвищення ефективності господарств своїх членів (завдяки оптимізації витрат товаровиробників на придбання засобів виробництва, проведення окремих технологічних операцій, здійснення маркетингових досліджень, а також збільшення прибутку від реалізації

Таблиця 1

Види обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів

Переробні кооперативи	Займаються переробкою с/г сировини своїх членів (виробництво хлібу, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів із льону, конопель, лісоматеріалів тощо)
Заготівельно-збутові кооперативи	Здійснюють заготівлю, зберігання, передпродажну обробку, продаж продукції, надання маркетингових послуг тощо)
Постачальницькі кооперативи	Закупівля і постачання засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів переробки; виготовлення сировини і матеріалів та постачання їх с/г товаровиробникам
Сервісні кооперативи	Здійснюють для своїх членів технологічні, транспортні, меліоративні, ремонтні, будівельні, еколого-відновні роботи, ветеринарне обслуговування тварин і племінну роботу, займаються газифікацією, електрифікацією в сільській місцевості, надають медичні, побутові, санаторно-курортні, науково-консультаційні послуги, послуги з ведення бухгалтерського обліку, аудиту та ін.)

Джерело: складено автором на основі [5]

продукції через свої неприбуткові кооперативні формування);

- розширення доступу с/г товаровиробників до агросервісних послуг;
- розвиток та підвищення ефективності особистих селянських господарств;
- створення додаткових робочих місць переважно у сільській місцевості [8].

Враховуючи перспективу асоціації України з ЄС, надзвичайно актуальним є дослідження механізмів розвитку кооперативного сектора країн Центрально-Східної Європи (ЦСЕ) у трансформаційний період та адаптація кооперативів до вимог економіки ЄС.

У Центральній і Східній Європі знаходиться 34% усіх сільськогосподарських кооперативів Європи, тоді як фінансових – лише 14% [12]. Сільськогосподарські кооперативи ЦСЕ об'єднують 15% членів, у них задіяно 28% найманих працівників системи кооперації, причому фінансовий сектор обслуговують лише 8% кооперативних працівників [3, с. 22]. Це свідчить про концентрацію кооперативного руху переважно у первинному секторі, а не у сфері послуг.

Незважаючи на кризові тенденції, що мали місце в кооперативних системах країн ЦСЕ у зв'язку з трансформаційними політико-економічними процесами, кооперативний рух все ж залишається досить поширеним, про що свідчить значна кількість кооператорів. Так, у 2014 р. в Румунії було зайнято в кооперації майже 16% населення, в Латвії, Молдові, Словенії, Словаччині, Чехії – 12–14%, а частка членів кооперативів у загальній чисельності зайнятого населення в цих країнах становить від 15 до 45%.

Майже в усіх європейських країнах із перехідною економікою держава сприяє кооперативній діяльності, усвідомлюючи значення кооперативів як для розвитку національної економіки в перехідний період, так і для інтеграції національних економік у світове господарство [15]. Уряд Угорщини, наприклад, прийняв закон, який сприяє діяльності ощадних і кредитних кооперативів, оскільки це відповідає нормам ЄС.

Своєю чергою, ЄС також всіляко намагається сприяти розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у країнах ЦСЕ через такі програми, як EFL (банк із кредитування землі с/г призначення), COGECA (комплексний сервіс підтримки с/г кооперативів із фінансування, управління, планування), SAPARD, ACIDI / VOCA [18]. Так, за програмою ACIDI / VOCA, яка діяла в Угорщині, Росії, Грузії, Україні, проводилося навчання управлінського персоналу, розроблялися проекти розвитку та розширення діяльності кооперативів, досліджувалася проблема ціноутворення [18].

Найчисленніша група кооперативів у країнах ЄС займається заготівлю, переробкою і збутом (оптовим і роздрібним) сільськогосподарської продукції, це – обслуговуючі кооперативи. Нині рідко бувають збутові кооперативи у чистому вигляді. Для кооперативів цієї сфери характерним є здійснення певної обробки, пакування отриманих від фермерських господарств товарів.

У країнах ЄС сектор обслуговуючих кооперативів займає вагомe місце в економіці та в соціальних аспектах. У Данії, наприклад, вони переробляють 90% усього товарного молока [14], виробляють стільки ж відсотків масла і стільки ж – сиру на експорт. Також значною кількістю підприємств представлений сектор м'ясокомбінатів, одним із найбільших є Danish Crown group (58 млрд. DKK ~ 8,2 млрд. USD) [16]. Крім великих м'ясокомбінатів кооператорам належать і невеликі підприємства з переробки відходів. На таких підприємствах виробляють і цінну сировину для фармацевтичної промисловості (наприклад, екстракт гормонів із підшлункової та інших залоз). Ефективність і високу рентабельність цих допоміжних підприємств у Данії засвідчує те, що вартість виробленої ними продукції складає приблизно 20% сумарної вартості продукції всіх м'ясокомбінатів [14].

До другої великої групи входять кооперативні товариства, головною функцією яких є оптова закупівля засобів виробництва з наступним постачанням їх у господарства своїх членів. У низці випадків ці кооперативи займаються і

реалізацією окремих видів сільськогосподарської продукції, головним чином, рослинницької. Ця група надає надзвичайно вагомому допомогу своїм членам у виробничо-технічному забезпеченні процесу виробництва.

У країнах Скандинавії та Фінляндії кооперативи приймають найбільшу участь у переробці м'яса та молока. На них припадає 80% реалізованої на внутрішньому і зовнішньому ринках сільськогосподарської продукції [13], що є одним із найвищих показників серед кооперативів інших країн Заходу. Зокрема, у Швеції і Фінляндії обслуговуюча кооперація постачає сільським товаровиробникам приблизно 60% засобів виробництва.

У Фінляндії кооперативи переробляють 90% товарного молока, а їх частка в забої худоби міжнародному ринку – до 70%, висока їх участь і у випуску спирту та оливкової олії [17].

Крім того, наприклад, у Нідерландах, що вважаються в Європі «законодавцями» обслуговуючої кооперації, більше половини реалі-

зації продукції припадає на переробно-збутові кооперативи, досить висока їхня участь у переробці м'яса, овочів і фруктів. Зокрема, кооперативи реалізують більше 80% товарного молока, майже всі овочі, 95% фруктів і 90% вовни [18], виробництво різноманітної м'ясної продукції досягає 80% [17].

Хоча у Франції і ФРН фермерські господарства не повністю охоплені кооперативами, все ж таки ними реалізується на внутрішньому і зовнішньому ринках половина продукції аграрного сектору. Французькі кооперативи з переробки і збуту виробляють і реалізують майже 90% вершкового масла, близько 85% сиру, 80% молочного порошку, 60% згущеного молока і 65% цукру [17].

Високі показники постачання характерні для Франції та ФРН, де значну роль відіграють кооперативи у поставках добрив та кормів (близько 50%), а у Франції через кооперативи постачається фермерам майже 2/3 насіння зернових [28]. У ФРН на кооперацію фермерів

Таблиця 2

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні за видами станом на 01.04.2014 р.

	Кількість СОК, одиниць		ВСЬОГО за видами									
	зареєстр. діючі		переробні		заготівельно-збутові		постачальницькі		інші		багатофункціональні	
			зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі	зареєстр.	діючі
АР Крим	76	52	4	4	15	5	9	6	32	27	16	10
Вінницька	88	33	4		26	18			16	3	42	12
Волинська	38	17			6	1					32	16
Дніпропетровська	33	33	2	2	7	7			1	1	23	23
Донецька	13	11	1	1	1	1			4	3	7	6
Житомирська	104	66			9	7			10	10	85	49
Закарпатська	14	8	2	2	3	1			3	1	6	4
Запорізька	25	14	2	0	3	2	3	1	4	2	13	9
Івано-Франківська	92	84	1	1	33	31	1	1	4	4	53	47
Київська	56	56	6	6	5	5	1	1	29	29	15	15
Кіровоградська	29	16	1	1	11	6			2		15	9
Луганська	22	14	1		1						20	14
Львівська	52	22	4		22	11	2	0	11	1	13	10
Миколаївська	16	16			9	9	2	2			5	5
Одеська	41	18	3		24	10	3	1	2	1	9	6
Полтавська	37	13	1	0	23	9			3	0	10	4
Рівненська	42	24	1	1	5	3			15	9	21	11
Сумська	40	14			7	1			9	5	24	8
Тернопільська	21	3	1		4				6	1	10	2
Харківська	16	5	1	1	2		1	1	3		9	3
Херсонська	41	41	3	3	23	23	1	1	1	1	13	13
Хмельницька	13	10	2	2	2	2	1	1			8	5
Черкаська	65	61	4	3	40	40					21	18
Чернівецька	28	16			6	6			7	3	15	7
Чернігівська	25	19			9	8	3	2			13	9
Всього	1027	666	44	27	296	206	27	17	162	101	498	315

Джерело: [6]

припадає 36% поставок машин та обладнання і 44% пального [17].

Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація України не інтегрована у світовий кооперативний простір, не представлена ані в європейських, ані в інших міжнародних організаціях. При цьому більшість учасників кооперативного руху, у тому числі й науковців і дослідників, не знайомі чи мало знайомі з історією, теорією і практикою сучасного кооперативного руху. Тому висвітлення світового досвіду, інтеграція української сільськогосподарської кооперації у світовий кооперативний процес – це той елемент потенційної програми, який може суттєво вплинути на кооперативні процеси в Україні. Власне, тільки в об'єднанні світового досвіду та української практики можна сформувані ефективні механізми стимулювання самоорганізації сільського населення і сільського бізнесу в кооперації.

Важливим напрямом розбудови аграрного сектору економіки України є розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Проте на сьогодні за обсягами та якістю надання послуг вони не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів, адже понад 60% трудомісткої сільськогосподарської продукції повсякденного споживання (картоплі – 99%, овочів – 88%, фруктів – 87%, молока – 82% та м'яса – 60%) виробляється в особистих селянських і фермерських господарствах та фізичними особами – сільськогосподарськими товаровиробниками, які не мають постійно діючих каналів реалізації такої продукції [11], особливо у віддалених від приміської зони селах, згодуюється худобі або псується. Частина її потрапляє до кінцевих споживачів, але через посередників, чи продається селянам на стихійних ринках.

У 2009 р. була прийнята «Державна цільова програма розвитку сільськогосподарчих обслуговуючих кооперативів до 2015 року» [5], що стало серйозним поштовхом для розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) в Україні. Особливість цієї державної цільової програми полягала в тому, що вперше у новітній історії України із держбюджету було виділено 90 млн. грн., які були направлені у регіони на підтримку СОК. Важливість цих коштів у тому, що з'явилась можливість утворенням сільгоспокооперативам відшкодувати 90% вартості придбаних технічних ресурсів. Унаслідок цього в 2009 р. відбулось зростання кількості сільгоспокооперативів – із 400 до 655. У 2010 р. трапився черговий спад – до 430 об'єднань у зв'язку з відсутністю реалізації програми та державної підтримки [6]. І вже 2011 р. характеризується черговим зростанням кількості СОК (табл. 2).

Аналізуючи дану таблицю, маємо змогу спостерігати майже повну відсутність постачальницьких кооперативів, що негативно впливає

на розвиток та підтримку вже існуючих кооперативів, оскільки постачальницькі кооперативи створюються з метою закупівлі та постачання засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки; виготовлення сировини і матеріалів та постачання їх сільськогосподарським товаровиробникам. Велику частку також займають кооперативи, які не функціонують. Критичну ситуацію можемо спостерігати у Сумській, Харківській, Тернопільській областях, де майже всі кооперативи не функціонують; трохи краще ситуація в Полтавській, Рівненській, Житомирській областях. Загалом, приблизно половина кооперативів не функціонує, як результат – статистика кількості обслуговуючих кооперативів скорочується вдвічі.

Станом на 1 січня 2015 р. нараховується 613 обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів [6]. Це обумовлено підтримкою регіональних органів влади, виділенням коштів з обласних бюджетів на підтримку розвитку сільськогосподарської кооперації.

Існують значні перспективи розвитку в сільськогосподарській обслуговуючій кооперації, яка є ключовим механізмом самоорганізації сільських товаровиробників, захисту невеликих селянських, фермерських господарств від недобросовісних посередницьких структур та залежності від них. Такий вид кооперації сприяє:

- підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва завдяки оптимізації витрат товаровиробників на придбання засобів виробництва, проведенню окремих технологічних операцій, здійсненню маркетингових досліджень, а також збільшенню прибутку від реалізації продукції;

- розширенню доступу сільськогосподарських товаровиробників, особливо особистих селянських та фермерських господарств, до агросервісних послуг;

- удосконаленню для сільськогосподарських товаровиробників процесу реалізації продукції, більш ефективному використанню каналів збуту, досягненню міцних позицій на ринку, адаптації до ринкових умов;

- створенню додаткових робочих місць у сільській місцевості, поліпшенню соціального захисту сільського населення, підвищенню рівня життя на селі [10].

Недостатній рівень розвитку кооперативного сегмента аграрних ринків призводить до скорочення чисельності осіб, самозайнятих в особистих селянських господарствах, впливу працездатного населення із сільської місцевості, руйнування її соціальних об'єктів та інженерної інфраструктури.

Розв'язання проблеми можливе тільки за умови державної підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як важливої соціально-економічної інституції підвищення ефективності сільськогосподарського

виробництва, активного розвитку сільської місцевості та підвищення рівня й якості життя сільського населення в цілому.

Висновки. Обслуговуючі с/г кооперативи, мають важливе значення, тому що виступають об'єднанням фізичних та/або юридичних осіб – виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів. В Україні існуючі організаційно-економічні та правові умови не сприяють зростанню та розвитку кооперативного руху на селі. Водночас об'єднання селян у кооперативи сприятиме ефективній реалізації ресурсного потенціалу сільського господарства при збереженні робочих місць, соціальному розвитку сільських територій. Поряд зі зміцненням фермерства та крупнотоварного приватного виробництва необхідно розвивати кооперативний рух на селі, який має стати важливим фундаментом структурної перебудови сільського господарства. З цією метою необхідно здійснити таке.

1. Сформувані фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації шляхом щорічного передбачення в бюджеті України не менше 1% від дохідної частини бюджету на підтримку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у поєднанні з підтримкою обласних та місцевих бюджетів.

2. Провести інтеграцію вітчизняного кооперативного руху в міжнародні структури за допомогою:

- адаптації законодавства та підтримки державною інтеграційних міжнародних кооперативних процесів;

- сприяння зі сторони влади виходу на зовнішні ринки безпосередньо виробників продукції через обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи.

3. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації здійснювати в системі заходів:

- підтримки особистих селянських господарств;
- розвитку фермерських господарств;
- підтримки розвитку сільської місцевості;
- реформування адміністративної та бюджетної системи всіх рівнів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про кооперацію» (станом на 30.11.2015 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 5 – Ст. 35.
2. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261.
3. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: створення і діяльність / Редкол.: М.П. Гриценко (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Київська обласна аграрна дорадча служба, 2005. – 68 с.
4. Вінченко І.І. Організаційно-правові аспекти розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / І.І. Вінченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/1117/1/Cooperative_marketing_58-62.pdf.
5. Державна підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/u-pravovomu-poli/738-derzhavna-pidtrymka-silskogospodarskykh-obslugovuyuchykh-kooperatyviv.html>.
6. Міністерство аграрної та продовольчої політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/13884>.
7. Програма розвитку с/г обслуговуючих кооперативів України на 2013–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coop-union.org.ua/wp-content/uploads/ProgrammSOK_new_ver.pdf.
8. Створення, функції та вид діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kyiv-obl.gov.ua/news/article/_1419413736.
9. Сучасний стан та перспективи розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?.
10. Томич І.Ф. / Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – магістральний шлях для АПК України / І.Ф. Томич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/ivan-tomich-rozvitok-silskogospodarskih-obslugovuyuchih-kooperativiv-magistralniy-shlyah>.
11. Щодо першочергових напрямів підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/817/#_ftn5.
12. A Comparative Synthesis of 20th Century Agricultural Cooperative Movements in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/59711/2/A%20Comparative%20Synthesis%20of%2020th%20Century%20Agricultural%20Cooperative%20Movements%20in%20Europe.pdf>.
13. About Swedish development cooperation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sida.se/English/how-we-work/about-swedish-development-cooperation/>.
14. Coop Danmark A/S [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.ca/finance?cid=3756504>.
15. Cooperative facts&figures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ica.coop/en/whats-co-op/co-operative-facts-figures>.
16. Danish Crown group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.danishcrown.com/>.
17. Development of agricultural cooperatives in the EU 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/agri/dv/copa-cogecareport_/copa-cogecareport_en.pdf.
18. European Community of Consumer Cooperation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurocoop.org/en/?option=com_content&view=article&id=96&Itemid=161&lang=en.
19. Mobilizing Capital in Agricultural Service Cooperatives [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/docrep/003/w5069e/w5069e00.htm#Contents>.

УДК 330.341.1:338.242

Шехлович А.М.

аспірант,

Національний інститут стратегічних досліджень
при Президентіві України

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕАЛІЗАЦІЮ ІНСТИТУЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

EFFECTIVENESS OF GOVERNANCE FOR IMPLEMENTING INSTITUTIONAL MECHANISMS TO PROVIDE THE STATE INNOVATIVE SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано ефективність, переваги і недоліки державного управління реалізації інституційних механізмів забезпечення інноваційної безпеки України. Встановлено, що основною причиною недостатньо ефективного державного управління інноваційною безпекою України є несформованість повноцінного інституційного середовища стимулювання інтеграції науково-дослідної та виробничої сфер із метою активізації інноваційної діяльності. Визначено рівень дієвості окремих важливих інститутів системи інноваційної безпеки держави. Ідентифіковано основні чинники, що перешкоджають активізації інноваційної діяльності. Доведено необхідність розроблення нових та вдосконалення існуючих інституційних механізмів забезпечення інноваційної безпеки України.

Ключові слова: ефективність, державне управління, інституційні механізми, інституційне середовище, інноваційна безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы эффективность, преимущества и недостатки государственного управления реализации институциональных механизмов обеспечения инновационной безопасности Украины. Установлено, что основной причиной недостаточно эффективного государственного управления инновационной безопасностью Украины является несформированность полноценной институциональной среды стимулирования интеграции научно-исследовательской и производственной сферы с целью активизации инновационной деятельности. Определен уровень действенности отдельных институтов системы инновационной безопасности государства. Идентифицированы основные факторы, препятствующие активизации инновационной деятельности. Доказана необходимость разработки новых и совершенствования существующих институциональных механизмов обеспечения инновационной безопасности Украины.

Ключевые слова: эффективность, государственное управление, институциональные механизмы, институциональная среда, инновационная безопасность.

ANNOTATION

The article analyzes the efficiency, advantages and disadvantages of governance for implementing institutional mechanisms to provide Ukraine's innovative security. It's established that the main cause ineffective governance of Ukraine's innovative security is unformed complete institutional environment of stimulation the integration of research and production spheres to intensify innovation activity. It's determined the level of effectiveness of some important institutions of the innovation security system. The main hindering factors to promote of innovative activity are identified in the article. It's proved the necessity to develop new and improve existing institutional mechanisms for providing Ukraine's innovative security.

Keywords: efficiency, governance, institutional mechanisms, institutional environment, innovative security.

Постановка проблеми. Активізація інноваційної діяльності як найбільш перспективного способу підвищення конкурентоспроможності національної економіки і подальшого її розвитку на інтенсивній основі вимагає формування повноцінної та достатньої системи державної підтримки і стимулювання розвитку інноваційної сфери. Результати оцінювання ефективності державного управління реалізацією інституційних механізмів забезпечення інноваційної безпеки держави дають змогу сформулювати висновок щодо дієвості суб'єктів інфраструктури та інститутів системи інноваційної безпеки, досконалості інструментів прямого чи опосередкованого державного управління в інноваційній та безпековій сферах, сформованості інституційного середовища стимулювання інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою активізації інноваційної діяльності. З іншого боку, аналіз ефективності державного регулювання вказаних процесів дає змогу визначити стратегічні пріоритети та заходи реформування системи інституційного забезпечення інноваційної безпеки держави.

Зауважимо, що в економічно розвинутих країнах превалює переконання про недоцільність та необхідність обмеження державного втручання (як прямого, так і опосередкованого) у розвиток ринкових процесів та максимального дотримання принципу ринкового саморегулювання. Разом із тим у країнах із трансформаційною економікою, в яких особливо гострим є питання модернізації реального сектора економіки на основі активізації інноваційних процесів, існує необхідність державного втручання в процеси створення і впровадження результатів науково-технологічної та інноваційної діяльності, що пояснюється високою інертністю сформованої ще за часів командно-адміністративної системи господарювання виробничої бази до інновацій, значними перешкодами та комерційними ризиками інноваційної діяльності включно із тривалістю науково-виробничого циклу, значними витратами, невизначеністю кінцевого результату та ін., що знижує економічну доцільність і новаторство порівняно з більш примітивними формами і способами господарської діяльності.

За таких умов роль держави є визначальною, відповідні її структури мають стати головним ініціатором та організатором інноваційно спрямованих трансформацій у системі національного господарства. Більше того, ми переконані, що на таких засадах має формуватися система економічної безпеки держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти державного управління інноваційною діяльністю досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гриньов, С. Ілляшенко, В. Кириленко, А. Кузнєцова, А. Мельник, Л. Тулуш, О. Шатило, Й. Шумпетер та ін. Важливі теоретичні та прикладні положення щодо реалізації інституційних механізмів та інструментів забезпечення інноваційної безпеки держави містять праці таких учених, як Ю. Бажал, С. Біла, І. Бланк, В. Воротін, В. Герасимчук, О. Іваницька, В. Мартиненко, А. Мерзляк, А. Пересада та ін. Проте, незважаючи на цінність проведених досліджень, окремі аспекти, зокрема рівень дієвості окремих важливих інститутів системи інноваційної безпеки, висвітлені не повною мірою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри активізацію зусиль держави у напрямі стимулювання формування національної інноваційної системи та посилення економічної безпеки держави стан інноваційної безпеки України залишається низьким. Це вимагає обґрунтування більш дієвих управлінських рішень, спрямованих передусім на формування і розвиток інституційного забезпечення інноваційної безпеки.

Мета статті полягає у з'ясуванні теоретико-методичних положень форм і методів державного управління інноваційною безпекою держави; характеристиці передумов, обсягів та ефективності системи державного регулювання інноваційної діяльності в Україні; визначенні інституційно-правового та інституційно-організаційного базису управління інноваційною безпекою держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне регулювання інноваційної діяльності забезпечується законодавчими, структурними та функціональними інституціями, які встановлюють та забезпечують дотримання норм, правил, вимог в інноваційній сфері, інших напрямках господарської діяльності та взаємодію всіх підсистем національної інноваційної системи [1]. Крім того, до ключових елементів, які формують цілісний інституційний базис інноваційної безпеки держави, належить не лише нормативно-правове та організаційно-економічне, але й неформальне забезпечення, а також суб'єкти інституційної інфраструктури інноваційної діяльності, сукупність інших елементів та чинників інноваційної діяльності.

Слід зазначити, що у сфері інноваційного розвитку в Україні спостерігаються переважно негативні тенденції, обумовлені пасивною чи

низькоефективною державною політикою. Це стосується як ресурсного забезпечення, так і результативності. Низька інтенсивність інноваційних процесів, головним чином, зумовлена недосконалістю інституційного забезпечення та неефективністю механізмів державного регулювання інноваційної діяльності в частині дотримання ключових положень інституційного базису. Інституційний базис інноваційної безпеки України зберігає численні елементи та ознаки адміністративно-командної системи, для якої характерні централізоване бюрократичне управління, низька мотивація, відсутність конкуренції, інституційні «пастки» розвитку інноваційної діяльності; обмеження експериментаторства і неохочість до прийняття ризику та ін. Варто погодитися з висновками Л. Федулової, що саме недосконалість державної інноваційної політики обумовлює слабкі позиції України на світовому ринку високотехнологічної продукції та послуг [2, с. 40].

Нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні базується на Конституції України і складається із законів України «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» та ін. Загалом, інноваційна діяльність регулюється близько 120 правовими актами [3], в яких задекларовано низку регуляторних заходів, спрямованих на: створення, вдосконалення та забезпечення функціонування інноваційної інфраструктури; стимулювання підприємств, які розробляють та впроваджують інновації; надання державних гарантій погашення інноваційними підприємствами кредитів комерційних банків; підвищення рівня захисту майнових прав на вітчизняні технології тощо.

Однак існуючий нормативно-правовий базис не сприяв вагомим структурним зрушенням в інноваційній сфері, оскільки ключові положення більшості законодавчих актів не реалізуються. Саме тому і не відбулось істотного підвищення інноваційної активності суб'єктів підприємницької діяльності. Потрібно наголосити, що поряд із необхідністю вдосконалення законодавства існує проблема виконання нормативно-правових актів, що регулюють інноваційну сферу. Є всі підстави констатувати, що вітчизняні органи державного управління декларують привабливі для інноваційно активних підприємств умови введення бізнесу та не забезпечують дієві механізми пільгового оподаткування чи бюджетного фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. В Україні реальна підтримка інноваційної діяльності взагалі відсутня.

Останніми роками закони про державний бюджет України фактично блокують потенціал

реалізації положень нормативно-правових актів України щодо фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності [4, с. 162]. Так, рівень витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт (ННТР) за рахунок держбюджету в Україні є одним із найнижчих порівняно з розвинутими країнами. Протягом останніх років фінансування науково-технічної діяльності з державного бюджету не перевищувало 0,4% ВВП за визначених ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. № 1978-ХІІ 1,7%. Більше того, значна частка фінансування, що виділяється, була використана не лише неефективно, але й узагалі не за цільовим призначенням. Недоліком є й те, що в нашій державі відсутній моніторинг ефективності використання бюджетних коштів на фінансування ННТР та інноваційної діяльності, що вважається суттєвим недоліком державної політики в аналізованій сфері.

Фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету України становить менше 1% ВВП, що свідчить про невиконання державою своєї задекларованої функції щодо фінансового забезпечення розвитку вітчизняної інноваційної сфери. Разом із тим у Законі України «Про інноваційну діяльність» існують протиріччя щодо забезпечення фінансування інноваційної діяльності за кошти державного бюджету. Наприклад, відповідно до ст. 13, державна реєстрація інноваційного проекту не передбачає будь-яких зобов'язань щодо бюджетного кредитування його виконання чи іншої державної фінансової підтримки, а ст. ст. 21 та 22, що передбачають пільгове оподаткування та митне регулювання інноваційної діяльності, вилучені в 2005 р. Таким чином, державна фінансова підтримка інноваційної діяльності підприємств фактично законодавчо не інституціоналізована, тому суб'єкти господарювання змушені реалізувати інноваційні проекти переважно за власні кошти або інші зовнішні джерела їх залучення.

Недостатньо використовується і потенціал непрямого стимулювання розвитку інноваційної діяльності в Україні. Зокрема, залишається несформованою система інституційних та економічних стимулів щодо залучення позабюджетних коштів та інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси. Практика банківського та небанківського фінансування інноваційної діяльності в Україні також свідчить про необхідність пошуку шляхів удосконалення цих процесів, оскільки відсоткові ставки за кредитами залишаються неприйнятно високими для інноваційно активних підприємств, а небанківські фінансові посередники розміщують свої активи на банківських депозитах та в недооцінених цінних паперах вітчизняних підприємств традиційних галузей [5, с. 230].

Так, у 2014 р. основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн. (або 85,0% загального обсягу витрат на інновації).

Кошти державного бюджету отримали дев'ять підприємств, місцевих бюджетів – 12, загальний обсяг яких становив 349,8 млн. грн. (4,6%); кошти вітчизняних інвесторів отримали шість підприємств, іноземних – 11, загалом їхній обсяг становив 146,9 млн. грн. (1,9%); кредитами скористалося 39 підприємств, обсяг яких становив 561,1 млн. грн. (7,3%). Очевидно, що такі кількісні показники є недостатніми для забезпечення критичної зміни на краще інноваційного потенціалу конкурентоспроможності та, відповідно, безпеки національної економіки. Це зумовлено, по-перше, системною кризою інноваційної діяльності в Україні та, по-друге, дією наслідків військових дій на Донбасі, побоюванням інвесторів щодо порушення стабільності у фінансовій сфері через ризики девальваційних очікувань та скорочення основних показників функціонування вітчизняного реального сектору економіки, подорожчанням кредитних ресурсів, а також відсутністю дієвих інституційних та мотиваційних чинників залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів в інноваційні процеси. Тому з метою врівноваження дисбалансів розвитку вітчизняної інноваційної сфери органам державної влади необхідно розробити дієвий механізм залучення інвестиційних та інших ресурсів в інноваційні процеси.

Податкове стимулювання розвитку інноваційної діяльності в Україні законодавчо забезпечується недостатньо та не є стабільним. Спектр інструментів податкового стимулювання вказаних процесів неодноразово зазнавав змін і звужувався. Зокрема, у 2005 р. статтю розділу V «Особливості в оподаткуванні та митному регулюванні інноваційної діяльності» Закону України «Про інноваційну діяльність» було виключено. Податковим кодексом України гарантується лише податкове стимулювання впровадження підприємствами енергоефективних технологій шляхом звільнення від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України товарів власного виробництва за переліком, установленим Кабінетом Міністрів України, а також 50% прибутку, отриманого від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємств, що включені до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які здійснюють розроблення, впровадження та використання енергоефективних заходів та енергоефективних проектів [6].

Варто зазначити, що не сформовано повною мірою й інституційних умов для розвитку організаційно-економічних елементів інноваційної інфраструктури. Строк дії Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» вичерпано, а нової програми, яка б сприяла створенню ефективно функціонуючих інституцій інноваційної інфраструктури, наразі не розроблено.

На сьогодні в Україні законодавчо визначено функціонування 16 технологічних парків, якими за період 2000–2013 рр. залучено інвестицій на понад 100 млн. дол. США, створено понад 3,5 тис. нових робочих місць, сплачено до бюджетів різних рівнів та державних цільових фондів 200 млн. дол. США. Однак унаслідок нестабільної та непослідовної фіскальної політики, інших засобів економічної підтримки інноваційної діяльності, невиконання державою взятих на себе зобов'язань, порушення гарантій починаючи з 2005 р. динаміка ключових соціально-економічних показників діяльності технопарків значно погіршилася. Задіяння системи стимулюючих засобів значною мірою перешкоджає узгодженості нормативно-правових актів щодо безпосередньо визначення поняття «технопарк», під яким розуміється або інноваційне підприємство (ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність»), або суб'єкт інноваційної інфраструктури (Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи»), або територія зі спеціальним режимом діяльності (Закон України «Про загальні засади створення та функціонування С(ВЕЗ)»). Така суперечливість чинить негативний вплив та не сприяє стабільності та ефективності функціонування технологічних парків.

Можна також стверджувати, що інституційно-правовий базис венчурного фінансування в Україні є недосконалим. Його функціонування регулюється положеннями і передбачає існування лише одного Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Проте в Законі йдеться лише про інвестиційні фонди, які проводять діяльність з об'єднання (залучення) грошових коштів інвесторів для отримання прибутку від вкладень у цінні папери, корпоративні права та нерухомість, тобто інвестиції в уже існуючий бізнес, а не на розвиток інноваційної сфери. Як наслідок, вітчизняні венчурні фонди не виконують функції залучення інвестицій в інноваційну сферу, а є лише інструментом оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження (звільнення від податку на прибуток).

Загалом, в Україні продовжується згортання діяльності венчурних фондів: у 2014 р. кількість інституцій венчурного фінансування, які припинили господарську діяльність, перевищила кількість новостворених. Так, станом на початок 2015 р. кількість венчурних фондів порівняно з початком 2014 р. зменшилась на 25, або на 0,8%, після збільшення на 6% у 2013 р. Більше того, венчурні фонди практично не вкладають кошти в високотехнологічні галузі, а переважно реалізують середньоризикові та короткострокові інноваційні проекти (сфери комп'ютерної техніки та фінансових послуг). Це стало наслідком дії низки системних внутрішніх

чинників, що сформувалися в період політико-економічної нестабільності в Україні: стагнація національного фондового ринку, впровадження законодавчих та податкових змін у сферу інститутів спільного інвестування (ІСІ), ініціювання запровадження додаткового оподаткування для ІСІ та переведення їх на загальну систему оподаткування підприємств, що суперечить світовій практиці та нівелює мотивацію до інвестування в інноваційні процеси та національну економіку в цілому через інвестиційні фонди. Для ефективного розвитку венчурного бізнесу в Україні, на нашу думку, необхідні зміни в законодавстві, зокрема прийняття нового Закону України «Про венчурні фонди», який би регламентував організаційні та правові основи їх створення і діяльності венчурних фондів, порядок державної реєстрації та контролю у сфері венчурного інвестування, особливості діяльності венчурних інноваційних фондів.

Процес створення індустріальних парків в Україні започатковано з прийняттям у 2006 р. Концепції створення індустріальних (промислових) парків в Україні [7], яка передбачала прийняття спеціального закону та нормативно-правових актів, а також реалізацію мережі пілотних проектів зі створення індустріальних парків у регіонах. Попри розроблені нормативно-правові засади створення та функціонування індустріальних парків та здійснені окремі практичні кроки механізми інституційного забезпечення та податкового стимулювання розвитку індустріальних парків в Україні залишаються повною мірою несформованими. Так, Законом України «Про індустріальні парки» система фіскальних пільг була визначена лише для індустріальних парків, включених до відповідного Реєстру, а саме для керуючих компаній та ініціаторів їх створення, а також для учасників (резидентів) у вигляді звільнення від пайової участі в розвитку інфраструктури населених пунктів (у разі будівництва об'єктів у межах індустріального парку) та сплати ввізного мита за ввезення устаткування, обладнання та комплектуючих до них, що не виробляються в Україні та не є підкакцизними товарами [8]. З огляду на складну організаційно-бюрократичну процедуру входження до Реєстру індустріальних парків України та набуття права на згадані стимули, система мотивації мала б бути поширена також і на індустріальні парки з іншими двома статусами, тобто на тих, які не включені до Реєстру індустріальних парків та зі статусом національного проекту. Враховуючи, що процес усунення вад організаційно-правового та фінансового характеру щодо створення та функціонування індустріальних парків в Україні триває, вбачається доцільним уже на цьому етапі якнайшвидше переглянути існуючу систему механізмів та інструментів стимулювання розвитку індустріальних парків і завершити її формування з урахуванням передового світового досвіду [9].

Інший важливий аспект стосується науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері. На сьогодні в Україні зберігаються глибокий розрив між виробництвом, наукою та освітою, низька ефективність технологічного обміну. Ключовими партнерами інноваційних підприємств є постачальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення, тісні зв'язки з якими підтримують 19,6% підприємств, а також клієнти або споживачі підприємницького сектору (7,5%), тоді як співробітництво з державними науково-дослідними інститутами та освітніми установами залишається нерозвиненим – тісні зв'язки з ними підтримують лише 4,7% та 2,6% підприємств відповідно. Зауважимо, що в середньому в країнах ЄС-27 кожне третє інноваційне підприємство співпрацює з іншими підприємствами, університетами чи державними дослідними інститутами інших країн (у Данії – 56,8%, на Кіпрі – 51,4%, у Бельгії – 48,8%, Естонії – 48,6%) [10]. Це свідчить про те, що в Україні не сформувався попит на інновації і, як наслідок, у зародковому стані перебувають ринок інноваційної продукції та необхідна інфраструктура [11, с. 163].

Свідченням ефективності інституційних механізмів державного управління інноваційною сферою є міра впровадження високих технологій та об'єктів інтелектуальної власності. Так, не зважаючи на збільшення в 2014 р. порівняно з 2013 р. кількість створених або використаних високих технологій на 22,2%, кількість підприємств досліджуваної сфери знизилась на 21,3%, а їхня частка в загальній кількості промислових підприємств – до 16,6% (із 20,6%). Кількість підприємств, що створювали чи використовували високі технології, лише незначно випереджала кількість підприємств, що займалися інноваціями – на 3,8% у 2013 р. та на 0,5% у 2014 р.

Негативним аспектом є стійка та тривала тенденція до зниження активності вітчизняних суб'єктів господарювання щодо подання до Державного служби інтелектуальної власності заявок на отримання охоронних документів. Так, із 2010 р. кількість поданих заявок на винаходи стабільно знижується і в 2014 р. становила 4 813 од., що є найменшим значенням за останні п'ять років. Показник кількості заявок на корисні моделі протягом 2010–2014 рр. щорічно зменшувався (за останні п'ять років – 13,8%). До позитивного можна віднести хіба активізацію подання заявок на промислові зразки, кількість яких протягом 2010–2014 рр. лише зростала. Вважаємо вказані тенденції такими, що характеризують низький рівень використання і комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок у цілях зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів реального сектору та національної економіки загалом.

Слід зазначити, що важливими інституційними перешкодами активізації інноваційної

діяльності в Україні є незавершеність формування та непрозорість процесу стратегічного програмування інноваційного розвитку, а також невизначеність середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях. Це призводить до неможливості вироблення тактичних дій органів державної влади щодо реалізації інноваційної політики, а обмежені фінансові ресурси концентруються переважно в «старопромислових» галузях.

Так, результати проведеного моніторингу реалізації в 2014 р. середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня свідчать, що із 53 затверджених урядом середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня профінансовано лише 40 (75,5%), що на 12 більше, ніж у 2013 р. (28, або 52,8%) [12, с. 135].

Найбільшу частку бюджетних коштів (58,4 млн. грн., або 46,3%) від загального обсягу фінансування середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня, як і в 2013 р., спрямовано за напрямом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу», найменшу (1240,55 тис. грн., або 1,0%) – за середньостроковими напрямками стратегічного пріоритету «Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики». Таким чином, реалізація державних програм в інноваційній сфері насамперед унеможливується через відсутність державного фінансування та ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів.

Іншим важливим недоліком є й те, що в Україні так і не завершено процес формування інституційно-організаційної компоненти забезпечення інноваційної безпеки держави, що проявляється у розпорошенні та дублюванні функцій між кількома центральними органами виконавчої влади, відсутності належного рівня координації дій між державними і недержавними інституціями підтримки і стимулювання розвитку інноваційної діяльності. Численні інституції, які належать до різних юрисдикцій, конкурують між собою в умовах обмежених ресурсів.

Так, донедавна функції центрального органу виконавчої влади, що реалізовує державну інноваційну політику, виконувало Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, однак у червні 2014 р. воно було реорганізоване у Державне агентство з питань електронного врядування в Україні. Правонаступником Держінформнауки з питань реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, а також трансферу технологій стало Міністерство освіти та науки України [13]. Крім того, у нашій державі на посилення інноваційної безпеки також

спрямовується діяльність регіональних наукових центрів Національної академії наук України і Міністерства освіти і науки України, обласних підрозділів Українського науково-дослідного інституту науково-технічної і економічної інформації, перетворених у державні комерційні підприємства – центри науково-технічної інформації та інновацій. Як наслідок, існуюча система органів державного регулювання характеризується складністю організаційної структури управління інноваційною безпекою, яка містить значну кількість інституцій, проте жодна з цих структур ефективно не функціонує та не є відповідальною за інноваційну політику як єдиний представник уряду.

Висновки. На сучасному етапі розвитку економіки в Україні ще не сформовано повноцінної та раціональної системи державного управління реалізації інституційних механізмів забезпечення інноваційної безпеки. На це вказують як невеликі обсяги науково-технічної та інноваційної діяльності, їх невисока ефективність, так і недостатня роль у зміцненні конкурентоспроможності економіки. На це є об'єктивні системні причини, адже істотними недоліками характеризуються більшість використовуваних у практиці механізмів та інструментів державного регулювання аналізованої сфери, а саме нормативно-правового регулювання, податкової та фінансово-кредитної політики, адміністративних, організаційно-інституційних, соціально-психологічних, інформаційно-роз'яснювальних та планових засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження КМУ від 17.06.2009 р. № 680-Р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 114.
2. Федулова Л.І. Стан та проблеми України в контексті розвитку ринків високотехнологічних товарів та послуг / Л.І. Федулова // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 40–48.
3. Дегтяр А.О., Крюков О.І. Правове забезпечення державного регулювання інновацій в Україні / А.О. Дегтяр, О.І. Крюков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/DeBu_2011_2_3.pdf.
4. Власюк О.С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О.С. Власюк. – К. : ДНУ «Акад. фін. управління», 2011. – 474 с.
5. Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем : [монографія] / М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход [та ін.] ; за наук. ред. акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : Наукова думка, 2013. – 487 с.
6. Шевченко А.В. Інституційні засади формування інноваційної моделі розвитку у промисловості України. Аналітична записка / А.В. Шевченко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1300/>.
7. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків в Україні» від 01.08.2006 р. № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2006-%D1%80>.
8. Закон України «Про індустріальні парки» від 21.06.2012 р. № 5018-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>.
9. Єгорова О. Удосконалення економічних механізмів збалансування територіального розвитку (на прикладі створення індустріальних парків) / О. Єгорова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/ter_rozvitok-0649e.pdf.
10. Скиба М. Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні / М. Скиба. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/654/>.
11. Фінансування інноваційної діяльності у розрізі середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files.pdf>.
12. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про Міністерство освіти і науки України» від 16.10.2014 р. № 630 // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 225.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.91

Андрущенко Н.О.
кандидат педагогічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ, КОРПОРАЦІЯ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ У ВИБОРІ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ

BUSINESS MODEL CORPORATION AND THEIR SIGNIFICANCE IN THE SELECTION OF MANAGEMENT STRATEGIES IN THE FOOD INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті на підставі проведеного дослідження зроблена спроба розкрити суть бізнес-моделі та її значення для ефективного управління підприємствами харчової промисловості. Наведено найбільш вдале, на думку автора, означення терміна «бізнес-модель», а також проведено аналіз основних підходів до визначення такого важливого поняття, як «корпорація». Звернуто увагу на одну з головних умов стабільної ефективної діяльності корпорації – об'єднання капіталу та диверсифікацію виробництва. Перераховано переваги корпоративних структур, які сприяють широкому їх поширенню.

Ключові слова: корпорація, корпоративна бізнес-структура, інтеграція, синергетичний ефект, трансакційні витрати, бізнес-модель.

АННОТАЦИЯ

В статье на основании проведенного исследования предпринята попытка раскрыть суть бизнес-модели и ее значение для эффективного управления предприятиями пищевой промышленности. Приведено наиболее удачное, по мнению автора, определение термина «бизнес-модель», а также осуществлен анализ основных подходов к определению такого важного понятия, как «корпорация». Обращено внимание на одно из главных условий стабильной эффективной деятельности корпорации – объединение капитала и диверсификацию производства. Перечислены преимущества корпоративных структур, способствующих широкому их распространению.

Ключевые слова: корпорация, корпоративная бизнес-структура, интеграция, синергетический эффект, трансакционные издержки, бизнес-модель.

ANNOTATION

The article based on the study attempted to reveal the essence of the business model and its importance for the effective management of enterprises in the food industry, of the most successful, according to the authors, the definition of «business model», as the analysis of the main approaches to the definition of such important concepts as «Corporation», drawn attention to one of the main conditions for a stable of effective activity of the corporation - the union of capital and diversification of production, are the benefits of corporate structures to facilitate their wider dissemination.

Keywords: corporation, corporate business structure, integration, synergies, transaction costs, the business model.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання саме підвищення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості великою мірою визначається рівнем організації виробництва на всіх стадіях технологіч-

ного циклу в кожній галузі окремо. При цьому особливе значення мають розвиток і вдосконалення різних форм кооперації, що визначають узгоджену, ритмічну, безперервну і цілеспрямовану діяльність усіх ланок (галузей) харчової промисловості.

Ми впевнені, що лише створення товару належної якості зможе забезпечити ефективне та стабільне функціонування підприємства, дасть змогу утримувати йому конкурентні позиції, але при цьому необхідно розуміти, що лише творча праця, націленість на врахування пріоритетів споживачів сприятимуть цьому. Вся робота підприємства повинна бути націлена на пошук і реалізацію чогось нового, ефективного, що дасть йому змогу сформувані та постійно розвивати свою бізнес-модель.

Нам імпонує думка дослідника Л. Довгань, що бізнес-модель підприємства – це сукупність елементів, які характеризують принципову, відмінну від конкурентів логіку його функціонування на основі використання ключових компетенцій для максимально ефективного розподілу стратегічних ресурсів у системі бізнес-процесів із метою створення продукту/послуги, що відповідає пріоритетам споживачів [4].

Розуміння сутності терміна «бізнес-модель» та визначення її ключових аспектів є теоретичним підґрунтям для корпоративного управління та розробки нових інструментів розвитку стратегій підприємства, спрямованих на підвищення ефективності його функціонування в трансформаційних умовах господарювання.

Уперше термін «бізнес-модель» було застосовано для аналізу діяльності компаній, що працюють на ринку електронної торгівлі. Подальше трактування даного поняття зумовило можливість його застосування у стратегічному управлінні підприємств, що функціонують у різних галузях економіки. У межах теорії стратегічного управління концепція бізнес-моделі все активніше використовується в сегменті компа-

ній харчової промисловості, однак це супроводжується наявністю великої кількості негативних чинників, які посилюють нестабільність та невизначеність усіх учасників ринку.

Найбільш привабливою формою інтеграції в харчовій промисловості, на нашу думку, є саме корпорації. Вони безпосередньо впливають на збільшення інвестицій в економіку держави як із внутрішніх джерел, так і з інших держав, тому проблема розвитку корпоративних структур для національної економіки має надзвичайно важливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з розвитком корпоративних структур, у тому числі щодо поняття «корпорація», були досліджені та відображені в працях вітчизняних і зарубіжних науковців: В.В. Андропова [1], І. Ансоффа [2], В.І. Бірюкова, О.М. Вінник, Дж.К. Гелбрейта, М.І. Книша, В.М. Кравчука, Л.М. Лозовського [6], Т. Петерса [9], Т.Ф. Рябової [3], Б.А. Райзебрга, Х. Роберта та ін. У своїх роботах автори сформулювали основні підходи до визначення суті інтеграції, форм інтегрованих корпоративних структур, дослідили їх особливості, проблеми розвитку та існування. Але питання щодо формування корпорацій як моделі ефективного бізнесу, особливо в харчовій промисловості, залишається актуальним і розкритим недостатньо мірою.

Мета статті полягає у дослідженні переваг, недоліків, особливостей формування корпоративних структур в Україні та стратегії розвитку сучасної великої корпоративної структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує досвід роботи, у ринковій економіці підприємство або організація будь-якої організаційно-правової форми являє собою відокремлений виробничо-комерційний об'єкт, який об'єднує безліч соціально-економічних, фінансових, трудових процесів і зв'язків, що забезпечують отримання прибутку через вплив великої кількості чинників діяльності. Властивості наведеної сукупності відповідають економічній

сутності корпоративної форми господарювання, у засади діяльності якої покладено принцип створення постійних або тимчасових договірних структур. Консолідація зусиль такого роду структур заснована на об'єднанні капіталів, єдності спільних інтересів, паралельно-послідовному методі взаємодії власників і працівників, що забезпечують досягнення поставлених єдиних цілей для всього структурного господарства (інтегрованого утворення). У сучасних умовах найбільш поширеною і значущою формою організації великого підприємництва стає корпорація, пов'язана з акціонерним співвласництвом багатьох осіб.

Нам імпонує думка В.В. Андропова, який зазначає, що в сучасному значенні це поняття, як правило, означає оптимальну форму організації великомасштабного виробництва товарів і послуг в умовах ринкової економіки [1]. Аналіз основних підходів до визначення поняття «корпорація» подано у таблиці 1.

В умовах зростання невизначеності економіки першорядного значення для підприємств набуває побудова ефективної бізнес-моделі, яка б давала повне уявлення про хід реалізації всіх бізнес-процесів підприємства та фактичні результати його діяльності, а в умовах фінансової кризи та зростання конкуренції забезпечувала б стійкість, ліквідність та ефективність діяльності підприємства на оперативному і стратегічному рівнях, урахувавши, що будь-яке підприємство є об'єктом ринкових відносин, спряма б підвищенню рівня його ринкової капіталізації.

У межах теорії стратегічного управління концепція бізнес-моделі все активніше використовується для оцінювання стійкості компанії харчової промисловості, де слід урахувати низку особливостей цього виду економічної діяльності.

Отже, сучасна корпорація – це об'єднання промислових, комерційних, транспортних, науково-технічних, збутових, маркетингових, інформаційно-аналітичних, моніторингових,

Таблиця 1

Аналіз основних підходів до визначення поняття «корпорація»

Автор	Визначення
І. Ансофф [2]	Корпорація – це форма організації підприємницької діяльності, що передбачає часткову власність, юридичний статус і функції управління у верхньому ешелоні професійних управлінців, що працюють за наймом
Н.Н. Жерноклеєв [5]	Корпорація – це, з одного боку, суспільство, союз, група осіб, що об'єднані спільними професійними чи становими інтересами, а з іншого – форма організації підприємницької діяльності, що передбачає зосередження функцій управління підприємством у руках менеджерів
Л.С. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук [4]	Корпорацію розглядають як корпоративне підприємство, що створюється злиттям капіталів із метою отримання прибутку. До таких підприємств належать: акціонерні та неакціонерні господарські товариства, спільні підприємства, міжгосподарські підприємства. Корпоративне об'єднання – це холдинги та фінансово-промислові групи, головною метою яких є координація підприємницької діяльності її членів, забезпечення захисту їх прав, відстоювання загальних інтересів у різних органах
Л.М. Лозовський, Б.А. Райзеберг [6]	Корпорація – це об'єднання, акціонерна компанія, суспільство, які, як правило, відрізняються розвиненою структурою, а також форма міжнародних господарських зв'язків у галузі виробництва, науково-технічного співробітництва, пов'язаного з розвитком передових прийомів організації самого виробництва

інвестиційних, інноваційних, банківських та інших структур. Метою об'єднання цих організацій є формування погодженої політики зі спеціалізації та інтеграції виробництв, визначення обсягів випуску продукції, розділу сегментів ринку, розподілу та об'ємів інвестицій, кооперації в НДДКР, розробці та освоєнні інноваційних технологій. Відмінними ознаками корпорацій є їхні великі розміри, міжгалузевий і транснаціональний характер діяльності. Корпорації розвинутих країн організують масове виробництво на основі високих технологій, новітнього обладнання і наукової організації праці. Це дає змогу гігантам індустрії випускати широку номенклатуру виробів високої якості, продавати їх за низькими цінами, успішно конкурувати та навіть панувати на міжнародних ринках.

Глобальними формами розвитку та вдосконалення корпорацій, зростання масштабі виробництва та інтеграції капіталу корпорацій визнані концентрація через накопичення та розширене відтворення, а також злиття і поглинання компаній. Обидва напрями успішно використовуються в сучасному корпоративному формуванні, вони складають правову та організаційну основу. Перша форма інтеграції передбачає концентрацію акціонерного капіталу, залучення інвестицій для розширення виробництва та інтеграції фірм, а також внутрішньокорпоративних підрозділів і бізнес-систем. Політика злиття і поглинання дає змогу розширювати сферу діяльності, розвивати інтеграцію, мобілізувати синергетику конкурентних переваг і домагатися значних переваг. При цьому концентрація через накопичення відповідає зростанню корпорації з одночасним збільшенням суспільного виробництва і капіталу, а злиття веде переважно до перерозподілу обсягів виробництва між суб'єктами діяльності [8].

У процесі управління зростанням корпорацій вирішуються фінансові проблеми щодо залучення капіталів, оптимізуються організаційні структури і технологічні ланцюжки. Капітал залучається через емісію акцій і цінних паперів, капіталізацію прибутку, залучення банківських кредитів та інші дії. Проте не можна не визнати, що саме корпорації складають основу економічної та політичної могутності індустріально розвинених країн і конкурентоспроможності національних економік на світовому ринку. Переваги великих фірм полягають у тому, що тільки їм притаманне масове виробництво і широке впровадження досягнень науково-технічного прогресу, оскільки вони здатні на великі інвестиції та проведення серйозних наукових розробок. Великі корпорації характеризуються стійкістю, є дієвим інструментом внутрішнього та міжгалузєвого переливу капіталу, їх ніколи не ліквідують як дрібні і середні, а лише міняються власники. Однією з головних умов стабільної ефективної діяльності корпорації є об'єднання капіталу і диверсифікація виробництва.

Корпорація являє собою великий господарський організм національного або міжнародного масштабу, заснований на високому рівні усупільнення виробництва та капіталу. Це особлива форма організації підприємницької діяльності, що регламентується законодавством. «Корпорація, – писав О.В. Адинцев, – це широко розповсюджена в країнах із розвинутою ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, що передбачає приватну власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних керівників, які працюють за наймом» [7]. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що корпорація – це складна соціально-економічна, виробничо-технологічна та організаційно комерційна система, що інтегрує різномірні ресурси, капітали, інтелект людей, основні фонди у вигляді окремих підприємств, які об'єдналися для здійснення спільної діяльності та досягнення загальної мети.

Для сучасних великих диверсифікованих вітчизняних корпорацій характерна олігопольна форма конкуренції, коли в ній створюються стратегічні господарські одиниці, які відіграють визначальну роль у розвитку корпорації. Вони визначають умови підтримки такого підприємницького клімату, який формує дух підприємництва в усіх структурах корпорації, що впливають на загальні результати діяльності компанії в цілому. Конкуренція в корпорації виступає як специфічний внутрішньофірмовий механізм зіставлення якості інноваційних товарів, технологій, менеджменту, маркетингу. Великі корпорації сприяють зниженню трансакційних витрат, що слугує одним із джерел отримання підприємницького доходу. Реалізація цього джерела можлива при відповідності структури управління трансакціями стратегії підприємництва; постійному удосконаленню, коригуванню контрактних відносин між структурами корпорації.

Широке поширення корпоративних структур пов'язано також із нижченаведеними її перевагами, а саме:

1. Це одна з найбільш ефективних форм організації бізнесу з точки зору залучення фінансового капіталу. Корпораціям притаманний унікальний спосіб укладення інвестицій, накопичуваних шляхом продажу акцій та облигацій, що дає змогу залучати заощадження численних домашніх господарств.

2. Фінансування шляхом продажу цінних паперів має також певні переваги для їх покупців. По-перше, домогосподарства в цьому випадку можуть брати участь у прийнятті управлінських рішень і розраховувати на певну грошову винагороду. При цьому вони можуть не брати активну участь в управлінні підприємством. По-друге, окрема фізична особа має можливість розподіляти ризик, купуючи цінні папери кількох корпорацій. По-третє, зазвичай

власники цінних паперів корпорацій вільно розпоряджаються своїми вкладками.

3. Власники корпорації в разі кризи або банкрутства ризикують тільки тією сумою, яку вони заплатили за придбання акцій. Їхні особисті активи не ставляться під загрозу, навіть якщо корпорація збанкрутує. Право обмеженої відповідальності помітно полегшує завдання корпорації в залученні грошового капіталу.

4. Завдяки особливому механізму залучення грошового капіталу корпорації легше нарощувати його обсяг, а також реалізувати переваги об'єднання капіталів. Велика корпорація може залучати спеціалізовані кадри в кожну з цих сфер і тим самим досягати більшої ефективності. Це сприяє більш раціональному розподілу кадрів між підприємствами корпорації.

5. Корпорації, згідно з прийнятими постановами, не мають часових обмежень свого існування. Передача власності корпорації через продаж акцій не підриває її цілісності, тобто корпораціям властива певна стабільність, якої не вистачає іншим формам бізнесу, що відкриває можливість перспективного планування і росту.

6. Підвищення технологічності виробництва і прискорення оновлення основних засобів.

7. Завершеність організаційного оформлення, регламентованість відповідальності та повноважень, професіоналізм управління на основі систематичного розподілу функцій контролю між підсистемами управління.

8. Необмеженість сфери діяльності та зниження ризику [5].

Однією з серйозних завад на шляху становлення українських корпорацій стали відсталість і низький рівень діяльності багатьох підприємств, що пов'язано з недостатністю і браком власного капіталу. Переділ і перерозподіл власності нерідко є нормальними та ефективними механізмами корпоративного управління і контролю, проте захоплення тими чи іншими особами насильницьким чи іншим незаконним шляхом фактичного і юридичного контролю над підприємствами в кінцевому рахунку створило умови для зростання нестабільності та невизначеності в усій національній економіці. Не були введені в дію такі ефективні зовнішні механізми корпоративного контролю, як поглинання, злиття, банкрутство, ринок цінних паперів. Поряд із цим не було забезпечено одне з найголовніших завдань ефективності корпорацій – реальний контроль над фінансовими потоками.

Окремі структурні одиниці корпорації є відповідальними за якусь окрему частину реалізації спільної мети. Групи підприємців, які успішно працюють, перетворюються в бізнес-одиниці, що несуть відповідальність за підприємницький дохід певної схеми в рамках своєї продуктово-ринкової комбінації. Групи людей, об'єднані в ці та інші первинні структури, утворюють команди, що розвиваються самостійно. У цих умовах якість підприємництва стає вирішальним фактором забезпечення стійкої конкурентоспро-

можності корпорації. Специфіка корпоративних форм, основні моменти яких розкрив Т. Петерс, в тому, що вони є стратегічними. Під стратегічним підприємництвом автор розумів синтез передбачення підприємцем майбутнього корпорації на основі інтуїції, евристичних здібностей і стратегічного управління [9]. Водночас однією з особливостей корпоративного розвитку є нерозуміння їхніми керівниками того, що собою являють корпоративна культура, підприємницька етика, загальноприйняті правила соціально-економічної політики, незнання принципів корпоративної поведінки і т. д. В Україні відсутні науково обґрунтовані та апробовані положення з перспективного розвитку корпорацій, реструктуризації діяльності, забезпечення рівних умов функціонування всіх підрозділів, не вироблено принципів розподілу доходу. Розробці стратегій розвитку, управлінню змінами, пошуку варіантних рішень уникнення ризиків приділяється недостатня увага з боку перших керівників, тому більшість українських підприємств не має стратегічної концепції. Це неминуче призводить до розпорошення сил і погіршення керованості всіма матеріальними, фінансовими, людськими, у тому числі інтелектуальними ресурсами. Такий стан справ негативно впливає на перспективи розвитку компаній, їхні можливості зберегтися як ефективні та конкурентоспроможні господарські структури. Особливості стратегії сучасної великої корпоративної структури визначаються, на думку автора, специфікою великих корпорацій підприємницького типу; мобільністю зовнішнього середовища світового корпоративного підприємництва; невідповідністю зовнішнього середовища України міжнародним нормам; нерівними економічними умовами вже створених та нових українських корпоративних систем; диспаритетом цін на продукцію великих корпорацій і можливістю їхнього впливу на інші структури; більш розвинутою інфраструктурою ринку і значною його нішею для вже існуючих корпорацій.

Висновки. Вектор національної організаційно-управлінської діяльності макроекономічного рівня повинен бути спрямований у бік розвитку корпорацій, що мають магістральне значення для економічного зростання виробництва, випуску конкурентоспроможної продукції, престижної на міжнародному рівні, зниження ступеня безробіття, підвищення купівельної спроможності населення і поліпшення якості його життя. Зважаючи на низку відзначених труднощів, які встановлено в ході дослідження, до теперішнього часу корпоративне підприємництво є ключовою проблемою харчової промисловості, оскільки воно вважається перспективним напрямом розвитку національної економіки.

Створення українських корпорацій дасть змогу певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарських структур, інтер-

націоналізації їхнього виробництва й капіталу, інтеграції України у світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андронов В.В. Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях / В.В. Андронов. – М. : Экономика, 2013. – 185 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2011. – 300 с.
3. Большой коммерческий словарь / Под ред. Т.Ф. Рябовой. – М. : Война и мир, 1996. – 450 с.
4. Довгань Л.Є. Корпоративне управління : [навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухова, Л.М. Савчук. – К. : Кондор, 2015. – 345 с.
5. Жерноклеев Н.Н. Организационно-экономические основы комплексного развития районного АПК (на примере Харьковской области) : [монография] / Н.Н. Жерноклеев. – Х. : ФЛП Либуркина Л.М., 2014. – 245 с.
6. Лозовский Л.М. Универсальный бизнес-словарь / Л.М. Лозовский, Б.А. Райзберг, А.А. Ратновский. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 340 с.
7. Адинцев О.В. Наслідки діяльності ТНК у світі / А.В. Адинцев // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – № 73. – Ч. 1. – С. 84–86.
8. Мельник Ю.Ф. ТНК на міжнародному ринку послуг в умовах циклічного розвитку світової економіки / Ю.Ф. Мельник // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2015. – № 5. – С. 307–310.
9. Peters T.J. In Search of Excellens / T.J. Peters, H.W. Robert. – New-York : Harper and: Row, 1982. – 140 p.

УДК 330

Аніщенко Л.О.
старший викладач кафедри менеджменту
Дніпропетровської національної металургійної академії України

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРИВАЛОЇ КРИЗИ

SYSTEM MANAGEMENT PERSONNEL INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER LONG CRISIS

АНОТАЦІЯ

Стабільний стан і криза виступають постійними антагоністами у розвитку будь-якої системи. На підприємствах приймають важливі рішення, організують кадрові перестановки, скорочують вільні вакансії, знижують витрати на персонал, звільняють людей. У статті коротко описані деякі рекомендації управління персоналом промислового підприємства в умовах кризи.

Ключові слова: криза, персонал, принцип, потенціал, підприємство, антикризове управління, антикризовий менеджмент персоналу.

АННОТАЦИЯ

Стабильное состояние и кризис выступают постоянными антагонистами в развитии любой системы. Предприятия принимают важные решения, организуют кадровые перестановки, сокращают свободные вакансии, снижают затраты на персонал, увольняют людей. В статье кратко описаны некоторые рекомендации управления персоналом промышленного предприятия в условиях кризиса.

Ключевые слова: кризис, персонал, принцип, потенциал, предприятие, антикризисное управление, антикризисный менеджмент персонала.

ANNOTATION

Stable state and the crisis is a permanent antagonists in the development of any system. Companies make important decisions, organize personnel shifts, reduce vacancies, reduce labor costs, laying off people. This article will outline some of the human resources management recommendations of an industrial enterprise in the conditions of crisis.

Keywords: crisis staff, principle of the potential venture, crisis management, crisis management personnel.

Постановка проблеми. Сучасне підприємство як інтегральна складна система складається із сукупності менших систем-субсистем або підсистем, і будь-які збої у функціонуванні цих систем призводять, як правило, до катастрофічних наслідків для нього.

Нині економічна та фінансова криза стали головними факторами, що впливають на розвиток підприємств, і тому управління персоналом має величезне значення. Кризова ситуація загрожує підприємствам не тільки фінансовими проблемами і втратою своїх позицій на ринку, але і втратою кваліфікованих кадрів, без яких подолати кризу неможливо.

Підприємства приймають важливі рішення, організують кадрові перестановки, скорочують вільні вакансії, знижують витрати на персонал, звільняють людей. При прийнятті таких рішень необхідно враховувати той факт, що економічний спад не триватиме вічно, і якщо підприємство скоротить занадто багато співробітників,

то чи зможе успішно пережити кризу – не втративши своєї частки ринку, лідерства в технології, не знизивши рівня вмотивованості персоналу, а при подальшому економічному підйомі не втративши переваги.

Актуальність проблеми, недостатня наукова розробка окремих її аспектів і практична значимість визначили вибір мети даного дослідження.

Актуальність вивчення питань, пов'язаних із антикризовим менеджментом персоналу на підприємстві, зумовлена значними проблемами, що виникають у результаті неефективної діяльності працівників підприємства в кризових умовах та їх нездатністю правильно та своєчасно реагувати на загрози такого роду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Криза – це переломний момент функціонування соціально-економічної системи, який, у свою чергу, провокує зміни [1].

Доктор економічних наук, професор О.О. Непочатенко поняття криза розглядає так: «...негативна, глибока і часто несподівана зміна, яка несе в собі нові можливості для розвитку. Кризи є основою навчання економічних систем і відкриває те, що в нормальній ситуації не помітно, призводить до розвитку системи» [1].

Враховуючи те, що більшість кризових ситуацій безпосередньо пов'язані з діяльністю співробітників підприємств, фахівці радять використовувати антикризовий менеджмент персоналу як найбільш ефективний інструмент боротьби з кризовими явищами.

Проблема антикризового управління та антикризового менеджменту персоналу є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних науковців, а саме, В. Кириченка, О. Крушельницька, О. Непочатенка, О. Пушкара, Л. Ситніка та ін., так і зарубіжних учених Е. Короткова, М. Мескон, М. Реджестер та ін. [2].

Для промислових підприємств у кризовому стані можна виділити позитивний момент – готовність переходу на новий рівень. За таких часів матеріальні ресурси є обмеженими і для підвищення ефективності роботи увагу приділяють мотивації персоналу. Багато вчених досліджували це поняття, а саме Дж. Адамс, В. Врум, Ф. Герцберг, Е. Лоурер, Д. МакГрегор, Д. МакКлелланд, А. Маслоу, В. Оучі, Л. Портер та ін. [4].

Управління персоналом – багатогранний і виключно складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями і закономірностями. Управлінню персоналу властива системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем, їх відтворення.

Система управління – це упорядкована сукупність взаємозв'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети.

Система управління персоналом, що склалася на провідних вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та викристалізації власного досвіду, включає сьогодні такі підсистеми: аналіз та планування персоналу; підбір та наймання персоналу; оцінювання персоналу; організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу; атестація і ротація кадрів; управління оплатою праці (мотивація персоналу); облік співробітників підприємства; організація трудових відносин на підприємстві; створення умов праці; соціальний розвиток та соціальне партнерство.

Система управління персоналом в умовах кризи, перш за все, повинна бути спрямована на збереження або підвищення ефективності діяльності персоналу, продуктивності його праці.

Вирішенню питань управління персоналом, присвячені праці таких українських економістів, як Д.П. Богиня, В.М. Геєць, В.М. Гриньова, А.М. Колот, Л.І. Михайлова, В.М. Петюх, О.Ю. Славгородська та ін. У своїх роботах автори досліджують сутність і зміст поняття управління персоналом, відображають особливості управління вітчизняних підприємств, визначають фактори що найбільшим чином впливають на формування системи управління персоналом вітчизняних підприємств, особливе використання в кризовій ситуації для підприємства.

Теоретиками і практикуючими менеджерами розроблені й ефективно застосовуються на практиці принципи, методи і прийоми управління персоналом кризового підприємства. Зокрема, М. Армстронг виявив кілька принципів, якими можна користуватися у кризовій ситуації, аналізував процес управління персоналом у кризовій ситуації.

Дослідженням сучасних тенденцій антикризового управління в кадровій сфері присвячена низка робіт таких вітчизняних і зарубіжних учених, як І.П. Жарковський, Е.М. Короткова, В.І. Орехова, Р.А. Попова [4].

Незважаючи на широке коло досліджених питань, ще більше – залишаються недослідженими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Кожна криза – це унікальна подія, а ефективне управління вимагає врахування як внутрішніх процесів, так

і зовнішніх чинників впливу. Управління персоналом підприємства в даному випадку ускладнене важкою економічною ситуацією. До наслідків важкої економічної ситуації на підприємстві, який впливає на настрої співробітників, відносяться скорочення фонду заробітної плати, витрат на соціальні потреби працівників, скорочення штату. При такому стані речей необхідно дотримати баланс між інтересами співробітників і можливістю відродження підприємства.

Щодо персоналу, як правило, проводиться єдиний захід – скорочення штату з метою зменшення витрат на персонал. При цьому всі визнають цінність і важливість власне людського ресурсу і значимість його внеску в успіх діяльності організації.

Практика показує, що часто, коли підприємство перебуває у важких умовах фінансової нестабільності, питання управління персоналом в системі пріоритетів вибору діючих антикризових механізмів йдуть на задній план. Особливо страждають питання контролю системи управління персоналом.

Ситуація дає змогу виділити низку проблем, які найчастіше зустрічаються в системі управління людськими ресурсами:

- низька продуктивність праці;
- висока плинність кадрів;
- дефіцит кваліфікованого персоналу;
- відсутність чіткого, раціонального розподілу функцій між працівниками, дублювання робіт;
- надмірна чисельність персоналу, невідповідність його кваліфікаційної структури потребам підприємства;
- відсутність мотивації персоналу;
- відсутність ініціативи працівників;
- напружена емоційна атмосфера в колективі, пов'язана з критичною масою демотивуючих факторів на підприємстві та високим числом конфліктних ситуацій.

Зрозуміло, що всі ці проблеми є наслідком ринкової неспроможності підприємства. Проте така кількість питань, пов'язаних з людськими ресурсами, ставить необхідність включення в антикризову стратегію програми вдосконалення системи управління персоналом.

Метою статті є нарис сучасної системи управління персоналом підприємства та розгляд впровадження інструментів ціннісно-орієнтованого управління підприємством з метою підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження: Знання й уміння в області роботи з персоналом, як правило, відсутні й у більшості підприємців і керівників, що знижує в цілому ефективність управління. У практичній діяльності кадрові служби слабо впроваджують наукові методи оцінки, розставляння і підготовки персоналу із використанням результатів соціологічних і

психологічних досліджень. Хоча іноді бувають й інші крайнощі у вигляді активного використання гороскопів та філософії феншюя.

Система управління персоналом підприємства – це система, у якій реалізуються функції управління персоналом. Ефективність управління персоналом на підприємстві розглядається зазвичай у двох аспектах: економічному та соціальному.

Завданням ефективного управління є організація роботи персоналу підприємства таким чином, щоб конкурентні переваги персоналу щодо його якості і потенціалу органічно вписувалося в синергетичну єдність загальної діяльності всіх аспектів організації, тому використання інструментарію ціннісно-орієнтованого управління є своєчасним.

Нині у керівників бізнесу на стрижневій осі «ресурси – мета» щохвилини виникають непередбачені завдання. Ринки звужуються, розгортаються і трансформуються. Військова обстановка без сентиментів діагностує ступінь міцності підприємства, ефективність системи управління, професійний рівень співробітників і потенціал їхнього розвитку.

Антикризове управління персоналом передбачає не тільки формальну організацію роботи з персоналом (планування, відбір, підбір, розстановку тощо), але і сукупність факторів соціально-психологічного, морального характеру – демократичний стиль управління, турботливе ставлення до потреб людини, врахування його індивідуальних особливостей.

Антикризове управління персоналом спрямоване на створення цілого спектра питань з метою сприятливої адаптації працівників до зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства.

Антикризове управління на українських підприємствах здебільшого спрямоване на мінімізацію витрат, скорочення персоналу, реорганізацію або ліквідацію структурних підрозділів, визначення потреби в персоналі, відбір і вивільнення персоналу тощо. Незважаючи на це, продуктивність праці все-таки значно зменшилася і знизилася кількість молодого персоналу, який є одним із істотних елементів інноваційного потенціалу підприємства.

При цьому дуже мало уваги приділялося вирішенню таких завдань:

- аналіз відхилень у творчій активності персоналу;
- зниження соціально-психологічної напруги в колективі, антистресової підготовки персоналу до проходження кризового періоду;
- оцінка наявного кадрового потенціалу;
- пошук та залучення нового персоналу, кількісні та якісні характеристики якого відповідають завданням антикризової програми підприємства;
- формування команди адаптивних менеджерів, здатних розробити та реалізувати антикризову програму підприємства;

- удосконалення системи мотивації та стимулювання персоналу відповідно до завдань і обмеженнями кризового періоду.

Реалізація усіх вищезгаданих завдань відбувається в особливих умовах – обмеженості фінансових ресурсів, згорання соціальних програм, високого ступеня соціально-психологічної напруги в колективі. Усе це обумовлює доцільність суттєвого коригування управлінського інструментарію.

Однією із теоретичних проблем сучасного менеджменту є визначення принципів антикризового управління персоналом.

Принципи управління персоналом – це правила, основні положення і норми, яким повинні слідувати керівники і фахівці в процесі управління. Принципи управління персоналом відбивають об'єктивні тенденції, соціальні та економічні закони, наукові рекомендації суспільної психології, теорії менеджменту та організації. Вони базуються на всьому арсеналі наукового знання, що визначає можливості ефективного регулювання і координації людської діяльності.

Перші принципи, якими повинна керуватися компанія під час кризи, – відкритість і чесність щодо своїх співробітників. Поінформованість працівників про справи підприємства й усвідомлення своєї ролі в ній сприяють зростанню довіри до керівництва і, отже, більшої підтримки антикризових заходів.

Співробітникам необхідно надати інформацію про те, в якій ситуації перебуває компанія, які дії заплановані менеджментом для виходу з кризи, які цілі і завдання поставлені перед ними самими.

Навіть якщо ситуація критична і без скорочень не обійтись, при належній поінформованості працівників і прозорості стратегії виходу з кризової ситуації паніки серед персоналу можна уникнути. При цьому важливо забезпечити лояльність співробітників по відношенню до рішень керівництва. Також можна переглянути організаційну структуру підприємства, оптимізувавши її і прибравши паралельні процеси.

Прозорість і зрозумілість рішень керівництва є ідеальним мотиватором. Хотілося б звернути увагу на один із міфів про мотивацію, який циркулює в бізнес-середовищі останнім часом. Він пов'язаний із тим, що криза мотивує сама по собі, оскільки люди бояться втратити своє місце, а на ринку маса цінних співробітників. Водночас будь-яке підприємство прагне зберегти своїх найбільш цінних співробітників і «скинути баласт».

Багато керівників і кадрові працівники вважають, що ефективне мотивування – це грамотно побудована система оплати праці. Однак співробітники, мотивовані тільки цим методом, часто говорять про зарплату як про економію коштів на їхню працю (не виконали план або зробиш помилку в роботі – отримаєш грошей менше, ніж зазвичай).

Від того, наскільки ефективна праця працівників, залежить успіх діяльності будь-якого підприємства. Тому добре освічені керівники або HR-фахівці акцентують свою увагу на нематеріальній мотивації та привнесенні змін саме у цю сферу.

Для підтримки трудового потенціалу персоналу, формування належного ставлення до праці в першу чергу потрібно створити умови, за яких персонал сприймав би свою працю як свідому діяльність, необхідну не лише для життєзабезпечення, але й як джерело самовдосконалення, основу професійного й службового зростання. Тобто на вітчизняних підприємствах існує об'єктивна необхідність у розвитку організаційної культури на підприємстві, формуванні здорового, сприятливого, доброзичливого клімату в колективі а також суттєвої зміни системи мотивації праці, яка повинна бути побудована на принципах: робота повинна мати резон, суспільну значущість, результати праці не повинні знеособлюватися.

Оскільки в умовах кризи матеріальне стимулювання праці обмежене, оптимальними будуть нематеріальні методи мотивації персоналу. До них відносять:

1. Моральні стимули – передача інформації про досягнення робітника у соціальній сфері. Виділяють стимули загального характеру та цільові.

2. Патерналізм – неформальні відносини, керівник стає «головою сім'ї», готовим прийняти на себе відповідальність за проблеми підлеглих.

3. Організаційні стимули – автономія в роботі, право самоконтролю, стимулювання вільним часом чи гнучким графіком.

4. Участь в управлінні – повне і своєчасне інформування, участь в розробці та прийнятті рішень.

5. Кар'єра та розвиток – навчання, підвищення на посаді.

6. Негативні стимули – покарання, погрози втрати роботи, отримання штрафу.

Оскільки в умовах кризи матеріальні ресурси обмежені, мотивувати персонал необхідно нетрадиційними методами. Оптимальною моделлю мотивації з урахуванням особливостей сучасного стану економіки України, на нашу думку, є модель В. Герчикова. Модель професора В. Герчикова можна використовувати за двома напрямками:

1. Для кожного мотиваційного типу існує оптимальний набір стимулів, і ці дані корисно знати для грамотного вибудовування політики винагород.

2. Кожному типу діяльності відповідає певний тип трудової мотивації, і керівник може визначити, правильних чи людей він наймає.

Навчання персоналу в кризу – один із найважливіших напрямів управління персоналом. Якщо розглядати кризову ситуацію як шанс вийти на новий рівень розвитку підприємства,

оновити і поліпшити кадровий склад, то бізнес не тільки зможе зберегти свою цілісність, але і отримати потужний стимул для розвитку. Звичайно, в період рецесії важливо скорочувати витрати і зменшувати зайві витрати. Проте необачні зміни в системі навчання можуть спричинити за собою неприємні наслідки. Під час кризи важливо навчити співробітників бути ефективними в нових умовах, допомогти їм адаптуватися до ситуації. Якщо система навчання побудована так, що дає змогу навчати персонал навіть у період кризи, підприємство отримає вагомі переваги не тільки в сам період рецесії, але і по його закінченні.

Постійно навчати персонал необхідно, оскільки відсутність можливостей підвищення компетентності працівників на підприємстві загрожує зниженням ефективності бізнесу. В умовах кризи це серйозний ризик. Усі це розуміють, але завжди виникає питання: які форми навчання варто вибирати, щоб мінімізувати фінансові витрати. У спробах урізати бюджет на персонал підприємствам не варто відмовлятися від навчання співробітників, можна переглянути методи навчання співробітників у кризи, щоб заощадити.

Останнім часом активно говорять про малобюджетне навчання персоналу. Це такі навчальні формати:

- організація Корпоративного університету в компанії;

- створення резерву на підприємстві;

- наставництво;

- розвиваючий стиль управління (управління як виклик, розвиваюча бесіда зі співробітником);

- технологія «стати тінню» (спостереження за роботою);

- майстер-класи досвідчених співробітників підприємства;

- стратегічні бесіди в компанії – спосіб корпоративного розвитку;

- «розбір польотів» (підведення підсумків за тиждень – метод навчання і розвитку співробітників);

- планерка як форма розвитку персоналу;

- інструктаж співробітників;

- відрядження як метод навчання;

- конференції та виставки; бенчмаркінг і обмін візитами;

- навчання, вбудоване в робочий процес (обмін досвідом та внутрішні семінари успішних співробітників);

- навчання на особистому досвіді (участь в проекті як метод навчання);

- внутрішні стажування для нових співробітників і ротація співробітників;

- створення корпоративної бібліотеки, професійних дайджестів і роздавальних матеріалів минулих семінарів (тренінгів), аудіо- і відеозаписів занять;

- внутрішні семінари по новим публікаціям;

- інтернет-конференція в компанії;

- електронне навчання (онлайн-навчання по DVD-дисків);
- самоосвіта співробітників;
- навчання дією («гуртки якості»).

В умовах кризи, при нестачі матеріальних, кадрових і часових ресурсів, проблема мінімізації діагностичної процедури породила безліч підходів до вибору методу оцінки. Найчастіше обирають 4 методи діагностики на підприємстві: метод інтерв'ю; анкетні опитування та огляди; аналіз зовнішньої інформації; експерименти в області людських ресурсів.

Метод інтерв'ю для підприємства, що зазнає кризи, доцільно проводити з персоналом що звільняється. Це так зване «вихідне інтерв'ю», яке проводиться з метою вивчення уявлень працівників про організацію. Аналіз даних такого інтерв'ю дає змогу розробити і вжити відповідних заходів. Наприклад, можна запобігти плинності кадрів, так як часто звільнення можуть відбуватися не стільки через порушення умов праці працівників, скільки через страх внаслідок припущення про можливе закриття підприємства.

Один із найбільш економічних і ефективних методів оцінки – це проведення анкетних опитувань, які дозволяють отримати велику кількість фактів від великої кількості людей. В опитувальник включаються розділи про виконувані функції, підпорядкованість, рамках відповідальності, характер прийнятих рішень, рівні і форми інформаційних потоків.

Ця частина опитувальника дає змогу зробити висновки про відповідність виконуваних функцій оперативним завданням підрозділів, оцінити ефективність і доцільність інформаційних потоків в організації, побачити цілісну картину діючих бізнес-процесів підприємства та «виконуючу» їх організаційну структуру.

Другою частиною опитувальника зазвичай є теми ставлення працівника до різних факторів діяльності підприємства. Наприклад, таких як взаємини в колективі, діяльність керівництва, ставлення до системи винагород і компенсацій, ставлення до критичних проблем підприємства.

З цієї частини опитувальника можна отримати не тільки змістовні, але й суворі числові показники. Для цієї мети усі фактори організації, що підлягають вивченню, об'єднують у багатофакторний організаційний опитувальник, де для кожного фактора дається бальна шкала, на якій працівник зазначає ступінь свого задоволення даним фактором. Опитування можна проводити анонімно, що істотно підвищує достовірність інформації. Отримані дані аналізуються з урахуванням середнь-групового результату.

Для аналізу офіційних документів використовуються всі документи підприємства, що регламентують працю працівників. Тут можна оцінити наявність або відсутність необхідних наказів і положень на відповідність стратегічному плану підприємства та наявності антикризової програми.

Щодо зовнішньої інформації, то тут бажано вивчити офіційні статистичні дані щодо виробничих норм: плинність і абсентеїзм, заробітна плата і нематеріальні засоби стимулювання.

Експерименти в області людських ресурсів – цікавий і дієвий метод аналізу, який вимагає поєднання точного розрахунку і творчого підходу одночасно. При такому методі порівнюються показники звичайної і контрольної групи. Наприклад, для половини менеджерів вводиться новий метод стимулювання праці на конкретний період. Потім порівнюються показники результатів праці з тією половиною групи, для якої система стимулювання залишалася без змін.

Перераховані методи збору інформації дозволяють побачити цілісну картину функціонування підприємства і системи управління персоналом. Виходячи з цієї інформації, можна проводити оцінку ефективності, визначати основні фактори ризику і розробляти конкретні заходи, що сприяють подоланню кризи.

При проведенні діагностики та розробки антикризових заходів необхідно пам'ятати, що сфера людських ресурсів найбільш складно піддається інноваційним змінам, так як працівники сприймають їх як загрозу встановленим традиціям.

Навіть сама технологія проведення діагностики може зустріти опір і колективні протести. Тому план діагностики обов'язково обговорюється на загальних зборах з метою формування у працівників позитивного ставлення до майбутньої оцінки їх діяльності, на основі розуміння необхідності проведення оцінки в першу чергу для їх власного блага.

Антикризове управління також, як і будь-яке інше, може бути малоєфективним або більш ефективним. Ефективність антикризового управління характеризується ступенем досягнення пом'якшення, локалізації або позитивного використання наслідків кризи в зіставленні з витраченими на це ресурсами. Ступінь ефективності можливо визначити тільки після аналізу і загальної оцінки управління персоналом.

Висновки. В Україні уже є багато прикладів реалізації системного підходу до управління персоналом шляхом створення відповідних функціональних структур. Разом із тим на багатьох підприємствах керівники за інерцією тримаються застарілих поглядів.

У статті розглянули методи управління персоналом в період кризи, які з них застосовувати в роботі – обирати керівнику організації.

Система управління персоналом в умовах кризи, перш за все, повинна бути спрямована на збереження або підвищення ефективності діяльності персоналу, продуктивності його праці. Найважливіше в умовах кризи – зрозуміти, що та система управління персоналом, яка добре і стійко працювала в ситуації стабільного і динамічного розвитку, не в змозі так само ефективно працювати в умовах кризи.

Таким чином, система управління персоналом в умовах тривалої кризи повинна відповідати таким основним вимогам: зберігати або підвищувати продуктивність праці персоналу; бути гнучкою; бути економічною; вміло і юридично бездоганно проводити організаційно-штатні заходи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В.П. Антонюк. – Донецьк, 2007. – 348 с.
2. Тугускина Г. Оценка стоимости человеческого капитала предприятий / Г. Тугускина // Кадровик. – 2009. – № 11. – С. 4-13.
3. Фитценц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Я. Фитценц; пер. с англ. [М.С. Меньшикова, Ю.П. Леонова]; под общ. ред. В.И. Ярных. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
5. Дмитренко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации : учебное пособие. – К. : МАУП, 1998. – 224 с.

УДК 338.242.2(045)

Балдинюк А.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ЗМЕНШЕННЯ ПРОТИРІЧ СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

REDUCING DIFFERENCES OF STRATEGY AND TACTICS IN THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Стаття містить результати аналізу можливих протиріч стратегії та тактики управління підприємствами. Проаналізовано відомі підходи до вибору та адаптації стратегії розвитку підприємства. Автор пропонує алгоритми аналізу практик, що використовуються, та їх відповідності до стратегії розвитку. Розглянуто гіпотезу парадоксу стратегії і тактики та його подолання за допомогою сучасних динамічних управлінських та інформаційних технологій.

Ключові слова: стратегія, тактика, управління, SWOT-аналіз, бізнес-процеси, система збалансованих показників.

АННОТАЦИЯ

Статья содержит результаты анализа возможных противоречий стратегии и тактики управления предприятиями. Проанализированы известные подходы к выбору и адаптации стратегии развития предприятия. Автор предлагает алгоритмы анализа практик, используемых на предприятии, а также их соответствия стратегии развития. Рассмотрена гипотеза парадокса стратегии и тактики и его преодоление с помощью современных динамических управленческих и информационных технологий.

Ключевые слова: стратегия, тактика, управление, SWOT-анализ, бизнес-процессы, система сбалансированных показателей.

ANNOTATION

The article contains the analysis of possible conflicts between strategy and tactics management. Analyzed known approaches can make a choice and adaptation strategies of the company. The author offers practical analysis algorithms and corresponding strategies. In the article the hypothesis of paradox between strategy and tactics considered and remedies proposed. This will be done through modern dynamic management and information technology.

Keywords: strategy, tactics, management, SWOT-analysis, business processes, balanced scorecard.

Постановка проблеми. Питання стратегічного менеджменту завжди залишаються актуальними. Стратегія дає змогу побачити нові горизонти в діяльності підприємства, виконати довгострокове планування, врахувати сильні та слабкі сторони, можливості та ризики діяльності підприємства. Але дуже часто визначені місія і стратегія залишаються повністю або частково нереалізованими. Частіш за все це пов'язано з кризовими явищами, рутинною плановою діяльністю, незадовільними інноваційними проектами тощо.

аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед відомих учених та практиків західних менеджерів, роботи яких були використані в нашому дослідженні, необхідно відзначити таких, як П. Друкер [1], М. Портер [2; 3],

Г. Мінцберг [4; 5] та ін. Дослідження є продовженням низки робіт автора та використовують результати побудови інвестиційних стратегій [6]. Крім того, були використані роботи В.Д. Маркової, С.А. Кузнецової [7], О.С. Кузьміна [8], О.О. Коваленко [9] та ін. Деталізація стратегії, моделювання бізнес-процесів, чіткий взаємозв'язок між стратегією і тактикою розглянуті в роботах із таких напрямів, як менеджмент, управління, моделювання бізнес-процесів, конкурентоспроможність, інформаційні технології в менеджменті тощо. Це свідчить про міждисциплінарний характер дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на різноманітні теоретичні та практичні роботи і рекомендації для покращання результатів діяльності підприємств, протиріччя між побудованою стратегією і тактичною діяльністю підприємств залишаються і потребують свого вирішення.

Мета статті полягає у виявленні основних протиріч між стратегією і тактикою діяльності на підприємствах та формулюванні загальних алгоритмів їх зменшення та подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збалансованість стратегії і тактики є запорукою успішної діяльності будь-якої організації. Якщо говорити про підприємство, яке є виробником продуктів та послуг, то, як правило, менеджери розробляють крім загальної стратегії спеціалізовані стратегії, які також містять у собі протиріччя [7, с. 8]. У табл. 1 представлено взаємозв'язок стратегії і тактики для зменшення таких протиріч.

Сталі операційні процеси також можуть увійти в протиріччя з інноваційною стратегією і повинні бути оновлені. Розглянемо основні протиріччя стратегії і тактики реалізації та алгоритми їх подолання.

1. Стабільність і розвиток. Таке протиріччя полягає і в цілях розвитку підприємства, і в тому, що керівники підприємства повинні, з одного боку, підтримувати сталість основних операцій, стабільність поточного стану підприємства, а з іншого – необхідно постійно проводити зміни (краще еволюційні, а не революційні), планувати життєвий цикл для кожного виду продуктів та послуг, прогнозувати зміни

Таблиця 1

Взаємозв'язок елементів стратегії та тактики

Елемент	Позиціонування в стратегії	Позиціонування в тактиці
Місія	Відповідність у кожній цілі та підстратегіях	Відповідність результатів операційної діяльності
Цілі	Відповідність місії та можливостям реалізації	Відповідність результатів операційної діяльності
Ресурси	Загальна оцінка ресурсів для реалізації цілей. Ресурсна стратегія	Детальна оцінка ресурсів для реалізації операційної діяльності відповідно до цілей
Перспективи розвитку	Визначення в кожній проекції стратегії	Якісна операційна діяльність
Орієнтація на споживача	Маркетингова стратегія	Відповідність якості та витрат виробництва (доступна ціна)
Розвиток інноваційних продуктів та послуг	Інноваційна стратегія	Зміна операційної діяльності відповідно до життєвого циклу товарів та послуг
Розвиток персоналу	Стратегія розвитку персоналу	Навчання персоналу на робочому місці та відповідно до зміни технологій операційної діяльності
Відповідальність за стратегію	Вищий менеджмент	Середній менеджмент. Власники бізнес-процесів. Зв'язок бізнес-процесу з цілями стратегії
Час	Від 1 до 5 років	Відповідно часу бізнес-процесів та технологічним картам
Показники	Загальні інтегровані показники на всіх рівнях управління	Показники ефективності процесів, проектів, поточної роботи відділів та виконавців

на ринку та в галузі, постійно балансувати між стратегією і тактикою. Багато менеджерів великих підприємств просто орієнтуються на стабільний середній поточний дохід і не прогнозують зміни на ринку, у нових технологіях та не планують багато вкладень у розвиток. Це свідчить ще про один із видів протиріч.

2. Поточний дохід та вкладення в стратегічний розвиток. Навіть у кризовий час необхідно відстежувати стратегії та можливість вкладень у розвиток або хоча б збереження основних ресурсів. Особливо це стосується малих підприємств на спеціалізованих ринках. Аналогічним протиріччям є третій вид.

3. Зростання бізнесу і контроль витрат. Ці два постійних завдання підприємств повинні також бути збалансованими. Постійно необхідно пам'ятати гасло М. Портера: «Якщо ви погані в операціях, то ви програєте в будь-яких стратегіях» [2, с. 61].

Конкретні бізнес-процеси повинні відповідати загальному баченню, і сама стратегія не повинна передбачати негнучких бізнес-процесів, тобто повинна бути збалансованість між додержанням місії та управління змінами.

Динамічний розвиток технологій, зміни на ринках, активізація конкуренції, зміни потреб споживачів – усе це може привести до необхідності запровадження змін на всіх рівнях управління – від технологічних процесів до вищого менеджменту і навіть внесення змін в місію підприємства та його основні цілі. Саме тому серед протиріч стратегії і тактики можна відокремити також такі:

- додержання місії та гнучкість бізнес-процесів;
- загальна стратегія та вплив нових технологічних процесів;
- вплив споживачів та конкурентів.

Парадокс стратегії і тактики розглядається багатьма авторами науково-практичних робіт із менеджменту. Існує думка багатьох практичних менеджерів, що стабільна операційна діяльність може існувати без стратегії і давати можливість отримувати високі результати. Парадокс полягає в тому, що стратегія розглядається з двох сторін – як план (в якому часто не враховуються особливості операційної діяльності або, навпаки, тільки на ній і базуються стратегічні плани без урахування змін та запровадження новітніх технологій), а з іншої сторони – як погляд у майбутнє та в минуле для реалізації стратегії за допомогою вибраних тактик. Усім відомий SWOT-аналіз змушує аналітиків виявити сильні та слабкі сторони (минуле і теперішнє), а також можливість та ризики (теперішнє та майбутнє). У критичному огляді стратегії Г. Мінцберг відзначає основні протиріччя в стратегії, які ми адаптували, враховуючи практику українських підприємств:

- Стратегія намічає курс – але необхідно постійно мати гнучкі варіативні моделі до наміченого курсу.

- Стратегія координує зусилля – зменшує хаос. Але не повинно бути повного тиску стратегії, необхідно залишити варіанти для змін і ще невідомої нам новизни.

- Стратегія характеризує організацію. Дійсно, стратегія, особливо місія, – головна риса, стрижень організації, але під гучним гаслом та планами може залишитись непомітною складна структура та нові можливості або, навпаки, недосконалість організації.

- Стратегія визначає логіку розвитку. Але може стати завадою на шляху до інноваційних змін. Тобто стратегія повинна бути гнучкою, недогматичною, мотивувати організацію і кож-

ного виконавця до творчості, навчання та адаптації [5].

Загальний алгоритм зменшення протиріч між стратегією і тактикою можна представити таким чином.

1. Визначення місії підприємства. Формування стратегії повинно враховувати минулу та існуючу операційну діяльність підприємства.

2. Визначення основних цілей підприємства та формування спеціалізованих стратегій відповідно цілям (маркетингової, інноваційної, технологічної, управління персоналом, зменшення витрат тощо).

3. Аналіз та зменшення протиріч між цілями та спеціалізованими стратегіями.

4. Аналіз технологій, що використовуються на підприємстві. Такий аналіз (виробничих, управлінських, інформаційних технологій) входить в аналіз сильних та слабких сторін підприємства.

5. Формування інноваційних змін. Інноваційні зміни в організації повинні бути заплановані в стратегії розвитку, але можуть бути змінені під впливом конкурентів, споживачів, технічного прогресу тощо. Саме тому найбільш гнучкою підстратегією є інноваційна стратегія організації. Кожна мета стратегічного плану передбачає аналіз із точки зору інноваційності.

6. Аналіз готовності організації для реалізації стратегії дасть змогу зменшити протиріччя між задекларованою стратегією та її реалізацією.

7. Визначення основних цільових показників (наприклад, система збалансованих показників) та їх зв'язок із показниками бізнес-процесів.

8. Аналіз та моделювання бізнес-процесів.

9. Корегування цільових показників. Оцінка реалізації може бути здійснена тільки за допомогою визначених показників, які формуються як інтегровані, на основі показників окремих бізнес-процесів.

10. Оцінка одержаних результатів та внесення змін у стратегію і тактику діяльності організації.

Висновки цього дослідження дають змогу виявити протиріччя між стратегією і тактикою діяльності підприємства, а також рекоменду-

вати менеджерам формувати побудову стратегії за визначеним алгоритмом та пам'ятати, що процес стратегічного управління є достатньо довгим, комплексним та обдуманим процесом з елементами аналізу цілей, можливостей їх реалізації, запровадження змін та відстеження науково-технічного прогресу, моніторингу ринків та потреб споживачів, контролю одержаних результатів за визначеними показниками на всіх рівнях управління – від місії до конкретного бізнес-процесу. У планах подальшого дослідження – аналіз ролі лідера в результативності стратегічного планування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Drucker P. Classic Drucker . Boston: Harvard Business Review Press. – 2006. – 240 p.
2. Porter M. E. What Is Strategy? / M.E. Porter, Harvard Business Review (November-December 1996:61-78).
3. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition // Harvard Business Review. – 2008. – November-December. – P. 77–90.
4. Mintzberg H. Tracking Strategies / H. Mintzberg Oxford University Press. – 2008. – 400 p.
5. Mintzberg H., Ahlstrand B., and Lampel J., Strategy Safari: A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management, New York: The Free Press, 1998. – See more at: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=173&sthash.kl9M3g94.dpf>
6. Балдинюк А.Г. Побудова та реалізація інвестиційних стратегій розвитку підприємства / А.Г. Балдинюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 12. – С. 30–34.
7. Маркова В.Д. Эволюция развития и парадоксы стратегического менеджмента / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова // Вестник НГУ. Серия «Социально-экономические науки». – 2010. – Т. 10. – С. 5–12.
8. Кузьмін О.Є. Формування стратегії уникнення та врегулювання управлінських конфліктів / О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак, Г.Р. Ковальчук // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 50. – С. 176–183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnuhkt_2013_50_31.
9. Коваленко Е.А. Разработка результативной стратегии предприятия. Методология. Визуализация. Аналитика. Показатели / Е.А. Коваленко // Устойчивое социально-экономическое развитие региона : сборник научных статей. – Гродно : Гр ГУ им. Я. Купалы, 2008. – Ч. 1. – С. 238–243.

УДК 336.025:338.246.025

Банера Н.П.

*старший викладач кафедри обліку і фінансів
Львівського інституту економіки і туризму***АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ
ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ВИХОДУ ІЗ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ****ANTI-CRISIS MANAGEMENT****AS A WAY OUT OF THE FINANCIAL CRISIS****АНОТАЦІЯ**

Для покращення фінансової діяльності малих підприємств автором запропоновано використання таких антикризових заходів: оптимізацію витрат, ефективне використання системи маркетингу, жорсткість ведення кадрової політики, підвищення рівня грошового потоку, дотримання ефективного планування та правильної системи управління, покращення якості інформаційного забезпечення, оптимізацію бюджетування та постійну профілактику проведення антикризових заходів. Доведено, що впровадження пропонує дій дасть змогу попередити і подолати кризову ситуацію та утримати стабільне становище підприємства на ринку, стабілізувати фінансові надходження, покращити стан дебіторської заборгованості, дасть змогу забезпечити життєздатність підприємства в складних економічних ситуаціях.

Ключові слова: криза, антикризове управління, стратегічний аналіз, ринок, підприємство, суб'єкт малого підприємництва.

АННОТАЦИЯ

Для улучшения финансовой деятельности малых предприятий автором предложено использование следующих антикризисных мер: оптимизацию расходов, эффективное использование системы маркетинга, жесткость ведения кадровой политики, повышение уровня денежного потока, соблюдение эффективного планирования и правильной системы управления, улучшение качества информационного обеспечения, оптимизацию бюджетирования и постоянную профилактику проведения антикризисных мер. Доказано, что внедрение предлагаемых действий позволит предупредить и преодолеть кризисную ситуацию и удержать стабильное положение предприятия на рынке, стабилизировать финансовые поступления, улучшить состояние дебиторской задолженности, позволит обеспечить жизнеспособность предприятия в сложных экономических ситуациях.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, стратегический анализ, рынок, предприятие, субъект малого предпринимательства.

ANNOTATION

To improve the financial activities of small enterprises the author suggests to use such anti-crisis measures as: the cost optimization, the efficient use of marketing, the stiffness maintenance of the staff policy, the improving of cash flow, the compliance of effective planning and proper management, the improving of the quality of informative ensuring, the optimization of budgeting and permanent prevention of carrying on anti-crisis measures. It is proved that the implementation of the proposed actions will prevent and overcome the crisis and maintain the stable position on the market, stabilize the financial revenue, improve the receivable, will ensure the viability of the company in difficult economic situations.

Keywords: crisis, anti-crisis management, strategic analysis, market, enterprise, subject of the small business.

Постановка проблеми. Останнім часом спостерігаємо погіршення фінансового стану діяльності малих підприємств, що зумовлено рядом причин: погіршення економічної та політичної ситуації

в країні, підвищення рівня інфляції, ріст безробіття тощо. Критичною є ситуація щодо можливості існування підприємства в таких важких умовах на ринку без належної системи управління. У такому разі існує потреба використання системи антикризових заходів, які дають можливість утримати ринкові позиції дещо довше та пережити «важкі дні» для підприємства.

Антикризове управління є одним із засобів розвитку вітчизняних підприємств, що дає змогу ефективно реагувати на зміни, які загрожують нормальному функціонуванню підприємства. Однак на багатьох підприємствах відсутня цілісна антикризова стратегія, спрямована на забезпечення стабільного й успішного здійснення фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі наукові здобутки щодо антикризового управління діяльністю підприємств висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких на особливу увагу заслуговують роботи І.О. Бланка, О.Ю. Бочко, А.Г. Грязнової, А.П. Ковальова, Л.О. Лігоненко, О.О. Терещенко, Е.А. Уткіна, Д. Форрестера, А.Д. Чернявського, А.М. Штангрета та ін. Проте у науковому полі лише вибірково висвітлено питання впровадження антикризових заходів для покращення фінансового стану суб'єктів малого підприємництва.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є обґрунтування вибору оптимальної стратегії антикризового управління для сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для випередження кризової ситуації підприємство може використовувати заходи антикризового управління. Ефективне використання може забезпечити підвищення обсягів виробництва, стабілізувати фінансові надходження, покращити стан дебіторської заборгованості, дасть змогу забезпечити життєздатність підприємства в складних економічних ситуаціях.

А.М. Штангрет, О.І. Копилук доводять, що антикризове управління повинно передбачати і запобігати кризовим ситуаціям або, в усякому разі, послаблювати їх [7, с. 256].

Антикризове управління підприємством варто розглядати як одну зі специфічних систем управління, пов'язану з управлінням

фінансово-господарською діяльністю підприємства, його фінансовою стійкістю та платоспроможністю [1, с. 29]. Це постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та недопущення їх поширення і стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування [2, с. 257].

Особлива увага при здійсненні антикризового управління повинна приділятися поєднанню стратегії і тактики; прийняттю правильного стратегічного рішення, отриманню достовірних інформаційних даних, які вивчаються та використовуються в умовах обмеженості часу з метою здійснення докорінної перебудови діяльності підприємства. Менеджмент фірми вимушений приймати рішення або застосувати екстрені заходи, щоб не допустити кризи, або впроваджувати заходи, які спрямовані на вихід з кризи [4]. Зазначимо, що для підприємства важливо є виявлення кризи на ранніх стадіях.

Одним із напрямів успіху діяльності підприємства та покращення його фінансового стану є вибір оптимальної антикризової стратегії управління.

Для вибору оптимальної антикризової стратегії пропонуємо таку етапність (рис. 1).

Для покращення фінансової діяльності малих підприємств пропонуємо такі антикризові заходи:

1. Зменшення чи оптимізація витрат може виявлятися у:

- використанні чи впровадженні підприємством нових інноваційних технологій;

- зменшенні чи оптимізації адміністративних та транспортних витрат;

- застосуванні більш дешевших матеріалів;

- впровадженні безвідходних технологій виробництва;

- дослідженні причин браку та зниження собівартості за рахунок скорочення втрат від браку;

- оптимізації бюджетування;

- зниження матеріаломісткості й трудомісткості продукції;

- оптимізації організаційної структури з метою скорочення витрат на управлінський апарат.

2. Ефективне використання системи маркетингу для підвищення обсягів реалізації продукції можна досягти за рахунок:

- стимулювання збуту;

- використання рекламної та акційної кампанії;

- впровадження чіткої системи розподілу.

3. Оптимізація оподаткування полягає у:

- зменшенні податкових платежів протягом податкового періоду;

- мінімізації податкового навантаження;

- максимально допустимому прирості податкових платежів на одиницю приросту фінансового результату.

4. Жорсткість кадрової політики підприємства, що полягає у:

- можливості працівником самостійно приймати рішення та високий рівень відповідальності за ці рішення;

- максимальній довірі працівнику та делегуванні повноважень;

- підвищенні зацікавленості керівників підприємства у розвитку персоналу;

- використання мотиваційних заходів.

5. Підвищення чистого грошового потоку, що виявляється у:

- скороченні об'єму споживання фінансових ресурсів;

- формуванні оптимальних заходів, які направлені на покращення фінансового стану, що залежить від сфери діяльності, системи управління, кон'юнктури ринку тощо.

6. Підвищення ефективності системи планування полягає у збалансуванні принципів самоорганізації та контролю, взаємозв'язку між всіма підрозділами підприємства та кадровим складом.

7. Правильна та ефективна система управління підприємством на всіх етапах полягає у оптимізації кількості управлінського та виробничого персоналу з врахуванням норм, нормативів та реальних потреб підприємства.

Обрана стратегія удосконалення системи управління підприємством повинна враховувати:

- цілі та принципи розвитку підприємства;

- рівень прийняття ефективних рішень і узгодження інформаційних потоків з процесами їх практичної реалізації;

- систему інтегрованого керування автоматизованим процесом виробництва.

8. Покращення якості базової інформації можна шляхом відстеження джерел надходження та форми подачі інформації; розробки та впровадження власної системи «інформаційного обігу» на базі створення власної інформаційної системи; контролю і аналізу рівня та якості задоволення інформаційних потреб фахівцями, відділами та іншими структурних підрозділами підприємства.

Вважаємо, що інформаційні ресурси повинні забезпечити ефективне вирішення проблем економічної діяльності підприємства та підвищувати конкурентоспроможність товарів на ринку.

9. Оптимізація бюджетування повинна бути націлена на фінансові результати, з одного боку, та ліквідності – з іншого. Майбутні фінансові результати (прибутків, збитків) оцінюють складанням бюджету доходів і витрат за всіма видами звичайної діяльності підприємства, які очікують в плановому періоді. Важливими елементами системи бюджетування є вибір і розробка так званого первинного бюджету, в якому фіксують планові значення фактора, що найбільше обмежує діяльність підприємства. Тип первинного бюджету залежить від специфіки фінансово-господарської діяльності підприємства та потенціалу залучення ресур-

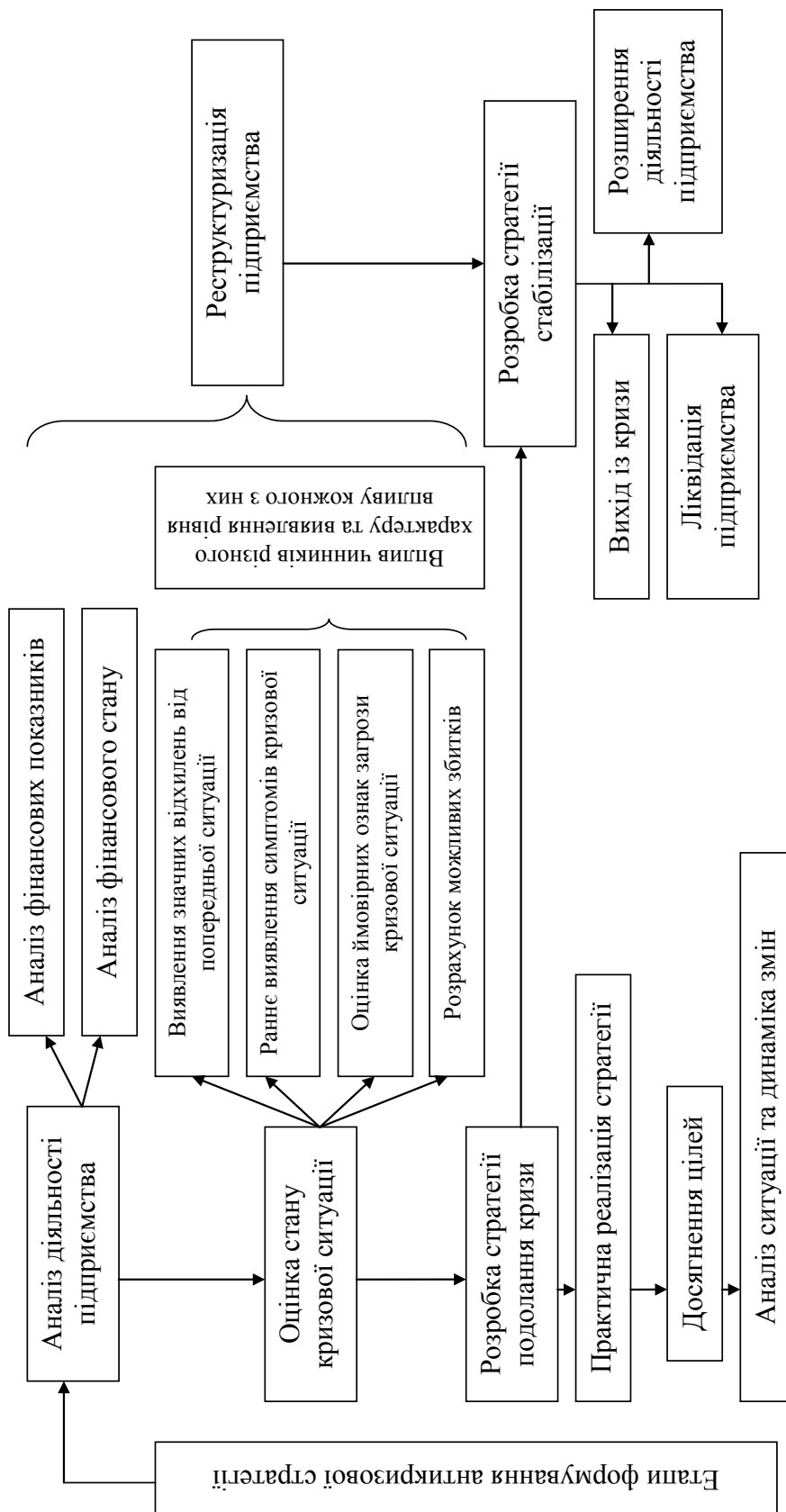


Рис. 1. Етапи розробки та вибору оптимальної антикризової стратегії підприємства

Досліджено автором

сів. Базовою ланкою системи бюджетування, на думку О.Ю. Бочко, є часткові бюджети, які формуються відповідно до принципів спеціалізації та декомпозиції і охоплюють окремі частини грошових доходів і витрат підприємства (наприклад, бюджети структурних підрозділів, центрів витрат чи доходів, функціональні бюджети у розрізі окремих затрат тощо) [3, с. 125-126].

10. Проведення профілактики антикризових заходів, яка характеризується самостійною професійною діяльністю. Основна мета – запобігання можливості настання кризових явищ та подолання їх у діяльності матеріальних та фінансових підприємства. Загальновідомо, що нормальний фінансовий стан підприємства досягається завдяки раціональному використанню активів, мінімізації витрат, грамотному управлінню та скоординованій роботі однодумців [5].

Важливе значення при практичному використанні антикризового управління має економічний характер оптимізації його застосування. Це може бути виявлено шляхом постійного моніторингу середовища підприємства із застосуванням комплексу маркетингових досліджень, методів стратегічного аналізу і контролінгу. Системний характер при цьому носитиме і виявлення взаємозв'язку та логічної послідовності економічних явищ, ефективність прийнятих управлінських рішень, виявлення нових можливостей та усунення загроз.

В основу політики мають бути покладені принципи, які описані в Small Business Act for Europe – основному засадничому документі, який визначає ідеологію сприяння розвитку малого і середнього підприємництва у країнах ЄС. Очевидно, практична імплементація цих принципів повинна адекватно враховувати специфіку України.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Для утримання підприємства на ринку, в таких важких умовах необхідно працювати на випередження, вчасно запобігати виникненню

кризових ситуацій, мати розроблену та дотримуватися етапності здійснення антикризової стратегії.

Для покращення фінансової діяльності малих підприємств пропонуємо використання таких антикризових заходів: оптимізацію витрат, ефективне використання системи маркетингу, жорсткість ведення кадрової політики, підвищення рівня грошового потоку, дотримання ефективного планування та правильної системи управління, покращення якості інформаційного забезпечення, оптимізацію бюджетування та постійну профілактику проведення антикризових заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання [Текст] : монографія / В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. – Одеса, 2013. – 381 с.
2. Бланк І.А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с.
3. Бочко О.Ю. Основы планування діяльності підприємств не виробничої сфери : навч. пос. / О.Ю. Бочко, В.Ф. Проскура. – К. : Кондор, 2014. – 241 с.
4. Науменко А.П. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс] / Науменко А.П., Гаврилко Т.О. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/518/502>.
5. Сажієнко С.А. Роль антикризового управління в запобіганні банкрутства підприємств [Електронний ресурс] / С.А. Сажієнко / Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 2(53) Економічні науки. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_6_2/pdf/052-055.pdf.
6. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / Чернявський А.Д. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.
7. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.
8. Small Business Act for Europe [Electronic resource]. – Made of access : http://www.europarl.europa.eu/webnp/webdav/users/jrobot/public/JPM%20New%20Deal/small_business_actforeurope.pdf.

УДК 658.013

Банєва І.О.

*доктор економічних наук, професор,
Миколаївський національний аграрний університет***АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ****ADAPTIVE ENTERPRISE MANAGEMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто елементи адаптації та надана їх характеристика, елементи адаптивного управління, запропоновано адаптивний підхід до управління аграрним підприємством.

Ключові слова: адаптивне управління, адаптивний підхід, елементи управління.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены элементы адаптации и предоставления их характеристика, элементы адаптивного управления, предложен адаптивный подход к управлению аграрным предприятием.

Ключевые слова: адаптивное управление, адаптивный подход, элементы управления.

ANNOTATION

The article discusses the elements of adaptation and provide their characteristic elements of adaptive management proposed an adaptive management approach to agricultural enterprise.

Keywords: adaptive control, adaptive approach controls.

Постановка проблеми. У ході розвитку ринкових відносин в Україні об'єктивно позначилася потреба у формуванні нових структур і механізмів управління підприємствами. Більшість вітчизняних підприємств, що мали налагоджену систему виробничо-господарської діяльності виявилися нездатні адекватно й усвідомлено реагувати на постійно змінні умови зовнішнього середовища в силу нерозвиненості ринкових інструментів гнучкого, адаптивного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку адаптації механізму функціонування підприємств висвітлені такими дослідниками як Алексєєв С.Ю., Буднік М.М., Кравченко С.А., Степанова Ю.Л., Туріца Н.А. Практичні рекомендації щодо пристосування підприємства до зовнішнього оточення надані у роботах М. Кизима, Ж. Крисько, В. Пономаренка та ін. Але, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженням у галузі адаптивного управління, ще багато питань потребують подальшого розгляду. Отже, метою статті є уточнення змісту адаптивного управління та його принципів, а також окреслення значення інформаційної та організаційної систем в процесах забезпечення ефективності адаптивного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція підприємств пов'язана зі змінами зовнішнього середовища, вона не є привнесеною в економіку ззовні. Самі зміни зовнішнього середовища ініціюються внутрішніми причинами динаміки економіки. Це означає, що економіка як система містить внутрішнє джерело

розвитку. Зовнішнє середовище підприємств багато в чому є внутрішньою складовою економіки.

Спрямованість і інтенсивність зміни елементів, що не входять в економічну сферу є функцією запитів практичної господарської діяльності. Зміни відбуваються, коли з'являються необхідні економічні умови для їх застосування. Тому адаптація підприємств є закономірним процесом еволюції економіки. Проблема адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища набула нових рис, коли досягнутий підприємством стаціонарний стан стає тимчасовим явищем, через істотне збільшення рівня мінливості і впливи невизначеності.

Функціонування підприємств передбачає існування в рівноважному стані, коли кожен елемент здобуває стійкість, що сприяє стабілізації структури, тим самим самовідтворюється досягнутий рівноважний стан і створюються передумови його оптимізації за рахунок упорядкування внутрішніх процесів і зв'язків. Здійснюючи таку оптимізацію, підприємство самоорганізується.

У даний час стратегії поведінки підприємств в умовах самоорганізації рівноважного стану і переходу до нового рівноважного стану значно зближуються. Адаптаційна діяльність стає неможливою без організаційних і технологічних інновацій, а перехід до нової рівноваги вимагає пристосування до зовнішнього середовища, що змінюється.

Тому, незважаючи на розходження цих фаз, у сучасних умовах вони виконують функцію, забезпечуючи розвиток підприємства й адаптацію до зовнішнього середовища, що змінюється. У фазі переходу від одного рівноважного стану до іншого відбуваються змістовні зміни організаційної і технологічної структури підприємства. Такий перехід необхідний, якщо колишня структура вичерпує потенціал самовдосконалення, і виникають труднощі з адаптацією підприємства до зовнішнього середовища. Зміни зовнішнього середовища, що поглиблюються, неадекватно сприймаються підприємством. Це спонукає прогресуюче зниження віддачі залучених ним ресурсів. Дана ситуація ставить перед підприємством альтернативу змінити усталену структуру, або залишити економічну сферу.

Проведений аналіз дозволив виділити головні риси адаптації з позицій системного, ситу-

аційного і процесного підходів і представити основні елементи адаптації (рис. 1).

Адаптація підприємств передбачає якісну зміну застосовуваної технології, способу організації виробництва і форм взаємодії із зовнішнім середовищем, тобто вимагає науково-обґрунтованих технічних і організаційно зважених підходів до вирішення економічних задач і використання управлінсько-технологічних, інвестиційних і пошукових операцій.

Адаптація внутрішньої організаційної структури до умов функціонування підприємства з урахуванням особливостей його профілю, технологічного типу, конкурентного середовища, створення внутрішніх (і, по можливості, зовнішніх) умов для забезпечення стабільного функціонування підприємства в гармонічній еволюційній взаємодії з соціально-економічним, технологічним і природним середовищем є метою реформування підприємства.

Адаптацію варто розглядати як сукупність цілеспрямованих і послідовних дій (з боку держави і підприємства) для збереження і досягнення оптимального стану потенціалу підприємства при непередбачених змінах властивостей зовнішнього середовища шляхом зміни алгоритмів його функціонування, трансформації діяльності, підвищення гнучкості і пристосованості. Таке визначення досить повно і всебічно розкриває сутність адаптації.

Сформована в економіці України ситуація переконує в необхідності посилення адаптаційної діяльності підприємств. На зміну адаптивного механізму, орієнтованого на фінансову систему прийшов механізм розвитку реального сектору економіки і забезпечення стійкого економічного росту, за допомогою якого необхідно реалізувати переваги ринкової системи господарювання. Такий механізм припускає розробку науково-обґрунтованих технічних і організаційно зважених підходів до вирішення економічних задач, що відповідають вимогам ринкової економіки і максимально відбивають інтереси підприємств – самостійних господарюючих суб'єктів.

Адаптивний механізм є складовою частиною системи управління підприємством його ресурсами, що забезпечує цілеспрямований вплив на фактори, від стану яких залежить результативність діяльності підприємства.

Під адаптивним механізмом варто розуміти цілісну систему взаємозалежних між собою технічних, технологічних, економічних важелів, організаційно-розпорядницьких і соціально-психологічних методів у поєднанні

із системою мотивації і відповідальності, що координують діяльність підприємства в нестабільному середовищі.

Якщо відомий факт настання якої-небудь події і ступінь її впливу на кінцеві результати виробництва визначена однозначно, то підприємство формує механізми адекватного реагування на очевидні і прогнозовані зміни умов

господарювання, а виділені для цього ресурси складають базис адаптивного потенціалу, що визначає здатність системи адаптуватися до змінних умов функціонування.

У сучасних умовах відбувається перехід до нової наукової моделі управління – адаптивної, в основі якої лежать інтеграційні процеси на підприємствах, їх об'єднання за допомогою глобальних інформаційних систем у стратегічні альянси.

Глобалізація бізнесу, формування стратегічних альянсів, інформаційні мережі дозволяють створювати на основі адаптивної моделі адаптивне підприємство, адаптаційні можливості якого змінюються в залежності від співвідношення цільової спрямованості діяльності, вираженої в стратегії підприємства, і напрямків зміни зовнішнього середовища. Об'єднання ресурсів підприємства створює синергетичний, надсумативний ефект, що лежить в основі побудови підприємства як складної ієрархічно побудованої мережі контрактів.

Вивчення теоретичних основ поведінки підприємства, пов'язаної зі стійкістю, адаптацією і ростом показує, що процес розвитку підприємства можна розглядати як послідовність, змінюваних під впливом змін середовища, рівноважних станів, у рамках яких забезпечується надійна адаптація підприємства до визначеного типу і інтенсивності збурювань.

Сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, управлінських прийомів, структурних обмежень, що забезпечують підтримку балансу матеріальних, енергетичних, трудових і фінансових потоків підприємства із середовищем для кожної області рівноважного стану, визначає характерну модель росту, що адекватно відбиває поточні і майбутні умови цільових ринків аграрного підприємства, а також його організаційно-технологічні можливості. Такі моделі можна розглядати як інструмент адаптації, заснований на найбільш значимих факторах, що забезпечують успіх підприємства у відповідних економічних умовах ринку.

Адаптивне управління, як науковий напрямок, обумовлене необхідністю визначення нових підходів до оцінки ефективності діяльності аграрних підприємств, їх готовності сприймати й адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища, адаптуватися до постійно змінних умов на ринку.

Ціль адаптивного управління складається у виробленні теоретичних і практичних механізмів по зміцненню фінансово-економічного стану підприємств і їх конкурентоспроможності з урахуванням узгодження інтересів національних, регіональних, індивідуальних у їх діалектичному зв'язку на основі визначення загальних і локальних принципів виробничо-господарської діяльності господарюючих суб'єктів (рис. 2).

Виходячи з мети і завдань адаптивного управління, можна сказати, що в його рамках стає можливим дослідження діяльності підпри-

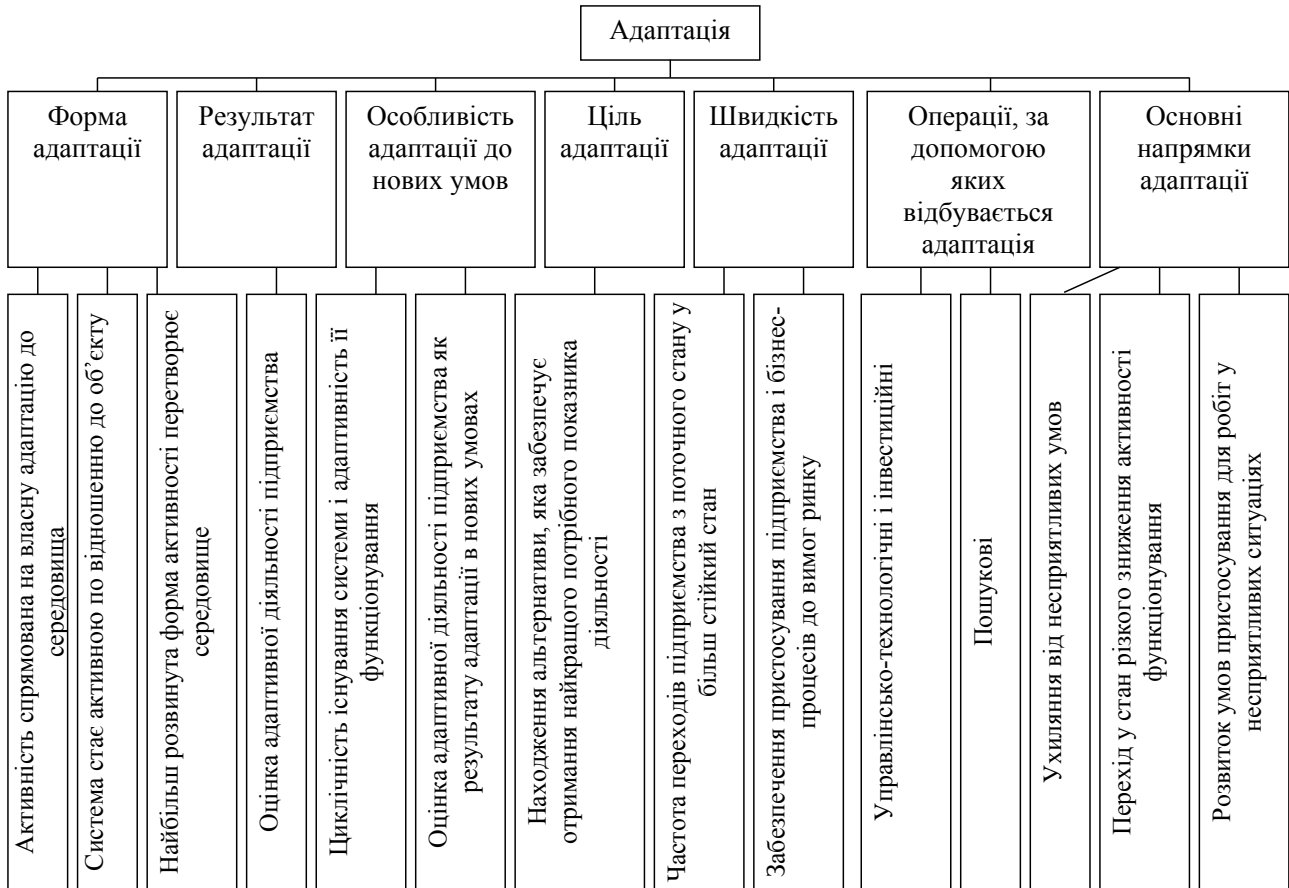


Рис. 1. Елементи адаптації і їх характеристика



Рис. 2. Елементи адаптивного управління

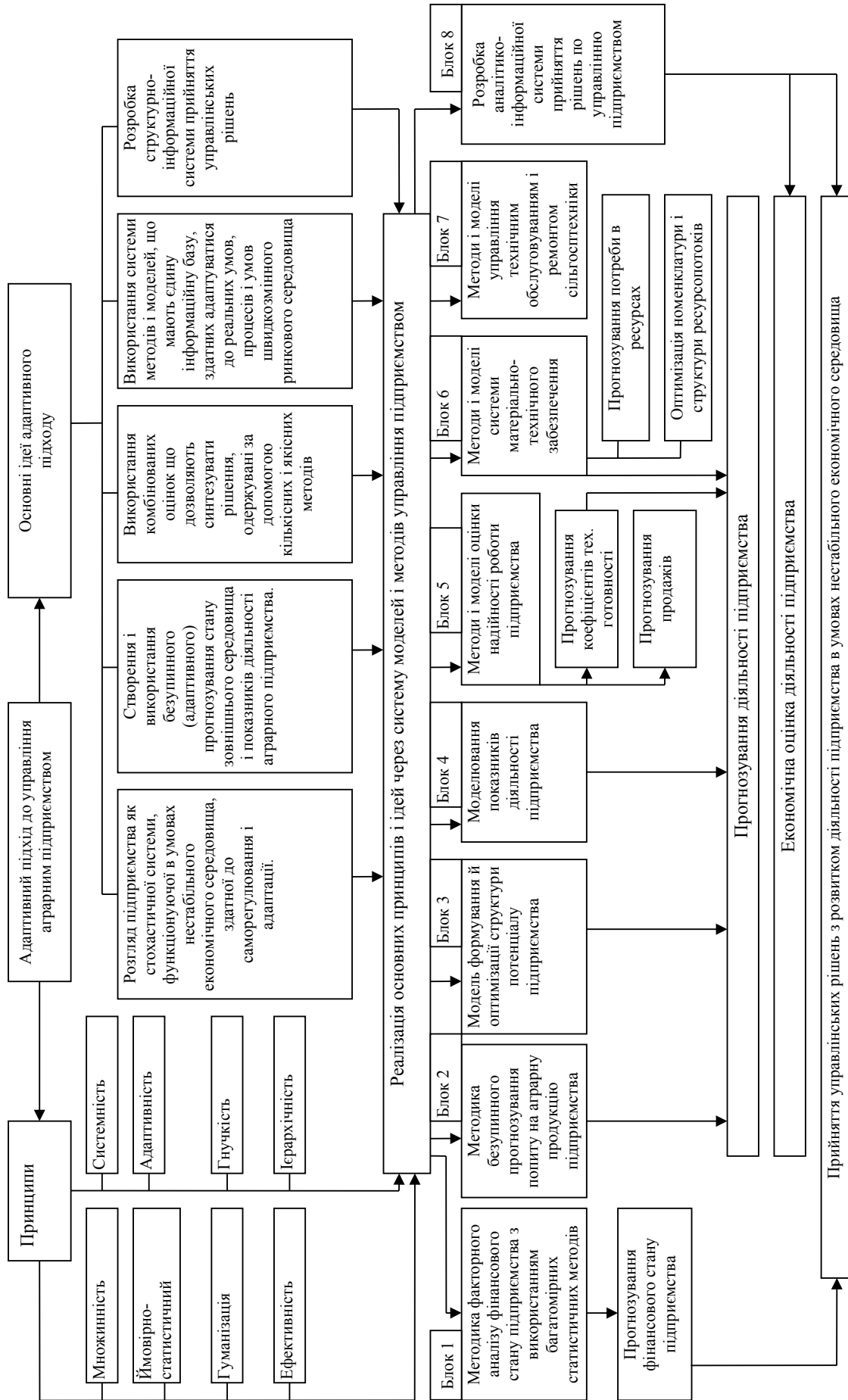


Рис. 3. Адаптивний підхід до управління аграрним підприємством

емства з погляду максимального для економічної системи ефекту від використання його ресурсів. Адаптивне управління дозволяє розробити механізми формування адаптивного середовища, яких не вистачає для стимулювання економічного росту, оскільки це цілісна система поглядів на забезпечення розвитку підприємства шляхом випереджальної реакції на зовнішні і внутрішні зміни, орієнтована на досягнення власної адаптації підприємства для своєчасної реакції і запобігання впливу середовища на його конкурентоспроможність.

При розробці методології адаптивного управління ресурсами варто врахувати динамічність зовнішнього і внутрішнього середовища; складність і розмаїття аграрних виробничих процесів; наявність і взаємозв'язок формалізованих і неформалізованих цілей і критеріїв; неповноту, неточність вихідної інформації; слабку структурованість стратегічних задач підприємства. Вибір механізмів управління підприємством визначається тим, що, будучи складною системою, підприємство є також системою стохастичною.

У цьому зв'язку формування ефективної системи управління підприємством вимагає розробки нової концепції розвитку методології управління підприємством, необхідної для стабільної роботи в нечіткому середовищі під впливом зовнішніх факторів. Як таку концепцію нами пропонується управління на основі адаптивного підходу, що враховує непередбачуваність реакцій підприємства і розглядає кожну дію в процесі структурного управління як експеримент, в результаті якого відбувається навчання.

Реалізація основних принципів і положень адаптивного підходу до управління підприємством, на наш погляд, повинна здійснюватися через систему моделей і методів прийняття управлінських рішень, що мають єдину інформаційну базу, пов'язаних один з одним визначеними інформаційними зв'язками, що дозволяють забезпечити стійке функціонування підприємства і його адаптацію (рис. 3).

Виходячи з концепції адаптації підприємства, уявляється можливим виділити вимоги, що висувуються до «вигляду» підприємства, що має підстави розраховувати на тривале стійке функціонування в ринковій економіці з обліком сформованих в Україні особливостей економічного середовища в аграрному секторі. Головна ідея при підході до формування адаптивної моделі підприємства полягає у визнанні трьох основних положень:

- аграрне підприємство являє собою відкриту складну систему, що має стохастичний характер;

- визнається взаємозв'язок і взаємозалежність елементів, підсистем і всієї системи в цілому від зовнішнього середовища, що вважається як нестабільне економічне середовище;

- метою управління такою системою є забезпечення її стійкості, надійності і здатності до адаптації до нового середовища.

Адаптивна модель, на нашу думку, повинна будуватися на основі доцільного поєднання системного, процесного, проектного, сервісного, ресурсо-орієнтованого підходів і гарантувати аграрному підприємству досягнення поставлених цілей в умовах нечіткого середовища.

УДК 637.1.004.14

Бінерт О.В.

старший викладач кафедри менеджменту організацій
імені професора Євгена Храпливого
Львівського національного аграрного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИКІВ МОЛОКА ТА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF FUNCTIONING THE ENTERPRISES OF MILK PRODUCERS AND MILK PROCESSING

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні проблеми функціонування молочного скотарства та молокопереробних підприємств. Досліджено динаміку поголів'я худоби за певний період та виробництво молока за категоріями господарств у Львівській області. Розглянуто показники нормативів якості та безпечності молока незбираного при його закупівлі. Зазначено, що одним із пріоритетних питань подальшого розвитку вітчизняного молочного скотарства є якість молочної сировини, адже від цього залежать ринки збуту готової продукції. На основі проведеного аналізу визначено, що основними виробниками молока на територіях Львівщини є господарства населення.

Ключові слова: молоко, ринок, молочна продукція, якість, молочно сировина, поголів'я худоби, молокопереробні підприємства, господарства населення, виробництво молока.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные проблемы функционирования молочного скотоводства и молокоперерабатывающих предприятий. Исследованы динамика поголовья скота за определенный период и производство молока по категориям хозяйств в Львовской области. Рассмотрены показатели нормативов качества и безопасности молока цельного при его покупке. Отмечено, что одним из приоритетных вопросов дальнейшего развития отечественного молочного скотоводства является качество молочного сырья, ведь от этого зависит рынок сбыта готовой продукции. На основе проведенного анализа определено, что основными производителями молока на территории Львовщины остаются хозяйства населения.

Ключевые слова: молоко, рынок, молочная продукция, качество, молочное сырье, поголовье скота, молокоперерабатывающие предприятия, хозяйства населения, производство молока.

ANNOTATION

Analyzed the main problems that exist in the dairy industry, dairy cattle and operation of dairy enterprises. Investigated dynamics of cattle livestock for a certain period and milk production by categories of farms in Lviv region. Considered standards indicators of quality and safety of milk solid in its purchase. It is noted that one of the priority issues of further development of the domestic dairy cattle breeding is the quality of raw milk, because it affects for markets production distribution. On the basis of this analysis we have identified that the main producers of milk on the territory of Lviv region are personal peasant economies.

Keywords: milk, market, dairy products, quality, raw milk, livestock, dairy enterprises, personal peasant economies, production of milk.

Постановка проблеми. Проблеми організації виробництва продукції молока не є новими. Визначальним фактором конкурентоспроможності молочної продукції на ринку є якість. Без використання якісної сировини виробити конкурентоспроможний продукт неможливо. Поглиблення кризових явищ у сільськогосподарському виробництві негативно вплинуло

на розвиток скотарства, яке є найважливішою галуззю тваринництва в Україні. На сьогоднішній день у складних умовах функціонують молочне скотарство та молокопереробні підприємства, знижуються обсяги виробництва молока і молокопродуктів, ефективність переробки, а також закупівельні ціни на сировину.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме питання ефективності виробництва та переробки молока і налагодження ефективних економічних взаємовідносин між сільськогосподарськими та молокопереробними підприємствами порушують у наукових працях П.С. Березівський, Г.В. Черевко, Т.В. Божидарнік, В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, Ю.Е. Губені, В.І. Душка, П.Т. Саблук та інші вітчизняні вчені. Широкий спектр питань, присвячених якості молока та молокопродукції, відносинам між учасниками ринку молокосировини, висвітлено в працях багатьох науковців, зокрема С.В. Васильчак, М.В. Калінчика, М.М. Ільчука, В.Н. Замовця, М.К. Пархомця, Т.Г. Дудара, Т.Л. Мостенської, О.А. Козак та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми якості й ефективності виробництва молока були й залишаються актуальними на всіх етапах суспільного виробництва, тому виникає багато різноманітних питань для того, щоб надалі продовжувати досліджувати та аналізувати якість молочної продукції на всіх її етапах виробництва та переробки.

Мета статті полягає у визначенні організаційно-економічних проблем функціонування виробників молока та молокопереробних підприємств, а також питань якості молочної сировини, від чого залежить ринок збуту готової продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь молочного скотарства повинна щонайменше забезпечувати виробництво молока в обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки. На даному етапі розвитку молочне скотарство не відповідає потребам населення.

Основною проблемою галузі є зменшення обсягів виробництва продукції і поголів'я тварин, яке відбувається в господарствах усіх форм власності. За останні десятиріччя в Укра-

їні дуже скоротилось поголів'я великої рогатої худоби, яке здатне було забезпечувати ринок сировинним ресурсом – молоком.

Розглянемо динаміку поголів'я худоби за певний період у таблиці 1.

Упродовж 2009–2013 рр. спостерігається в динаміці зменшення поголів'я корів на 14,6%, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах від 10,8 тис. гол. у 2009 р. до 9,0 тис. гол. у 2013 р., або на 16,7%, та особистих селянських господарствах, відповідно, від 160,9 тис. гол. до 137,6 тис. гол., або на 14,5%.

Враховуючи той факт, що одночасно відбувається зменшення чисельності поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах, це негативно впливає на функціонування ринку молока в області.

Аналізуючи період розвитку молочного скотарства в 2009–2013 рр. у Львівській області, можна зробити висновки, що виробництво молока в усіх категоріях господарств зменшилось з 682,5 до 619,4 тис. т, тобто на 9,2% менше. У господарствах населення за попередні роки виробництво молока поступово зростало, а починаючи з 2003 р. намітилася тенденція до спаду виробництва. На спад виробництва молока у Львівській області значний вплив справило скорочення поголів'я корів, яке зумовлене загальновідомими чинниками: неза-

довільною кормовою базою, великим рівнем витрат і собівартості продукції, збитковістю виробництва молока та продуктивністю тварин. У цілому ж ситуація з виробництвом молока виглядає досить негативно.

На основі проведеного нами аналізу визначено, що основними виробниками молока на теренах Львівщини є господарства населення (табл. 1).

Так, С. Васильчак [2] свідчить, що за даними опитування в розрізі районів Львівської області, більшість населення (73,4%) реалізують молоко через посередників, що пов'язано з такими причинами:

1) зменшуються видатки на реалізацію молока;

2) виробники переважно є людьми похилого віку та заощаджується час;

3) наявність певної гарантії збуту без попередніх витрат на реалізацію, а

також затрат часу;

4) підприємства-виробники розташовані на великій відстані від ринків збуту.

Молоко містить усі найважливіші речовини, що життєво необхідні для щоденного споживання людини – вуглеводи, жири, білок, мінеральні солі, вітаміни і ферменти. 1 кг молока може задовольнити добову потребу людини в: кальції – до 100%, фосфорі – до 67%, залізі –

Таблиця 1

Динаміка поголів'я худоби за категоріями господарств Львівської області (тис. гол.)

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2013 р. до 2009 р., %
Господарства всіх категорій						
Велика рогата худоба	283,7	251,9	237,6	250,5	240,4	84,7
у т.ч. корови	171,7	161,7	155,9	152,4	146,6	85,4
Сільськогосподарські підприємства						
Велика рогата худоба	27,2	24,2	24,2	25,3	22,8	83,8
у т.ч. корови	10,8	9,8	9,4	9,2	9	83,3
у т.ч. фермерські господарства						
Велика рогата худоба	6,9	6,7	7,4	9,1	8,4	121,7
у т.ч. корови	2,9	2,8	2,8	3	3,2	110,3
Господарства населення						
Велика рогата худоба	256,5	227,7	213,4	225,2	217,6	84,8
у т.ч. корови	160,9	151,9	146,5	143,2	137,6	85,5

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Таблиця 2

Динаміка виробництва молока за категоріями господарств у Львівській області

Вид продукції	2009	2010	2011	2012	2013	2013 р. до 2009 р., %
Господарства всіх категорій						
Молоко, тис. т	682,5	656,2	629,6	620,7	619,4	90,8
Сільськогосподарські підприємства						
Молоко, тис. т	24,7	22,9	23,1	25,7	26,4	106,9
у тому числі фермерські господарства						
Молоко, тис. т	3,7	3,8	4,6	5,0	4,8	129,7
Господарства населення						
Молоко, тис. т	657,8	633,3	606,5	595,0	593,0	90,1

Джерело: розраховано автором за даними [5]

до 3%, білку – до 49%, вітамінів: А – до 30%, С – до 19%, В1 – до 27%, В2 – до 66%. Людина 1 л молока високої якості може задовольнити близько 20% своєї добової потреби в енергії [1].

Молоко і молокопродукти становлять основу повноцінного харчування населення. За науково обґрунтованими нормами харчування людина має споживати в середньому 380 кг (у перерахунку на молоко) молока і молочних продуктів, у тому числі 120 кг молока у свіжому вигляді. Рівень споживання молока на душу залишається достатньо низьким. В Україні споживання молока та молочних продуктів на одну особу на рік припадає 204,9 кг (у Франції – 370 кг на рік).

Частка витрат на молочні продукти становить 15% від загальних витрат на харчування (четверте місце після витрат на хлібобулочні, м'ясні, борошняні та макаронні вироби).

Одним із чинників, на якому ґрунтується ефективність галузі молочного скотарства, є отримання молока високої якості.

Важливим моментом є процес максимально повної та швидкої доставки молока як сировини від господарств до переробників.

Як вже зазначено вище, на сьогоднішній день, господарства населення є основними постачальниками сировини. Згідно з даними статистики, близько 75% (7014,9 тис. т) молочної сировини виробляється й закуповується в господарствах населення.

Щодо закупівель від населення, то тут за рік відбулися погіршення якості закупленого молока – збільшилася частка молока другого ґатунку та неґатункового та зменшилася частка молока вищого та першого ґатунків (табл. 3). Розглянувши минулорічну структуру закупівель молока від господарств населення, можна сказати, що у структурі закупівель переважають частки виробництва молока другого та першого ґатунків. У структурі закупівель молока від населення за I квартал 2015 р. найбільшу питому вагу має молоко другого та першого ґатунків, які становлять 85,6 та 9,7% відповідно. На жаль, у даній структурі 2014 р., як і в I кварталі 2015 р., відсутнє молоко екстра-ґатунку.

Таблиця 3

Структура закупівель молока, що постачається населенням, %

Ґатунк молока	I квартал 2014 р.	I квартал 2015 р.
Екстра	-	-
Вищий	0,3	0,1
Перший	11,5	9,7
Другий	84,4	85,6
Неґатункове	3,8	4,6
Всього	100	100

Джерело: розраховано автором за даними [7]

У господарствах населення ж молоко-сировину поставляють переважно другого ґатунку. При цьому постачання здійснюється зазвичай дрібними партіями, тому через низький рівень виробничої гігієни якість отриманого молока від господарств населення є не найвища. Молоко приймається розбавлене та неохоложене, бактеріально забруднене та з підвищеною кислотністю. Таке надходження молока від дрібних товаровиробників ускладнює можливість контролювати та отримувати сировину із кращими показниками. Крім того, молоко збирається у великі ємності та відправляється на молокопереробні заводи, що не дає ніякої змоги перевірити малі партії на якість.

Таким чином, потрібно підвищити оснащеність лабораторій та забезпечити якість аналізів. Отже, поки не буде великотоварного виробництва, істотно поліпшити якість молока неможливо.

В Україні якість молочної сировини, яку приймають переробні підприємства для виготовлення молочних продуктів, регламентується вимогами ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі». З 1 серпня 2007 р. до цього стандарту було внесено зміни та доповнення у частині введення нового ґатунку сировини «екстра». У країнах ЄС основним документом, де прописано вимоги до якості та безпеки харчових продуктів, є Постанова (ЄС) №853/2004 Європейського Парламенту та Ради від 29 квітня 2004 р., якою встановлюються правила щодо гігієни харчової продукції. Отже,

Таблиця 4

Основні показники нормативів щодо якості та безпечності молока незбираного при його закупівлі

Показник якості молока	ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі»				Постанова (ЄС) №853/2004
	Сорт				
	екстра	вищий	перший	другий	
Кислотність, То	16,0-17,0	16,0-17,0	≤19,0	≤20	
Ступінь чистоти за еталоном, група	I	I	I	II	
Загальне бактеріальне обсіменіння, тис. / см ³	<100	≤300	≤500	≤3000	<1001
Температура, С0	<6	≤8	≤10	≤10	≤6
Масова частка сухих речовин, %	>12,2	≥11,8	≥11,5	≥10,6	
Кількість соматичних клітин, тис./см ³	<400	≤400	≤600	≤800	≤4002

Джерело: ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі»

в країнах ЄС молоко має тільки один сорт, а в Україні – чотири.

Розглянемо показники нормативів щодо якості та безпечності молока незбираного при його закупівлі (табл. 4).

В Україні в загальних обсягах закупівлі молока гатунки «екстра» становлять близько 5–7%, перший – 18,2%, другий – 74,3%. Отже, якість сировини низька, а собівартість – висока.

У розвинутих країнах Європи на державному рівні є встановлені норми та стандарти тваринницьких ферм, які потенційно можуть постачати сировину на молокопереробні підприємства. Так, у Польщі молоко для переробки закуповується у фермерських господарствах із поголів'ям 14 і більше корів, а у Франції – від 50 корів і більше [3, с. 99].

У Франції вимоги до виробництва молочної продукції дуже жорсткі. «Ланцюг» від виробництва до переробного підприємства має все необхідне, щоб запропонувати споживачеві якісні, безпечні та смачні продукти [6, с. 173].

Висновки. Для господарств населення, на думку автора, найефективнішою організаційною формою, яка забезпечить ефективне функціонування від економічної взаємодії із молокопереробними підприємствами паралельно із сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими господарствами, є кооператив. Для господарств населення буде вигода від того, що корми будуть закуплятися за оптимальними цінами членами кооперативу, це дасть змогу організувати повноцінну годівлю та диференціювати кормові раціони, що, своєю чергою, буде сприяти підвищенню продуктивності корів та якості отриманого молока. Внаслідок цього і зростатимуть доходи селян. Отже, особливої уваги набуває питання щодо створення молочних заготівельно-збутових кооперативів для надання послуг із заготівлі та зберігання, збуту та переробки молокопродукції, забезпечення кормами, продуктивною та племінною худобою [4].

На сучасному етапі європейський ринок вимагатиме від українських виробників і переробників молока здійснити всі необхідні заходи, які забезпечать належну якість та безпечність виробленої продукції. Отже, одним із пріоритетних питань подальшого розвитку вітчизняного молочного скотарства є якість молочної сировини, адже від цього залежать ринки збуту готової продукції.

Таким чином, найбільшою перепорою, що стримує експорт української молочної продукції в країни ЄС, є низька якість вітчизняної молочної сировини, переважна частина якої виробляється господарствами населення, в яких застосовується ручне доїння, відсутні технології зі швидкого охолодження молока, що негативно позначається на його якості. Тому вважаємо, що господарства населення, які займаються виробництвом молока-сировини, потребують дотацій та інвестицій із боку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бінерт О.В. Аналіз та шляхи вдосконалення організації виробництва продукції молочного скотарства Львівської області / О.В. Бінерт // Економічний дискурс : міжнародний збірник наукових праць. – 2015. – Вип. 4. – С. 20–27.
2. Васильчак С.В. Удосконалення маркетингової діяльності молокопереробних підприємств : [монографія] / С.В. Васильчак, У.Я. Петриняк. – Львів : СПОЛОМ, 2012. – 194 с.
3. Карпенко М.О. Конкурентоспроможність і експорт молочної продукції в Україні / М.О. Карпенко // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 98–102.
4. Про особисте селянське господарство : Закон України // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 150–152.
5. Сільське господарство : статистичний збірник Львівської області за 2013 рік. – Львів, 2014. – 165 с.
6. Тивончук Я.О. Сучасні тенденції конкурентоспроможного розвитку ринку молока і молокопродуктів у Франції / Я.О. Тивончук // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 169–174.
7. УкрМолПром / Аналітика / Інфографіка / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrmolprom.kiev.ua/ua/analitika/zagalna-informatsiya/434-operativna-informatsiya-1-kvartal-2015r>.

УДК 330.131.5:622.012

Бондарчук О.М.
*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки, організації
та управління підприємствами
Криворізького національного університету*

Третяк Н.А.
*студент факультету економіки та управління бізнесом
Криворізького національного університету*

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTION OF MINING AND PROCESSING ENTERPRISES

АННОТАЦІЯ

У статті висвітлено основні сучасні теоретичні та практичні аспекти ефективності виробництва гірничозбагачувальних підприємств. Обґрунтовано та проаналізовано ключові показники економічної ефективності виробництва. На основі проведеного аналізу розроблено відповідні заходи у контексті визначених факторів негативних тенденцій виробничої діяльності гірничорудних підприємств.

Ключові слова: ефективність, ефективність виробництва, економічна ефективність, гірничорудна промисловість, гірничовидобувні підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены основные современные теоретические и практические аспекты эффективности производства горно-обогатительных предприятий. Обоснованы и проанализированы ключевые показатели экономической эффективности производства. На основе проведенного анализа разработаны соответствующие мероприятия в контексте определенных факторов отрицательных тенденций производственной деятельности горнорудных предприятий.

Ключевые слова: эффективность, эффективность производства, экономическая эффективность, горнорудная промышленность, горно-добывающие предприятия.

ANNOTATION

The article deals with basic modern theoretical and practical aspects of ore mining and production efficiency of enterprises and justifies and analyzes key indicators of economic efficiency of production. The study enables working out measures to minimize negative trends of production activities of mining companies.

Keywords: effectiveness, production efficiency, economic efficiency, mining industry, processing enterprises.

Постановка проблеми. Виробнича діяльність кожного підприємства є основою його функціонування і розвитку, є ключовим фактором його стабільності. Відтак, визначення та аналіз ефективності виробництва постає одним із найважливіших завдань перед суб'єктами господарювання. Зважаючи на сучасні кризові тенденції у гірничорудній промисловості, пошук та реалізація шляхів стабілізації та розвитку гірничозбагачувальних підприємств, у першу чергу за рахунок аналізу й оптимізації виробничої діяльності, постає першочерговим завданням на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обґрунтування та дослідження виробничої діяльності та її ефективності вивчали

такі українські економісти, як М. О. Ажнюк, В. Д. Базилевич, С. Ф. Покропивний, А. В. Шегда, А. В. Довгяло та ін.

Метою дослідження є конструктивне визначення та дослідження актуальних проблем становлення ринку праці України та особливостей і перспектив його сучасного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Гірничовидобувна галузь Криворіжжя та України загалом нині перебуває у досить важкому та хиткому стані, зумовленому впливом мікро- та макрочинників. Загострення економіко-політичних умов в країні та економічної нестабільності за останні роки значним чином погіршує становище вітчизняних гірничорудних підприємств. Кон'юнктура ключових ринків збуту вітчизняної залізорудної продукції залишається слабкою, а позиції ключових конкурентів гірничорудних підприємств України на світовому ринку посилюються. Відповідно до цього, важливим завданням, яке постає перед провідними промисловими підприємствами, є комплексна та адекватна оцінка власних ресурсів та результатів задля ефективного управління ними в подальшому з урахуванням сучасних тенденцій на ринку залізорудної продукції. Найбільш повно та чітко це завдання можливо виконати в контексті оцінки ефективності виробництва підприємств.

Загалом, ефективність виробництва є широким поняттям, чітке визначення якого є складним завданням, зважаючи на систему параметрів, які дане поняття охоплює. Так, С.Ф. Покропивний розумів ефективність виробництва, як комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу [1, с. 353].

При цьому А.В. Шегда визначає ефективність підприємства як комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу [2, с. 415].

Зважаючи на схему формування ефективності виробництва (рис. 1), дане поняття можна визначити як досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат праці [1, с. 359].

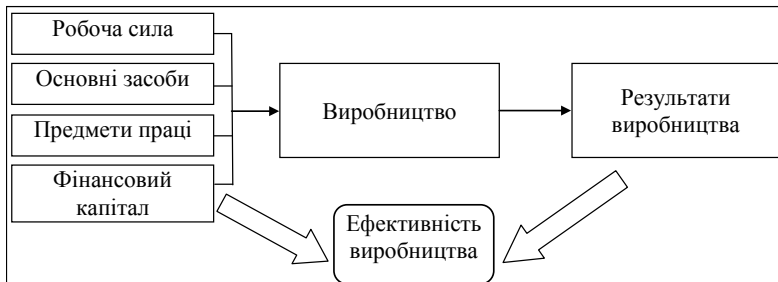


Рис. 1. Загальна схема формування ефективності виробництва підприємства

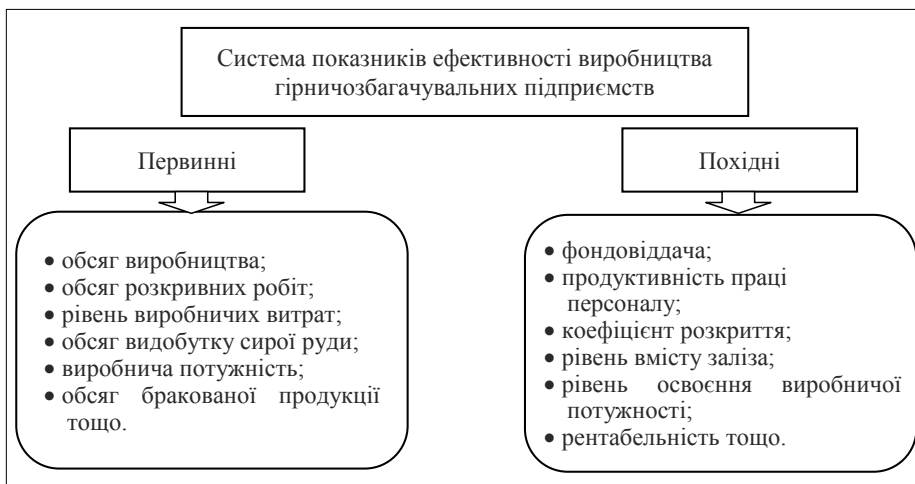


Рис. 2. Схематичне зображення групування показників ефективності виробництва гірничозбагачувальних підприємств

Ключовим аспектом дослідження ефективності виробництва є комплекс показників, які є визначальними та ключовими для планування та подальшої діяльності гірничозбагачувального підприємства [3]. Зважаючи на природу їх формування, наявні показники можна умовно поділити на дві групи:

1) первинні показники, сутність яких відображає фактичні результати діяльності підприємства. До даної групи показників можна віднести обсяги виробництва та реалізації продукції, динаміка рівня виробничих витрат, обсяги розкривних робіт, обсяги браку тощо;

2) вторинні, або похідні показники, сутність яких базується на розрахунковій основі. До них можна

умовно віднести матеріаломісткість продукції, продуктивність праці персоналу, фондвіддачу, рівень вмісту заліза, рентабельність тощо (рис. 2).

Як видно зі схеми, кожна група показників містить певні елементи, які є характерними як для гірничодобувної промисловості, так і для промислових підприємств в цілому. Тому можна зробити висновок, що на виробничі процеси гірничозбагачувальних підприємств впливають як загальні фактори, так

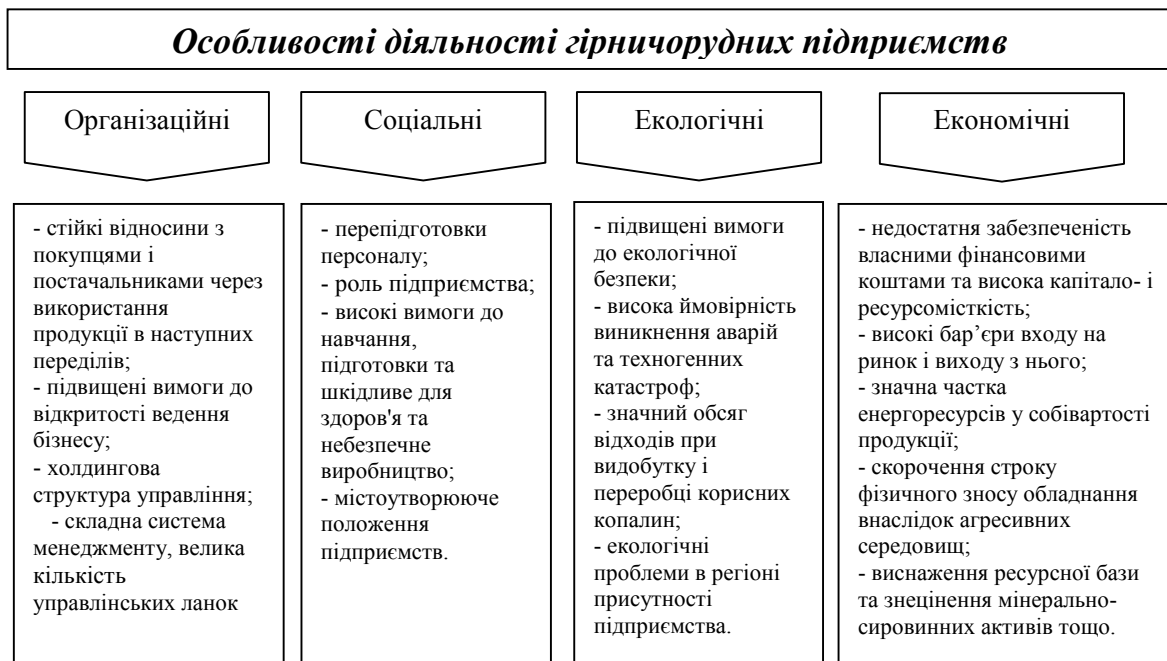


Рис. 3. Специфічні особливості діяльності вітчизняних гірничорудних підприємств

і специфічні, притаманні лише даній галузі (рис. 3).

Саме тому, зважаючи на визначену систему оцінюючих показників, першочерговим завданням перед підприємствами гірничодобувної галузі постає оцінка, аналіз та оптимізація рівня даних показників відповідно до цілей підприємства та загальної мети його діяльності [4]. Про це свідчить й аналіз діяльності гірничодобувних підприємств за останні роки [5]. Загалом, динаміка рівня якості залізородного концентрату регіону за останні 5 років є негативною та обумовлена, в першу чергу, зниженням вмісту заліза у вихідній руді і збільшенням частки важкозбагачуваних руд.

Таким чином, з наведеного вище можна виділити дві групи ключових показників ефективності виробництва: абсолютні та відносні показники виробництва. Динаміка основних показників першої групи наведена в табл. 1.

Загалом, обсяги виробництва залізородного концентрату гірничозбагачувальних підприємств регіону за аналізований період мали тенденцію до зростання, окрім ПАТ «ПівдГЗК» та ПАТ «ІнГЗК», які у 2014 році знизили обсяги виробництва на 11 та 2% відповідно по відношенню до показників за 2010 року. Однак, незважаючи на незначні зниження обсягів виробництва у 2014 році, ПАТ «ІнГЗК» є ліде-

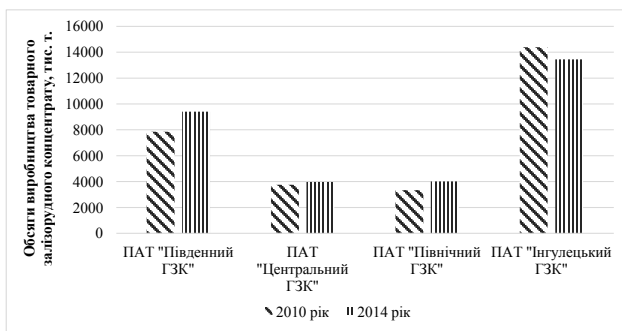


Рис. 4. Обсяги виробництва товарного залізородного концентрату гірничодобувними підприємствами Кривбасу

ром на ринку залізородного концентрату Кривбасу, на відміну від ПАТ «ПівдГЗК», позиція якого є протилежною, відповідно до даних аналізу.

Відповідно, загальна динаміка на ринку залізородної сировини регіону за аналізований період має позитивну тенденцію до зростання, яка графічно відображена на рисунку 4.

Аналізуючи якість товарного залізородного концентрату, необхідно зауважити, що за аналізований період вміст заліза у продукції гірничодобувних підприємств знизився загалом відносно рівня 2010 року. Виключенням є ПАТ «ПівдГЗК», показники якості якого за 2010–2014 роки зросли на 0,14% та на кінець аналізованого періоду становили 65,72%.

Загальна динаміка рівня якості залізородного концентрату регіону є негативною та обумовлена, в першу чергу, зниженням вмісту заліза у вихідній руді і збільшенням частки важкозбагачуваних руд. Окрім того, необхідно зауважити, що зниження якості залізородної продукції обумовлена, крім іншого, високим рівнем фактичного фізичного та морального зносу обладнання підприємств, низьким рівнем впровадження результатів НТП у галузі залізородної промисловості, високою трудомісткістю робіт зі збагачення продукції тощо.

Говорячи про другу групу показників ефективності виробництва, необхідно, перш за все, проаналізувати динаміку фондівіддачі підприємств (табл. 2). Загалом, серед гірничозбагачувальних підприємств регіону за 2010–2014 роки спостерігається негативна тенденція зменшення рівня даного показника. Винятком є ПАТ «ЦГЗК», фондівіддача якого за аналізований період зросла з 1,313 до 2,116 грн/грн.

Однак варто зауважити, що складність у розрахунку й аналізі даного показника в тому, що у період 2012–2013 роки підприємства перейшли на міжнародні стандарти фінансової звітності, та відповідно до чого було переоцінено вартість основних засобів, внаслідок чого формально вартість ОЗ підприємств збільшилася,

Таблиця 1

Динаміка показників виробництва товарного залізородного концентрату провідними гірничодобувними підприємствами Кривбасу [6]

№	Підприємство	2010 р.	2014 р.	Абсолютне відхилення 2014/2010 рр.
Обсяги виробництва, тис. т				
1	ПАТ «Південний ГЗК»	7864,3	9417,8	1553,5
2	ПАТ «Центральний ГЗК»	3762,4	3976,8	214,4
3	ПАТ «Північний ГЗК»	3346,3	4015,4	669,1
4	ПАТ «Інгулецький ГЗК»	14394,6	13450,1	-944,5
5	Всього по Україні	29524,1	31078	1553,9
Фактичний рівень вмісту заліза у товарному залізородному концентраті, %				
1	ПАТ «Південний ГЗК»	65,58	65,72	0,14
2	ПАТ «Центральний ГЗК»	68,25	68,13	-0,12
3	ПАТ «Північний ГЗК»	66,31	65,28	-1,03
4	ПАТ «Інгулецький ГЗК» (МФЗ)	67,09	66,83	-0,26

Таблиця 2

Динаміка відносних показників ефективності виробництва товарного залізорудного концентрату гірничодобувними підприємствами Кривбасу

Показник	Роки	ПАТ «ПівдГЗК»	ПАТ «ЦГЗК»	ПАТ «ПівнГЗК»	ПАТ «ІнГЗК»
Фондовіддача, грн/грн	2010	2,61	1,313	1,308	2,167
	2014	1,366	2,116	1,156	1,534
Фондоозброєність, тис. грн/особу	2010	270,36	563,959	1006,241	600,682
	2014	987,57	615,433	1709,853	1404,732
Продуктивність праці, грн	2010	705631	740701	1315663	1301964
	2014	1259536	1235871	2023358	2009844
Матеріаломісткість, грн/грн	2010	0,307	0,305	0,298	0,256
	2014	0,274	0,419	0,367	0,347

а фактично її рівень у більшості випадків не зростає за аналізований період. Тому загальна динаміка фондівддачі є дещо викривленою через дані зміни, однак надає досить реальне представлення про сучасний фінансово-господарський стан підприємств залізорудної промисловості України.

Крім того, варто зауважити, що динаміка зростання рівня фондоозброєності підприємств за аналізований період є позитивною: максимальне значення серед підприємств регіону спостерігається у 2014 році на ПАТ «ПівнГЗК» (1709,853 тис. грн), мінімальне – у 2010 році на ПАТ «ПівдГЗК» (270,36 тис. грн). Аналогічною є динаміка показника продуктивності праці за аналізований період, середнє значення якої за аналізовані 2010–2014 роки коливається від 1079399 (ПАТ «ЦГЗК») до 1870174 тис. грн (ПАТ «ІнГЗК»). Однак варто зауважити, що дані тенденції, окрім іншого, зумовлені також процесами реструктуризації персоналу за аналізований період, тобто поступовим зменшенням чисельності працівників гірничорудних підприємств.

Одним із найважливіших відносних показників для гірничозбагачувальних підприємств є рівень матеріаломісткості. Говорячи про загальну тенденцію серед підприємств регіону, то слід зазначити негативну динаміку зростання рівня даного показника за аналізований період. Одним із основних факторів впливу на дану тенденцію є зростання рівня цін на сировину та матеріали у період з 2010 по 2014 роки. Крім того, варто зазначити, що велику роль у даній негативній тенденції відіграє також використання застарілих технологій та недостатньо ефективного механізму мотивації працівників у контексті економії матеріальних ресурсів підприємств.

Виключенням серед підприємств із негативною тенденцією є ПАТ «Південний ГЗК», показник матеріаломісткості якого за аналізований період знизився з 0,307 до 0,274 грн/грн та в середньому становив 0,289 грн/грн (рис. 5).

Отже, загалом за аналізований період серед гірничозбагачувальних підприємств регіону спостерігається негативна тенденція зниження ключових показників їхньої діяльності: якості залізорудного концентрату та рівня фондівд-

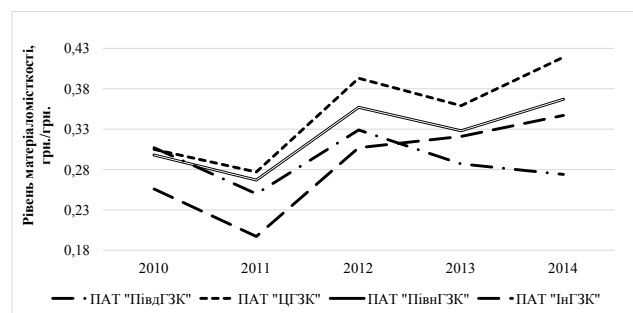


Рис. 5. Динаміка матеріаломісткості продукції гірничорудних підприємств Кривбасу

дачі, а також зростання рівня матеріаломісткості. Основними впливовими факторами даних змін можна назвати:

- зниження якості вхідної сировини;
- зростання рівня фактичного спрацювання устаткування підприємств;
- використання підприємствами переважно застарілих технологій та підходів щодо організації власної виробничо-господарської діяльності;
- коливання кон'юнктури на ринку залізорудної продукції;
- нестабільність вітчизняної економіки в цілому;
- зміна стандартів та умов формування фінансової звітності;
- зростання рівня інфляції за аналізований період тощо.

Тому, зважаючи на переважаючу більшість зовнішніх причин зниження ефективності діяльності, основним завданням для гірничозбагачувальних підприємств регіону можна назвати підтримку та розвиток існуючого положення підприємств на внутрішньому та світовому ринках збуту залізорудної продукції. Однак, зважаючи на існування також і внутрішніх причин негативних тенденцій у діяльності підприємств, основним шляхом збереження положення гірничозбагачувальних комбінатів на внутрішньому та зовнішньому ринках залізорудної продукції на сьогодні є оптимізація та всебічний розвиток власної виробничої діяльності в ключових аспектах:

- перегляд та оптимізація структури виробництва відповідно до сучасного попиту;

– пошук та впровадження нових методів підвищення вмісту заліза у концентраті при мінімальних витратах;

– застосування новітніх досягнень НТП у контексті власної виробничо-господарської діяльності (у сфері видобування, подрібнення, збагачення; у сфері менеджменту);

– перегляд існуючої системи матеріально-технічного забезпечення у контексті зниження матеріаломісткості продукції тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка підприємства : підручник / за ред. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.
2. Економіка підприємства [Текст] : підручник / А.В. Шегда [та ін.]; за ред. А.В. Шегди. – К. : Знання, 2006. – 615 с.
3. Царук А.Ю. Соціально-економічна сутність економічної ефективності виробничої діяльності залізородних гірничо-збагачувальних підприємств / А.Ю. Царук // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 5. – С. 120-126.
4. Міценко Н.Г. Теоретико-прикладні аспекти комплексної оцінки економічної ефективності гірничо-збагачувального комбінату [Електронний ресурс] / Н.Г. Міценко // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу : <http://www.economy.наука.com.ua/?op=1&z=2254>.
5. Бондарчук О.М. Підвищення ефективності діяльності гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу шляхом оптимізації їх виробничих витрат // О.М. Бондарчук, Б.Ю. Голобородько. – Інноваційна економіка. – 2013, № 9(47). – С. 43-51.
6. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.

УДК 338.242:334.716

Вітка Н.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ПРОЦЕСИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

PROCESSES RESOURCE SAVINGS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN TERMS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються процеси ресурсозбереження промислових підприємств в сучасних умовах, що дає змогу зробити процес ресурсозбереження ефективнішим та значно покращити ситуацію в економіці країни. Ресурсозбереження розглядається як прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів. Також зазначається, що мотиваційну основу ресурсозбереження складає узгодження індивідуальних, колективних і державних інтересів у питаннях використання матеріально-сировинних ресурсів. Наведено класифікацію видів ресурсозбереження на промислових підприємствах залежно від видів ресурсів, видів ресурсозбереження, стадії життєвого циклу ресурсу, стадії життєвого циклу продукції, об'єкту ресурсозбереження, рівня ресурсозбереження. Структуровані напрями впровадження принципів ресурсозбереження у таких сферах діяльності підприємства, як виробничо-технічна, організаційно-економічна, науково-дослідна, маркетингова, правова, соціальна, екологічна, інформаційна. Виділено основні стратегічні напрями ресурсозбереження, а саме комплексне використання мінерально-сировинних і паливних ресурсів; впровадження ресурсозберігаючої техніки і технології; широке використання в галузях переробної промисловості вторинної сировини; стабілізація земельного фонду, відновлення родючості землі, рекультивація відпрацьованих кар'єрів тощо; ефективне регулювання лісокористування, підтримання продуктивності лісів, активне лісовідновлення; збереження рекреаційних ресурсів при розміщенні нових промислових об'єктів. Зазначено, що аналіз стану ресурсозбереження на підприємстві повинен об'єднувати як якісний аналіз, що складається з дослідження перспектив економії ресурсів, обумовленої розвитком науково-технічного прогресу, вивчення стану ринків продукції і ресурсів, прогнозів змін попиту та пропозиції та їх впливу на економічні показники роботи підприємства, визначення необхідних умов і факторів розвитку ресурсного потенціалу підприємства, так і кількісний аналіз ресурсозбереження, що є складовою частиною загального аналізу економічного потенціалу підприємства та складається з багатьох рівнів. Зауважено, що головною рисою ресурсозберігаючої діяльності підприємства на сьогодні повинна бути орієнтація на проведення комплексу заходів, які швидко реалізуються, охоплюють різні сторони його діяльності та дають змогу досягти максимального ефекту економії, причому об'єктивні умови для їх здійснення повинна забезпечити цілісна система управління ресурсозбереженням на підприємстві.

Ключові слова: процес ресурсозбереження, промислове підприємство, класифікація, напрями, потенціал.

АННОТАЦІЯ

В статье исследуются процессы ресурсосбережения промышленных предприятий в современных условиях, что позволяет сделать процесс ресурсосбережения эффективным и значительно улучшить ситуацию в экономике страны. Ресурсосбережение рассматривается как прогрессивное направление использования природно-ресурсного потенциала,

обеспечивает экономию природных ресурсов и рост производства продукции при том же количестве использованного сырья, топлива, основных и вспомогательных материалов. Также отмечается, что мотивационную основу ресурсосбережения составляет согласование индивидуальных, коллективных и государственных интересов в вопросах использования материально-сырьевых ресурсов. Приведена классификация видов ресурсосбережения на промышленных предприятиях в зависимости от видов ресурсов, видов ресурсосбережения, стадии жизненного цикла ресурса, стадии жизненного цикла продукции, объекта ресурсосбережения, уровня ресурсосбережения. Структурированы направления внедрения принципов ресурсосбережения в таких сферах деятельности предприятия, как производственно-техническая, организационно-экономическая, научно-исследовательская, маркетинговая, правовая, социальная, экологическая, информационная. Выделены основные стратегические направления ресурсосбережения, а именно комплексное использование минерально-сырьевых и топливных ресурсов; внедрение ресурсосберегающей техники и технологии; широкое использование в отраслях перерабатывающей промышленности вторсырья; стабилизация земельного фонда, восстановления плодородия земли, рекультивація отработанных карьеров и т.д.; эффективное регулирование лесопользования, поддержание производительности лесов, активное лесовосстановление; сохранение рекреационных ресурсов при размещении новых промышленных объектов. Указано, что анализ ресурсосбережения на предприятии должен объединять как качественный анализ, состоящий из исследования перспектив экономии ресурсов, обусловленной развитием научно-технического прогресса, изучения состояния рынков продукции и ресурсов, прогнозов изменений спроса и предложения и их влияния на экономические показатели работы предприятия, определения необходимых условий и факторов развития ресурсного потенциала предприятия, так и количественный анализ ресурсосбережения, который является составной частью общего анализа экономического потенциала предприятия и состоит из многих уровней. Отмечено, что главной чертой ресурсосберегающей деятельности предприятия на сегодня должна быть ориентация на проведение комплекса мероприятий, которые быстро реализуются, охватывающих различные стороны его деятельности и позволяют достичь максимального эффекта экономии, причем объективные условия для их осуществления должны обеспечить целостная система управления ресурсосбережением на предприятии.

Ключевые слова: процесс ресурсосбережения, промышленное предприятие, классификация, направления, потенциал.

ANNOTATION

This article examines the processes of resource industry companies in the current environment, which allows us to process resource-efficient and significantly improve the economic situation in the country. Resource is considered as a progressive trend of using natural resources potential, saves natural resources and increase production with the same amount of used raw materials, fuel, basic and auxiliary materials. It is also noted that the motivational basis of resource coordination of individual, collective and

public interest in the use of raw material resources. The classification of types of resource conservation in industry, depending on the types of resources, resource types, stages of the life cycle of a resource, product realization, resource object, the level of resource. Structured direction of implementing the principles of resource conservation in the areas of the company as production and technical, organizational, economic, research, marketing, legal, social, environmental, information. The basic strategic direction resource, namely complex use of mineral and fuel resources; introduction of resource-saving equipment and technology; widespread use in the process industries for recycling; stabilization of the land fund, restore soil fertility, reclamation of waste pits, etc.; effective regulation of forest management, the maintenance of forest productivity, active reforestation; preservation of recreational resources in the deployment of new industrial projects. Indicated that analysis resource in the enterprise should be combined as a qualitative analysis, which consists of the study of prospects for resource savings due to the development of scientific and technical progress, examine the state of product markets and resources, forecasts, changes in supply and demand and their impact on the economic performance of the enterprises, the definition of necessary conditions and factors of development of the resource potential of the enterprise, and quantitative analysis of resource, which is part of the overall analysis of the economic potential of the company and consists of many levels. It is noted that the main feature of resource of the enterprise today must focus on a set of measures that are implemented quickly, covering various aspects of its activities and allow the economy to achieve the maximum effect, the objective conditions for their implementation should ensure the integrity of the system resource saving management in the enterprise.

Keywords: processes resource savings, industrial enterprise, classification, directions, potential.

Постановка проблеми. Нестабільність економічного середовища з високим рівнем невизначеності потребує від сучасних підприємств уміння здійснювати необхідні зміни, перебудови, адаптуватися для забезпечення конкурентоспроможності і успішного функціонування у довгостроковій перспективі. Одним із головних завдань є виживання підприємств і збереження своїх позицій на ринку за рахунок виявлення прихованих резервів і скорочення власних витрат, тому що залучення зовнішніх інвестиційних коштів дуже ускладнено. Отже, в сучасних умовах виникає необхідність у застосуванні ресурсозбереження на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній економічній літературі проблема ресурсозбереження розглядалася в працях К. Боулдінга, Д. Макінтоша, Д. Медоуза, Г. Одума, У. Росту, Р. Солоу, Г. Тейлора, Т. Тітенберга, Дж. Форрестера та ін. Серед вітчизняних науковців, які займалися проблемами ресурсозбереження, варто відзначити таких, як: Н. Андреева, Р. Балашова, А. Близнюк, Р. Близький, А. Бреславцев, І. Горленко, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, М. Іванов, Н. Конищева, Н. Лебідь, С. Манюк, О. Мірошніченко, Н. Подольчак, С. Половнікова, Л. Руденко, І. Сотник, Л. Хижняк та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте варто зазначити, що в науковій літературі ще недостатньо розробленими залишаються важливі аспекти формування процесу ресурсозбереження промислових підприємств.

Постановка завдання. Таким чином, нагальним є дослідження процесів ресурсозбереження промислових підприємств в сучасних умовах, що дозволить зробити процес ресурсозбереження ефективнішим та значно покращить ситуацію в економіці країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан, що склався в промисловості України, потребує її переорієнтації з ресурсовитратних виробництв на ресурсозберігаючі. Тому в першу чергу необхідно визначитися з розумінням сутності процесу ресурсозбереження. На офіційному сайті Українського державного науково-дослідного інституту нанобіотехнологій та ресурсозбереження Державного агентства резерву України [1], який є головною установою системи державного резерву у питаннях, пов'язаних із організацією якісного збереження матеріальних цінностей та наукового вирішення проблем у сфері зберігання товарно-матеріальних цінностей наведено наступне визначення ресурсозбереження – це прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів.

Більшість науковців визначають процес ресурсозбереження як той, що охоплює комплекс технічних, економічних, організаційних заходів, спрямованих на раціональне використання ресурсів та забезпечення зростаючих потреб у них головним чином за рахунок економії. Деякі автори визначають лише одну сторону неефективного ресурсозбереження на підприємствах, а саме низьку ефективність використання ресурсів як наслідок технологічної відсталості підприємства, високого морального та фізичного зносу основних виробничих фондів. Таким чином, аналізуючи різні погляди на ресурсозбереження, можна зазначити, що ресурсозбереження – це проблема багатоаспектна. Її вирішення забезпечить збільшення випуску продукції при скороченні витрат усіх видів ресурсів, більш ефективне використання виробничих фондів, трудового потенціалу і, як наслідок, зниження собівартості цієї продукції. Крім того, навіть тоді, коли збільшення випуску продукції не передбачається конкретним організаційним заходом, ресурсозбереження призводить до підвищення ефективності роботи підприємства і, в цілому, до підвищення суспільної ефективності. У країнах із розвинутою ринковою економікою елементи ресурсозбереження розглядаються як складова частина проблеми ефективного управління виробництвом у конкурентному сформованому ринковому середовищі.

Т.В. Іванова [2] зазначає, що мотиваційна основа ресурсозбереження – це узгодження індивідуальних, колективних і державних інтересів у питаннях використання матеріально-сировинних ресурсів. Домінування дер-

жавних інтересів у ресурсоспоживанні (за командно-адміністративної економіки) не забезпечує раціонального ресурсоспоживання, оскільки зацікавленість у цьому трудових колективів і окремих працівників є незначною; планування індивідуальних інтересів ігнорує інтереси державні, тяжіючи до хижацького, марнотратного використання ресурсів. З огляду на це, для раціонального ресурсоспоживання і ресурсозбереження оптимальним є поєднання індивідуальних, колективних і державних інтересів. Колективні та індивідуальні економічні інтереси можуть бути задоволені лише за оптимального поєднання державної, колективної та приватної власності на засоби виробництва, оскільки результати ресурсозбереження безпосередньо впливають на доходи власників засобів виробництва. Тому важливою умовою забезпечення цього є конкурентоспроможний недержавний сектор економіки.

Практично всі напрями діяльності підприємства можуть бути пов'язані з ресурсозбереженням та робити свій внесок у підвищення загального рівня ресурсозбереження на підприємстві. В таблиці 1 наведена класифікація видів ресурсозбереження на промислових підприємствах. Тому, з метою отримання максимального ефекту від впровадження ресурсозберігаючих

заходів, важливо, щоб на підприємстві були максимально задіяні всі ланки.

Напрями впровадження принципів ресурсозбереження у сферах діяльності підприємства наведені в таблиці 2.

Таким чином, основні стратегічні напрями ресурсозбереження можуть бути зведені до таких:

- комплексне використання мінерально-сировинних і паливних ресурсів;
- впровадження ресурсозберігаючої техніки і технологій;
- широке використання в галузях переробної промисловості вторинної сировини;
- стабілізація земельного фонду, відновлення родючості землі, рекультивация відпрацьованих кар'єрів тощо;
- ефективне регулювання лісокористування, підтримання продуктивності лісів, активне лісовідновлення;
- збереження рекреаційних ресурсів при розміщенні нових промислових об'єктів.

Отже, в сучасних умовах господарювання однією із дуже важливих проблем кожного підприємства є економія ресурсів та пошук резервів кращого їх використання, що характеризується зниженням абсолютної та питомої ваги витрат окремих видів ресурсів, що дасть змогу

Таблиця 1

Класифікація видів ресурсозбереження на промислових підприємствах [3]

№	Ознака	Вид ресурсозбереження
1	Види ресурсів	матеріалозбереження, енергозбереження, фондозбереження тощо
2	Види ресурсозбереження	раціональне використання ресурсів, економія ресурсів, консервування ресурсів, заміна невідновлюваного ресурсу певним заміником, використання вторинних ресурсів, використання відходів інших галузей у якості сировини для власного виробництва, використання відновлювальних або порівняно менш вичерпних джерел енергії
3	Стадія життєвого циклу ресурсу	видобуток, переробка, виробництво ресурсу, споживання, транспортування, зберігання, утилізація
4	Стадія життєвого циклу продукції	передпроектні дослідження, проектування дослідного зразка, виготовлення дослідного зразка, виробництво кінцевого продукту, споживання (експлуатація) продукту, утилізація продукту
5	Об'єкт ресурсозбереження	продукт, процес
6	Рівень ресурсозбереження	ресурс, складова товару, товар (продукт), робоче місце, дільниця/цех, підрозділ, підприємство

Таблиця 2

Напрями впровадження принципів ресурсозбереження у сферах діяльності підприємства [3]

Сфера діяльності підприємства	Напрями впровадження принципів ресурсозбереження
- виробничо-технічна	слідкування за сучасними техніко-технологічними рішеннями та своєчасне впровадження ресурсозберігаючих технологій у виробничий процес;
- організаційно-економічна	організація ресурсозбереження на підприємстві, включаючи оцінювання необхідності ресурсозбереження, впровадження ресурсозбереження та моніторингу результатів;
- науково-дослідна	розробка та наукове обґрунтування впровадження ресурсозберігаючих техніко-технологічних рішень;
- маркетингова	популяризація та просування ресурсозберігаючих технологій на ринку;
- правова	розвиток нормативно-правової бази ресурсозбереження;
- соціальна	вдосконалення умов праці та безпеки праці на підприємстві, підвищення якості праці на підприємстві;
- екологічна	зменшення негативного впливу на навколишнє середовище;
- інформаційна	вчасне інформування про переваги ресурсозбереження

з такої самої кількості сировини й матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових витрат суспільної праці, підвищить ефективність виробництва в цілому на кожному підприємстві. Комплексний розвиток усіх напрямів ресурсозбереження дасть змогу сформувати нову ідеологію господарювання, що базується на економічному використанні наявної ресурсної бази, оптимальному співвідношенні первинних і вторинних ресурсів та маловідходному виробничому циклі.

Аналіз стану ресурсозбереження на підприємстві повинен зачіпати як якісні, так і кількісні його сторони. Якісний аналіз складається з дослідження перспектив економії ресурсів, обумовленої розвитком науково-технічного прогресу, вивчення стану ринків продукції і ресурсів, прогнозів змін попиту та пропозиції та їх впливу на економічні показники роботи підприємства, визначення необхідних умов і факторів розвитку ресурсного потенціалу підприємства. Кількісний аналіз ресурсозбереження як комплексна задача є складовою частиною загального аналізу економічного потенціалу підприємства. Крім того, він є таким, що складається з багатьох рівнів, тому що дані, отримані в результаті його проведення на нижчому рівні, передаються як вихідна інформація для аналізу на вищій рівень.

Головною рисою ресурсозберігаючої діяльності підприємства на сьогодні повинна бути орієнтація на проведення комплексу заходів, які швидко реалізуються, охоплюють різні сторони його діяльності та дають змогу досягти максимального ефекту економії. Об'єктивні умови для їх здійснення повинна забезпечити цілісна система управління ресурсозбереженням на підприємстві.

Основні напрями витрат підприємств, спрямовані на ресурсозбереження, виражені у відсотках наведені на рисунку 1 Дані свідчать про те, що вітчизняна промисловість розвивається у напрямі ресурсозбереження та оптимізації виробничих процесів, проте не йде шляхом виробництва власних передових технологій, які б сприяли підвищенню ефективності використання ресурсів.

Висновки. Отже, раціональне ресурсоспоживання й ресурсозбереження – проблема комплексна й багатопланова. Перед більшістю підприємств в сучасних умовах постає необхідність у перспективному управлінні ресурсами задля



Рис. 1. Основні напрями витрат підприємств, спрямовані на ресурсозбереження, % [4]

** Придбання нових технологій (майнових прав власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ліцензії, проекти; інжинірингові та консалтингові послуги).

досягнення довгострокових позитивних результатів діяльності та з тим, щоб зайняти стійке становище на ринку. І від того, наскільки ефективно та раціонально здійснюється процес ресурсозбереження на підприємствах залежить розвиток як окремих підприємств, підвищення якості природокористування в розрізі економічної ефективності, так і збереження національного багатства країни в цілому.

Вважаю доцільним подальші дослідження методів управління процесом ресурсозбереження для подальшого формування механізму управління ресурсозбереженням на промислових підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Український державний науково-дослідний інститут нанобіотехнологій та ресурсозбереження: Ресурсозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndiresurs.gov.ua/2013-07-17-08-31-25>.
2. Іванова Т.В. Принципи державної політики екологічного та ресурсозберігаючого розвитку України в умовах глобалізації / Т.В. Іванова // Інвестиції: практика та досвід. – № 2/2011. – С. 96-100.
3. Ляшенко І.О. Окремі підходи до систематизації класифікацій у ресурсозбереженні / І.О. Ляшенко // Збірник наукових праць ЛНТУ «Економічні науки. Серія «Економіка і менеджмент». – Випуск 8(30). – Луцьк, 2011. – С. 201-210.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 635.07.003.13:631.11(477.73)

Газенко К.В.
студентка

Миколаївського національного аграрного університету

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВОЗНЕСЕНСЬКОГО РАЙОНУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ECONOMIC EFFICIENCY OF CROP PRODUCTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF VOZNESENSKY DISTRICT OF MYKOLAIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність ефективності виробництва продукції рослинництва. Обґрунтовано проблему підвищення рівня ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, розв'язання якої є важливим завданням, не тільки на державному, але й на регіональному рівні. Проведено розрахунки щодо ефективності виробництва продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району Миколаївської області. Обґрунтовано напрями та запропоновано шляхи підвищення економічної ефективності продукції рослинництва у Вознесенському районі.

Ключові слова: ефективність, рослинництво, сільськогосподарське підприємство, урожайність, собівартість, прибуток, рівень рентабельності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность эффективности производства продукции растениеводства. Обоснована проблема повышения уровня эффективности производства сельскохозяйственной продукции, решение которой является важным заданием, не только на государственном, но и на региональном уровне. Проведены расчеты по эффективности производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных предприятиях Вознесенского района Николаевской области. Обоснованы направления и предложены пути повышения экономической эффективности продукции растениеводства в Вознесенском районе.

Ключевые слова: эффективность, растениеводство, сельскохозяйственное предприятие, урожайность, себестоимость, прибыль, уровень рентабельности.

ANNOTATION

In the article the essence of the efficiency of crop production. The article justifies the problem of increasing the efficiency of agricultural production. Which is an important task, not only nationally, but also regionally. The calculations for the efficiency of crop production in agricultural enterprises of Voznesensky of the area. It shows directions and ways of increase of economic efficiency of crop production on the assumption of the region.

Keywords: efficiency, crop production, agricultural enterprise, productivity, cost, profit, level of profitability.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми ефективності галузі рослинництва за сучасних умов у зв'язку з переходом до ринкової економіки виходить на перше місце серед інших важливих проблем, адже рослинництво відіграє важливу роль у формуванні продовольчої безпеки України. Значення продукції рослинництва в державі полягає в тому, що країна отримує від цієї галузі продукти харчування в натуральному вигляді, значна частина галузей легкої та харчової промисловості використовує продукцію рослинництва як сировину та забезпечує тваринництво кормами.

В останні роки спостерігається зростання виробництва сільськогосподарської продукції, проте окремі рослинницькі галузі знаходяться в кризовому стані, є низькоприбутковими, що обумовлює необхідність обґрунтування заходів із підвищення їх рівня ефективності в сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і методологічних аспектів сутності та шляхів підвищення економічної ефективності розвитку сільськогосподарської продукції присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних учених-аграрників, як Азізов С.П., Андрійчук В.Г., Бойко В.І., Васильчак С.В., Гацура Я.Т., Горкавий В.К., Ковальчук М.І., Мертенс, В.І., Мацибора, Л.Ф., Мочерний С.В., Олійник О.В., Саблук П.Т., Прядко В.В., Руснак П.П., Шпичак О.М. та ін.

Мета статті полягає в опрацюванні сутності економічної ефективності виробництва продукції рослинництва, проведенні розрахунків ефективності виробництва продукції рослинництва та обґрунтуванні напрямів підвищення її в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району Миколаївської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальне поняття ефективності є досить широке і вживається в різних галузях національної економіки, у тому числі в рослинництві. Виходячи з висновків українських економістів кінця ХХ ст., ефективність – досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої й уречевленої праці. Це конкретна форма вияву закону економії часу. Їх зв'язок здійснюється через підвищення продуктивності праці, яке означає зростання ефективності сукупної праці, ефективності всього виробництва, зумовленої насамперед прогресом продуктивних сил [2, с. 508]. Аналізуючи результати досліджень попередників, багато авторів почали опрацьовувати теоретичні аспекти ефективності суспільного виробництва в усіх сферах людської діяльності. Поняття «ефективність» із більш простого у минулому переходить на складну, багатofакторну економічну категорію, яка увібрала в себе не тільки кількісні, а й якісні характеристики кожної їх фази відтворювального процесу виробництва [1; 5].

Загалом, можна сказати, що ефективність виробництва – складна економічна категорія, в якій відображується дія об'єктивних економічних законів. Більшість економістів вважає, що ефективність виробництва є формою відо-

браження своєї мети, значить результативність, міру принесення користі. Поширене визначення критерію ефективності – збільшення продукції і доходу при найменших витратах. Конкретизуючи його, можна стверджувати, що всі удоско-

Таблиця 1

Виробництво основних сільськогосподарських культур в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району Миколаївської області, ц

Обсяг виробленої продукції	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р., у % до	
				2012 р.	2013 р.
Зернові та зернобобові	154922,0	703369,0	625810,0	404,0	89,0
Соняшник	234215,0	403393,0	615949,0	263,0	152,7
Соя	1714,0	-	1746,0	101,9	-
Ріпак озимий	1376,0	31935,0	68004,0	4942,2	212,9
Овочі відкритого ґрунту	1125,0	1223,0	1564,0	139,0	127,9
Плоди	37315,0	35762,0	21126,0	56,6	59,1
Виноград	10706,0	20857,0	6551,0	61,2	31,4

Джерело: складено за даними форм звітності сільськогосподарських підприємств Вознесенського району Миколаївської області

Таблиця 2

Ефективність виробництва основних сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району Миколаївської області

Культури	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р., у % до 2010 р.
Урожайність, ц з 1 га						
Зернові та зернобобові	27,0	29,5	11,6	36,8	34,3	127,0
Соняшник	17,8	18,6	15,7	28,1	28,8	161,6
Соя	8,0	6,8	3,5	-	11,2	139,9
Ріпак озимий	14,9	13,6	12,2	21,7	37,3	251,3
Овочі відкритого ґрунту	204,3	82,9	19,4	34,9	97,8	47,9
Плоди	118,0	90,6	117,0	79,8	48,5	41,1
Виноград	29,8	120,2	29,7	55,5	17,4	58,5
Собівартість 1 ц, грн.						
Зернові та зернобобові	94,6	115,2	155,1	130,1	156,1	165,0
Соняшник	196,0	239,1	235,8	230,4	275,4	140,5
Соя	201,3	220,1	369,7	681,7	264,7	131,5
Ріпак озимий	180,9	315,4	271,7	223,3	377,9	208,9
Овочі відкритого ґрунту	109,7	92,5	85,1	153,4	149,0	135,9
Плоди	195,2	2681,6	138,5	225,6	168,1	86,1
Виноград	166,8	457,7	209,0	-	-	-
Ціна реалізації 1 ц, грн.						
Зернові та зернобобові	94,2	124,3	157,3	124,1	179,3	190,4
Соняшник	301,5	317,6	362,6	288,2	386,0	128,0
Соя	215,3	235,3	333,2	291,7	390,8	181,5
Ріпак озимий	253,4	395,3	385,9	302,7	420,0	165,8
Овочі відкритого ґрунту	72,9	173,2	71,7	110,4	130,0	178,3
Плоди	254,6	3081,2	147,6	306,1	169,3	66,5
Виноград	195,9	555,6	158,3	-	-	-
Прибуток на 1 га, тис. грн.						
Зернові та зернобобові	-0,9	22,6	2,1	-18,0	82,8	-9577,1
Соняшник	163,8	123,1	230,4	183,4	350,6	214,1
Соя	16,3	4,4	-3,5	-	197,4	1214,6
Ріпак озимий	107,3	55,6	1445,8	167,3	153,8	143,4
Овочі відкритого ґрунту	-737,4	424,1	-20,9	-162,3	-186,3	25,3
Плоди	511,3	325,1	102,4	503,3	8,2	1,6
Виноград	136,0	220,3	-90,6	-	-	-

Джерело: розраховано на основі форм звітності сільськогосподарських підприємств Вознесенського району Миколаївської області

налення в організації виробництва в підсумку мають одну мету – зростання власного доходу і покращання умов життя працівників [1; 4; 5].

Інформаційною базою для аналізу виробництва продукції рослинництва виступає насамперед статистична форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств». По формі № 50-сг практично визначаються показники, які характеризують економічну ефективність продукції, виробленої в поточному році (урожайність та виробнича собівартість 1 ц виробленої продукції) та показники економічної ефективності продукції, реалізованої в поточному році (виробнича собівартість 1 ц реалізованої продукції, повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, ціна реалізації 1 ц, прибуток на 1 ц реалізованої продукції, рівні рентабельності та продажу).

Для сільськогосподарських підприємств є актуальним аналіз виробництва продукції рослинництва з метою виявлення існуючого стану та розробки планів на майбутнє.

Проведемо аналіз виробництва основних сільськогосподарських культур на прикладі Вознесенського району Миколаївської області (табл. 1). Одним із важливих показників ефективності сільськогосподарського виробництва є виробництво валової продукції рослинництва, що характеризує досягнуті параметри тієї чи іншої галузі.

Аналізуючи дані табл. 1, можна зазначити, що обсяг виробництва деяких сільськогосподарських культур по Вознесенському району має тенденцію до збільшення. Спостерігаємо різке збільшення обсягів виробництва ріпаку озимого в 2014 р. порівняно з 2012 р. – на 4842,2%, з 2013 р. – на 112,9%; збільшення соняшника в 2014 р. – на 163,0 % порівняно з 2012 р. та на 52,7 % порівняно з 2013 р. Сою в 2013 р. взагалі не вирощували. Такий підхід пояснюється тим фактом, що соя дуже виснажує ґрунт, тому в підприємствах дотримуються сівозмін для отримання більш високого урожаю.

У регіоні переважаючими сільськогосподарськими культурами є зернові та зернобобові, соняшник, а останніми роками – ріпак озимий.

Основними напрямками збільшення виробництва продукції галузі рослинництва є насам-

перед підвищення ефективності використання землі, у тому числі за рахунок використання науково обґрунтованого чергування вирощуваних культур, удосконалення структури посівних площ та підвищення урожайності, збільшення обсягів застосування органічних і мінеральних добрив, засобів захисту рослин тощо [3].

Значення врожайності як економічного показника полягає в тому, що вона відображає ефективність використання землі, яка формує валовий збір, а також собівартість і прибуток, що впливають на рівень рентабельності.

За останні два роки можемо спостерігати значне збільшення врожайності зернових, соняшнику, ріпаку озимого та овочів. Показник сої за 2014 р. порівняно з попередніми роками також збільшився. Урожайність плодів та винограду знизилася, хоча в попередні роки були кращі показники (табл. 2).

Собівартість зернових, соняшнику та ріпаку озимого, овочів також має тенденцію до збільшення, адже відбулося підвищення цін на сировину, добрива, паливо та інші ресурси. Виноград в останні 2013 та 2014 рр. не реалізують, він використовується підприємствами як сировинна.

Ціни всіх сільськогосподарських культур на протязі досліджуваного періоду постійно коливаються, тому і прибутковість даних культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району нестабільна. Виробництво овочів можна назвати неприбутковим, адже всі роки крім 2011 р. були збиткові.

Кінцевим показником ефективності виробництва продукції як рослинництва, так і аграрної сфери загалом є рентабельність.

На основі проведеного аналізу виробництва основних сільськогосподарських культур сільськогосподарських підприємств Вознесенського району найбільш рентабельним є виробництво соняшнику та ріпаку озимого. Враховуючи невисокий рівень рентабельності виробництва більшості культур та значні варіювання даного показника, підприємства з метою зростання прибутковості повинні застосовувати нові методи для збільшення урожайності та зменшення собівартості одиниці продукції.

Сільське господарство є одним з основних джерел доходів, харчування та сировини для

Таблиця 3

Рівень рентабельності виробництва основних сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району Миколаївської області

Культури	2010	2011	2012	2013	2014	2014 р., у % до 2010 р.
Зернові та зернобобові	-0,4	7,9	1,4	-4,6	14,9	-3489,7
Соняшник	53,8	32,8	53,7	25,1	40,1	74,6
Соя	6,9	6,9	-9,9	-57,2	47,6	687,9
Ріпак озимий	40,0	25,3	42,0	35,6	11,1	27,8
Овочі відкритого ґрунту	-33,5	87,2	-15,7	-28,0	-12,8	38,1
Плоди	30,4	14,9	6,5	35,7	0,7	2,3
Виноград	17,5	21,4	-24,2	-	-	-

Джерело: розраховано на основі форм звітності сільськогосподарських підприємств Вознесенського району Миколаївської області

переробної промисловості для сільськогосподарських підприємств і національного господарства в цілому, тому вкрай важливо раціонально використовувати земельні ресурси і оптимізувати сівозміни для уникнення виснаження земель і в наступному збільшенню врожайності.

Важливу роль у загальній системі заходів підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва становить максимальне збільшення якості продукції. Покращання якості сільськогосподарської продукції відіграє не лише економічну, а й соціальну роль, збільшення виробництва продукції, вихід на нові ринки збуту сприятиме отриманню максимального прибутку.

Покращання якості продукції невід'ємно пов'язане із інноваційною діяльністю. Нині відбувається стрімкий розвиток новітніх технологій у галузі сільського господарства. Підприємствам для збільшення обсягів виробництва рослинництва важливим є запровадження досягнень науки і передового досвіду, введення нових систем машин (ресурсо- та енергоощадних), упровадження нових сортів сільськогосподарської продукції.

Також з ефективністю сільськогосподарського виробництва пов'язаний рівень роздрібних цін на продукти харчування і товари широкого вжитку, виготовлені із сільськогосподарської сировини, а зменшення собівартості й підвищення ефективності виробництва сільськогосподарського продукту створюють вигідні умови для наступного зниження роздрібних цін на ринку і повнішому задоволенню потреб населення.

Підвищення ефективності виробництва впливає на зростання доходів і рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств, відповідно, сприяє збільшенню обсягу виробництва та продажу продукції, що сприятиме розширеному виробництву, підвищенню заробітної плати та поліпшенню соціальних умов для своїх працівників.

Підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва відбувається в умовах поглиблення спеціалізації. У спеціа-

лізованих підприємствах рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва, який забезпечує переведення господарств на повне самофінансування, залежить від їх спеціалізації і конкретних умов господарювання.

Висновки. Поширене визначення критерію ефективності – збільшення продукції і доходу при найменших витратах. Конкретизуючи його, можна стверджувати, що всі вдосконалення в організації виробництва в підсумку мають одну мету – зростання власного доходу і покращання умов життя працівників.

Ситуація, яка склалась в галузі рослинництва сільськогосподарських підприємств Вознесенського району, є задовільною. У регіоні поширеними сільськогосподарськими культурами є зернові та зернобобові, соняшник, в останні роки – ріпак озимий. Спостерігається значне збільшення врожайності зернових, соняшнику, ріпаку озимого; собівартість зернових, соняшнику та ріпаку озимого також має тенденцію до збільшення; при постійному коливанні цін найбільш рентабельним є виробництво соняшнику, ріпаку озимого.

Завданням кожного з підприємств залишається підвищення ефективності галузі, збільшення обсягу виробництва конкурентоспроможної продукції рослинництва і вихід на нові ринки збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азізов С.П. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах : [підручник] / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий [та ін.] ; за ред. С.П. Азізова. – К. : ІАЕ, 2001. – 834 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Відп. С.В. Мочерний [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
3. Ковальчук М.І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК : [підручник] / М.І. Ковальчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 390 с.
4. Мертенс В.П. Економіка сільського господарства / В.П. Мертенс, В.І. Мацибора, Л.Ф. Жигало [та ін.] ; за ред. В.П. Мертенса. – К. : Урожай, 1995. – 288 с.
5. Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління / В.В. Прядко. – К. : Наукова думка, 2003. – 282 с.

УДК 338.439.5:664.1(477+100)

Гапоненко Т.М.

кандидат економічних наук,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ЦУКРУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

ANALYSIS OF MODERN SUGAR MARKET IN UKRAINE AND WORLD

АНОТАЦІЯ

У статті наведено визначення поняття «кон'юнктура ринку» як важливого аналітичного показника. Проаналізовано кон'юнктуру ринку цукру, включаючи аналіз пропозиції та попиту на цукор. Розглянуто динаміку оптово-відпускних та роздрібних цін на цукор. У статті вказано основних світових виробників та споживачів цукру, зазначено частку України у світовому цукровому виробництві.

Ключові слова: цукровий буряк, цукор, ринок цукру, виробництво та споживання цукру, світовий ринок цукру.

АННОТАЦІЯ

В статье приведено определение понятия «конъюнктура рынка» как важного аналитического показателя. Проанализированы конъюнктура рынка сахара, включая анализ предложения и спроса на сахар. Рассмотрена динамика оптово-отпускных и розничных цен на сахар. В статье указаны основные мировые производители и потребители сахара, указана доля Украины в мировом сахарном производстве.

Ключевые слова: сахарная свекла, сахар, рынок сахара, производство и потребление сахара, мировой рынок сахара.

ANNOTATION

The article describes the definition of «market situation» as an important analytical indicator. The report gives a detailed analysis of the sugar market situation, including analysis of supply and demand for sugar. The dynamics of wholesale and retail prices of sugar are considered. Data on the primary global manufacturers, consumers of sugar and Ukraine's share in world sugar production are specified in the article.

Keywords: sugar beet, sugar, sugar market, sugar production, sugar consumption and sugar world market.

Постановка проблеми. В умовах постійних економічних спадів, нестабільного розвитку економічних процесів та загальнополітичної нестабільності актуальним завданням для країни є забезпечення населення необхідними продуктами харчування та продовольством у цілому. Важливе значення у даному процесі належить забезпечення країни одним з важливих продуктів харчування – цукром.

Україна – традиційно аграрна країна, яка має потужний виробничий та ресурсний потенціал, потужні трудові ресурси, наявність сприятливих природно-кліматичних умов для ефективного ведення аграрного бізнесу. Проте останніми роками розвиток як цукрової галузі, так і буряківництва – провідної галузі сільського господарства занепадає, що викликало негативні тенденції розвитку як аграрного ринку в цілому так і ринку цукру зокрема. Приміром, виникають проблеми в забезпеченні цукрових заводів сировиною, як наслідок – зменшення виробництва цукру, зростання оптових та роздрібних цін, створення штучного попиту на цукор тощо. Тому дослідження та постійний аналіз ринку

цукру є надзвичайно важливими у діяльності як підприємств з виробництва цукру, так і для прийняття обґрунтованих рішень на макро-рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем розвитку цукрової галузі, зокрема вивчення та аналіз ринку цукру, характеристики та співвідношення попиту та пропозиції цукру, а також пов'язаних з цим питань зробили такі вчені, як С.В. Бондар, О.Ю. Грищенко, С.Л. Дусановський, М.Я. Дем'яненко, О.С. Заець, Є.В. Імас, М.Ю. Коденська, І.І. Лукінов, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, С.А. Стасіневич, А.В. Фурса, О.М. Шпичак, О.М. Шутенко, М.М. Ярчук та ін., а також зарубіжні вчені – В.Р. Боев, А.Г. Зельднер, В.А. Клюкач, І.Г. Ушачов та ін.

Метою статті є дослідження кон'юнктури ринку цукру, включаючи аналіз попиту та пропозиції цукру в Україні, характеристика світового ринку цукру із зазначенням основних країн-експортерів та імпортерів цукру, аналіз динаміки оптових та роздрібних цін на цукор, а також визначення перспектив подальшого розвитку ринку цукру в Україні.

Виклад основного матеріалу. Кон'юнктура ринку цукру – це основна характеристика функціонування ринку та ситуації, що складається на ньому, що відображає величини попиту і пропозиції, обсяги продажів, ринкову активність продавців і покупців [2]. Аналіз ринку цукру має важливе значення як для країни, так і для виробників цукру, адже відображаються основні показники розвитку галузі, аналізується динаміка попиту та пропозиції цукру тощо. Своєчасний та правильно проведений аналіз ринку цукру дає можливість оцінити перспективи розвитку галузі та виробників цукру, спрогнозувати майбутній розвиток господарської діяльності підприємств з виробництва цукру, впроваджувати стратегії розвитку підприємств виробників цукру.

Важливою складовою ефективного розвитку підприємств з виробництва цукру є раціональний та правильний аналіз кон'юнктури ринку, зображення динаміки попиту та пропозиції цукру, аналіз сировинного забезпечення та інших важливих показників розвитку цукрового виробництва.

Головною умовою дослідження ринку цукру є аналіз забезпеченості цукрових заводів кра-

їни сировиною – цукровим буряком (кількість валового збору), характеристики обсягів його виробництва, урожайності, площі посіву. Зазначимо, що протягом останніх років обсяг вирощування цукрового буряка значно скоротився, що пояснюється його низькою рентабельністю та високою матеріалоємністю вирощування та збирання, наявністю більш прибуткових та менш затратних сільськогосподарських культур (ріпак, соя, кукурудза, пшениця тощо). Динаміка площі посіву цукрового буряка наведена на рисунку 1.

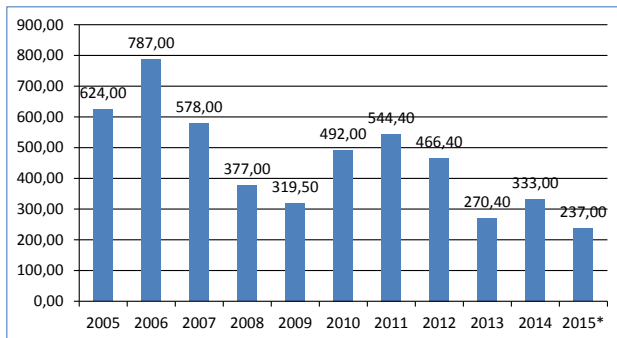


Рис. 1. Динаміка площі посіву цукрових буряків в Україні, тис. га

Джерело: побудовано автором на основі [4]

* попередні дані НАЦУ «Укрцукор»

За даними рис. 1 видно, що протягом останніх десяти років площа посіву цукрових буряків в Україні зазнає значних коливань. Спостерігається збільшення площі посіву цукросировини у 2006 р. до 787 тис. га, починаючи з 2006 р. і по 2009 р. відбувається поступове скорочення площі посіву до 319,5 тис. га. Період з 2009 р. по 2011 р. характеризується незначним зростанням площі посіву, проте з 2011 р. по 2015 р. спостерігається її зменшення. У 2015 р. площа посіву цукрового буряка зменшилася до рекордного значення і становить 237 тис. га. Така ситуація пояснюється низькими закупівельними цінами цукрового буряка, особливо порівняно з його високою трудоємністю виробництва.

Площа посіву цукрового буряка має прямий вплив на такі показники, як валовий збір та

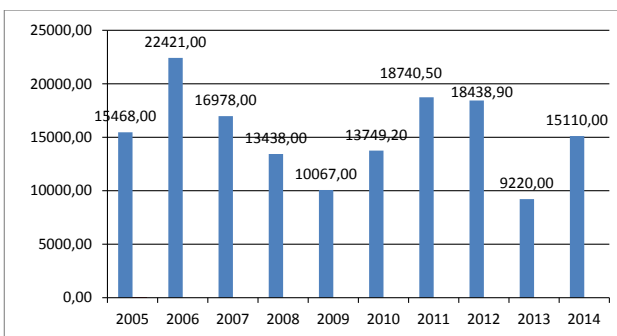


Рис. 2. Валовий збір цукрового буряку в Україні, тис. тонн

Джерело: побудовано автором на основі [4]

урожайність цукрового буряку. Щодо валового збору, то його обсяг прямо залежить від площі посіву і характеризується пропорційними коливаннями (рис. 2).

З даних рисунка 2 зрозуміло, що валовий збір цукросировини в Україні протягом 2005–2014 років зазнає коливань. Якщо найбільший валовий збір був у 2006 р. – 22421,0 тис. тонн, то найменший – у 2013 р. – 9220,00 тис. тонн. Проте у 2014 р. його збір збільшився до 15110 тис. тонн.

Наступним важливим показником аналізу ринку цукру в Україні є аналіз рівня урожайності цукрового буряку, розмір якого прямо впливає на кількість та якість виробленого цукру національними товаровиробниками. Динаміка зміни урожайності цукрового буряка наведена на рисунку 3.

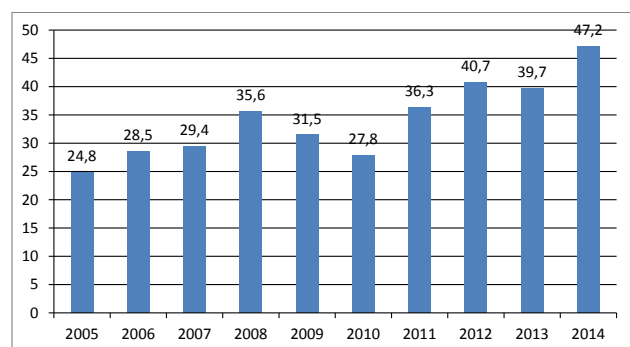


Рис. 3. Урожайність цукрового буряку в Україні, т/га

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Аналіз урожайності цукрового буряка показав періодичну позитивну динаміку до збільшення. Протягом аналізованого періоду, звичайно, відбуваються зменшення урожайності (2009 та 2010 роки, 31,5 та 27,8 т/га відповідно, 39,7 т/га у 2013 р.), проте вони не порушують позитивну тенденцію зростання рівня урожайності. Постійне зменшення площі посіву цукрового буряка, звичайно, пояснює пряму залежність зниження урожайності, проте використання засобів захисту рослин, високоякісного насіннєвого матеріалу дає можливість максимально проростити кожну насінину сільськогосподарським підприємствам, які вирощують цукровий буряк.

Наведені показники мають прямий вплив на обсяг виробництва цукру на внутрішньому ринку, виробництво якого здійснюють цукрові заводи (рис. 4). Дані відображують обсяг виробництва цукру з цукрового буряка протягом останніх десяти років – з 2005 по 2014 роки. Протягом даного періоду виробництво цукру піддається коливанням, які прямо залежать від площі посіву та валового збору. Протягом аналізованого періоду найбільший обсяг виробництва цукру складав у 2006 р. і становив 2574 тис. тонн, а найменший – у 2013 р. (1212,14 тис. тонн цукру).

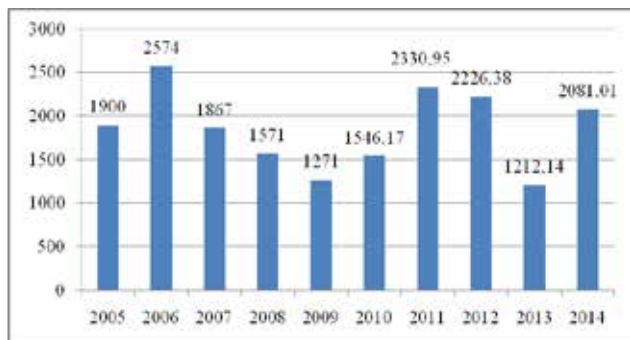


Рис. 4. Динаміка обсягу виробництва цукру в Україні, тис. тонн

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Відповідно до наявної пропозиції цукру важливо відобразити динаміку попиту цукру протягом останніх років (рис. 5).

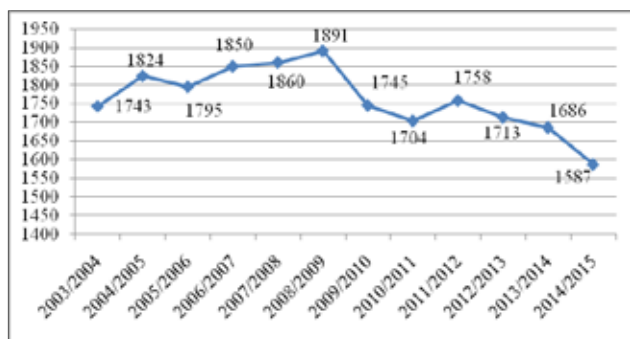


Рис. 5. Динаміка споживання цукру в Україні, тис. тонн

Джерело: побудовано автором на основі [4; 5]

Протягом 2003/2004–2014/2015 маркетингових років обсяг споживання цукру зменшується, що пояснюється постійним зростанням ціни на продукт, проте дефіциту в обсягах споживання населенням не спостерігається.

Співвідношення попиту та пропозиції цукру має безпосередній вплив на ціну реалізації цукру як за оптовими цінами, так і в роздріб. На формування оптових та роздрібних цін цукровими підприємствами впливає низка чинників, проте вирішальне значення відіграють ринко-

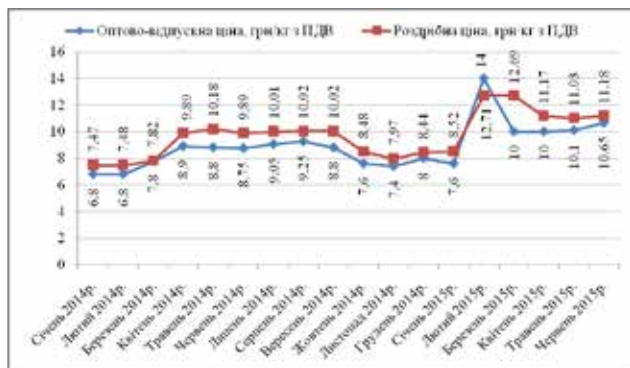


Рис. 6. Щомісячні ціни на цукор в Україні

Джерело: побудовано автором на основі [6]

вий механізм. Аналіз ціни на цукор в Україні наведено на рисунку 6.

Аналіз динаміки цін на цукор показав, що існує незначна різниця в розмірі оптово-відпускних та роздрібних цін на цукор. Протягом січня 2014 р.–червня 2015 р. прослідковується тенденція до зростання цін: оптово-відпускна ціна зросла з 6,8 до 10,65 грн/кг, роздрібна ціна за аналізований період зросла з 7,47 грн/кг до 11,18 грн/кг з урахуванням податку на додану вартість (ПДВ). Загалом експертами ринку прогнозується зростання цін на цукор, що викликано зростанням цін на матеріально-технічні засоби, в тому числі зростання цін на паливо та енергоносії.

Існуюча ціна цукру має безпосередній вплив на баланс ринку, який формується під впливом попиту та пропозиції, впливом ринкових чинників та політичної ситуації. Баланс ринку цукру наведено у таблиці 1.

За інформацією таблиці 1 зрозуміло, що Уряд максимально підтримує баланс ринку цукру, не допускає диспропорцій між попитом та пропозицією. Країна намагається максимально відмовитися від імпорту цукру (лише 1 тис. тонн у 2014/2015 МР), забезпечує наявність постійного попиту на товар як у промисловому споживанні, так і споживанню населення.

Таблиця 1
Баланс попиту та пропозиції цукру (уточнений станом на 01.09.2015), тис. тонн

Показники	2014/2015 маркетинговий рік
Пропозиція продукції	2426
Внутрішнього ринку – всього	2425
залишки на початок періоду	344
власне виробництво	2081
Зовнішнього ринку (імпорт)	1
Попит на продукцію	2426
Внутрішнього ринку – всього*	1684
у т.ч. фонд споживання	1587
інше споживання	97
Зовнішнього ринку (експорт)	110
У ВЕЗ «Крим»	130
Залишки на кінець періоду	502
Споживання на особу, кг за рік	37

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м.Севастополя

Джерело: за даними Міжвідомчої робочої групи при Мінекономрозвитку

Щодо світового ринку цукру, то зазначимо, що цукор виробляється у більше ніж у 100 країнах світу. За даними ФАО, 80% наявного цукру займає цукор із цукрової тростини і 20% – із цукрових буряків. Сучасний стан світового ринку цукру відзначається тим, що основними виробниками цукру у 2014/2015 маркетинговому році, як і у попередні роки, є Бразилія (питома вага якої у структурі виробництва скла-

дає (37,8%), Індія (26,6%), країни ЄС (16%) і Китай (14,2%). Найбільші виробники цукру зазначені на рисунку 7.

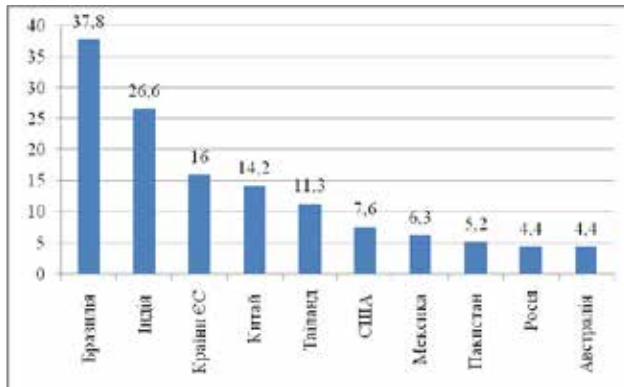


Рис. 7. Найбільші виробники цукру у світі протягом 2014/2015 МР, %

Джерело: побудовано автором за даними USDA

Прогнозується, що у 2014/2015 МР споживання цукру у світі збільшилося порівняно із 2013/2014 МР на 2,9 млн т (в основному, за рахунок країн Азії та Африки) і склало 179,8 млн т. Найбільшими споживачами цукру у світі є Індія (26% від світового виробництва), країни ЄС (18,3%) та Китай (16,5%) (рис. 8).

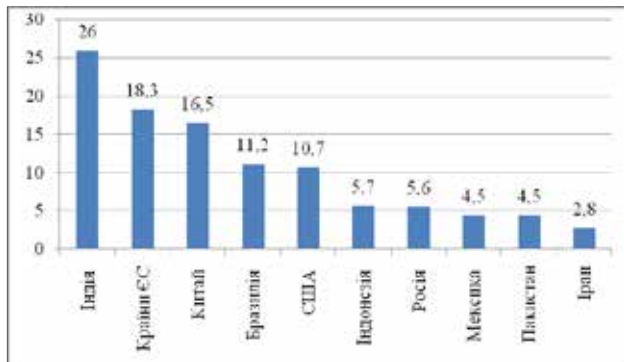


Рис. 8. Найбільші споживачі цукру у світі протягом 2014/2015 МР, %

Джерело: побудовано автором за даними USDA

Україна на світовій цукровій арені немає вагомого значення ні як виробник, ні як споживач. Частка України у світовому виробництві цукру у 2014/2015 МР за даними експертів склала 2,1%.

Згідно із даними Державної служби статистики України, у січні-червні 2015 року Україна імпортувала 961 тону цукру та 5044,5 тону інших видів цукру. Експорт цукру України за січень-червень склав більше 84 тис. тонн, іншого цукру – 10,3 тис. тонн, меляси – 89 тис. тонн і бурякового жому – 31698 тонн.

Україна майже вдвічі наростила експорт цукру і кондитерських виробів із цукру в країни Європейського Союзу за перше півріччя 2015 року в 1,8 рази, що становить 17,8 млн дол., що свідчить про високий потенціал україн-

ського цукру і хороші перспективи на ринку ЄС [3]. Проте досить гостро постає питання якості експортованого цукру, адже виробництво цукру в Україні здійснюється цукровими заводами, які мають застарілу матеріально-технічну базу, не всі заводи мають впроваджені міжнародні стандарти якості та безпечності продукції.

Для виробництва цукру європейської якості потрібні інвестиції для модернізації цукрових заводів, зокрема в систему енергозабезпечення. Адже зараз в Україні в середньому витрачається 40 м куб. газу на переробку 1 тонни буряків, а в Європі – 12 м куб. Наразі лише окремі українські заводи виробляють цукор відповідно до ДСТУ, лише окремі агрохолдинги («Астарта-Київ», «Промінвест») вкладають гроші у модернізацію та зниження енергоємності, інші просто підтримують виробництво [1].

Висновки. Виходячи з проведеного аналізу можна зазначити, що основні аналітичні показники ринку цукру в Україні піддаються коливанням. Так, динамічні зміни найбільш явно відображені в показниках: площа посіву, валовий збір, урожайність цукрових буряків як основної сировини для виробництва цукру, обсяги виробництва та споживання цукру. За аналітичними даними, найбільш прогресивно зростаючим показником є рівень урожайності, що пояснюється ефективним використанням сільськогосподарськими товаровиробниками засобів захисту рослин, удобрення та системи догляду за посівами.

Україна з давніх часів існувала як цукрова держава, проте на сучасному етапі розвитку цукрової галузі країна не має вагомого значення на світовій арені. У 2014/2015 МР частка України у світовому виробництві склала 2,1%, що не складає вагомої частки у світовому виробництві. Тому важливо зазначити необхідність подальшого вивчення проблем галузі та розроблення шляхів їх вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валявський С.М., Прудка Є.А. Тенденції світового ринку цукру та перспективи розширення експортних можливостей України / С.М. Валявський, Є.А. Прудка // Ефективна економіка. – 2014. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3578>.
2. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т. 1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій // [Текст]. За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
3. Офіційний вісник цукровиків України. № 8 (111) серпень 2015. Інформаційний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sugar-journal.com.ua/ua/Zmist_08_15.
4. Офіційний сайт асоціації цукровиків України «Укрцукор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sugarua.com>.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/>.

УДК 657.6

Гільорме Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
провідний науковий співробітник НДІ енергетики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Кислиця К.В.

студент
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ОЦІНЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL AS A CONSTITUENT OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY STRATEGY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто системне дослідження, критичну оцінку та розробку пропозицій щодо удосконалення теоретичних положень та діючої практики оцінювання людського капіталу як складової стратегії соціальної відповідальності суб'єкта господарювання в умовах кризи. Запропоновано алгоритм визначення соціального фактора як домінанти розвитку людського капіталу відповідно до методики ESG за соціальними показниками (права персоналу, трудові стандарти, стан корпоративного управління, соціально-психологічний клімат у трудовому колективі, задоволення персоналу як альфа-стейкхолдерів).

Ключові слова: людський капітал, нематеріальний актив, моделі обліку витрат, корпоративна соціальна звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены системное исследование, критическая оценка и разработка предложений по совершенствованию теоретических положений и действующей практики оценки человеческого капитала как составляющей стратегии социальной ответственности предприятия в условиях кризиса. Предложен алгоритм определения социального фактора как доминанты развития человеческого капитала в соответствии с методикой ESG по социальным показателям (права персонала, трудовые стандарты, состояние корпоративного управления, социально-психологический климат в трудовом коллективе, удовлетворение персонала как альфа-стейкхолдеров).

Ключевые слова: человеческий капитал, нематериальный актив, модели учета затрат, корпоративная социальная отчетность.

ANNOTATION

The article examines the is systematic research, critical assessment and proposals for improvement of theoretical positions and the current practice of assessment of the human capital as a constituent of the corporate social responsibility strategy of the business entity in crisis conditions. The work suggests the algorithm for defining the social factor as a dominant trait of human capital development according to ESG methodology in respect of social indicators (personnel rights, labor standards, state of corporate governance, social and psychological climate among the staff, satisfaction of the personnel as alpha-stakeholders).

Keywords: human capital assets, intangible asset, models of cost accounting, corporate social reporting.

Постановка проблеми. Недостатнє обґрунтування постановки на облік, формування та управління, визначення ефективності використання, відображення людського капіталу як елемента нематеріальних активів у звітності призводять до неможливості визначення ринкової капіталізації підприємства. Парадигма

«людський капітал – це витрати підприємства» провокує менеджмент компанії на зниження витрат на відтворення (насамперед соціальний та професійний розвиток) персоналу при формуванні стратегії мінімізації загальних витрат, особливо в умовах кризових явищ. Людський капітал є пріоритетним, невичерпаним капіталом суб'єкта господарювання, що створює додаткову вартість, забезпечує і реалізує стратегічну місію – виживання на глобальних конкурентних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим внеском у розвиток методології обліку та оцінювання людського капіталу є праці провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема: Бонфура А., Дятлова С.А., Климова З.М., Косьміна А.Д., Супрун В.А., Кадомцева В.А. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до традиційних канонів бухгалтерської методики, такий підхід можна вважати достатньо аргументованим, хоча, наприклад, Е.С. Хедріксен та М.Ф. Ван Бреда [14, с. 396] та деякі інші провідні вчені у сфері обліку і звітності поняття «нематеріальні активи» класифікують як надумане, таке, що чітко не відрізняється від витрат майбутніх періодів.

У сучасних економічних школах представлено безліч напрямів досліджень із проблематики методології обліку та оцінювання людського капіталу. Зокрема, Давидюк Т.В. [5, с. 168] розроблено процесну модель управління витратами на людський капітал з урахуванням фаз процесу інвестування у формування та відтворення, витрат на використання людського капіталу. Починок Н.В. [11] пропонує використовувати методику відображення в обліку витрат на людський капітал за фазами процесу відтворення, що може бути підґрунтям для поєднання інвестиційного та витратного підходів до відображення витрат на персонал. Тютлікова В.В. [12] розробила організаційно-методичний підхід до обліку трудових ресур-

сів підприємства як облікової категорії. Фонарєва Т.А. [13] розглядає особливості «моделі обліку витрат на заміщення працівника», де на відмінну від хронологічної моделі додатково враховуються: втрати від зниження обсягу виробництва в результаті утворення вакантної посади; втрати від продуктивності праці самого працівника і його колег у результаті зниження трудової «моралі» в період перед звільненням; низька продуктивність праці нового працівника в період адаптації на виробництві тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку та практичній значущості отриманих результатів, слід зазначити, що певне коло завдань зіставлення доходів та витрат на людський капітал, визначення ефекту від реалізації конкретних витрат на персонал інвестиційного характеру, врахування альтернативних витрат при визначенні очікуваної майбутньої економічної вигоди, розробка внутрішньої (корпоративної) соціальної звітності залишаються розробленим недостатньо.

Мета статті полягає у розробці теоретичних, методологічних положень та практичних рекомендацій щодо оцінювання людського капіталу як складової стратегії соціальної відповідальності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційний облік розглядає тільки ресурси, які є власністю підприємства. У зв'язку з тим, що персонал як особливий вид ресурсу не може бути ні майном, ні є об'єктом власності, представники традиційного обліку не розглядають його як об'єкт обліку – актив (ресурси, контрольований підприємством у результаті минулих подій, використання якого, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому) [6].

Одним із варіантів розвитку (удосконалення) системи бухгалтерського обліку щодо охоплення нею всіх нематеріальних активів та їх вираження сумою інтелектуального капіталу є облікова модель «Бухгалтерський облік для майбутнього» (Accounting for the future – AFTF). Ця модель розроблена як спеціальний інструмент для формування бухгалтерської фінансової звітності щодо вартості підприємства на основі використання техніки бюджетування капіталу підприємства. Облікова модель «Інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості» (Value added intellectual coefficient – VAIC) є системою індикаторів для вимірювання доданої вартості, що генерується людським капіталом підприємства. В основу розроблення цієї моделі покладено гіпотезу, що додана вартість є основним індикатором трансформацій нематеріальних активів у ринкові активи підприємства [10, с. 65].

Неспроможність системи обліку агрегувати об'єкти людського капіталу, а фінансової звітності за сучасної стандартизації надати ринковим інституціям формалізовану його оцінку і разом із нею вартісну характеристику компа-

нії, призводить до використання слабоформалізованих інформаційних моделей. У сучасній практиці використовують Balanced Scorecard, Value Reporting, Enterprise Value Map, Value Explorer тощо; сформульована також концепція «Облік людських ресурсів» (Human Resources Accounting – Е. Фламмохольц) [10].

При цьому постає питання оцінювання людського капіталу (ЛК). Серед різноманітних методів можливо відокремити методи його оцінювання як нематеріальні активи (рис. 1).

Безумовно, кожен із методів оцінювання людського капіталу має переваги, недоліки та обмеження застосування. Так, до доходних методів пред'являють особливі вимоги до складу експертів, досвіду, інтуїції, системі переваг експертів, що приймають участь у визначенні вартості ЛК, до вихідної інформації, на основі якої відбувалася оцінка.



Рис. 1. Методи оцінювання людського капіталу (ЛК) як елементу нематеріальних активів (НМА) підприємства
Джерело: авторська розробка

Але істотні недоліки діючих методів складаються, головним чином, в тому, що оціночні показники не пов'язані між собою, а кожен нематеріальний актив розглядається ізольовано від сукупності інших. Для коректної оцінки впливу людського капіталу на показники вартості підприємств необхідне формування єдиного кумулятивного нематеріального активу шляхом консолідації кількох різноманітних нематеріальних активів за спільної мети їх використання підприємством. Прикладом такого активу є портфель компетенцій людського капіталу, який слід визначати як специфічний кумулятивний нематеріальний актив підприємства, що представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів (якостей, властивостей ЛК), що використовуються для розробки ефективної

стратегії інноваційного розвитку суб'єкта господарювання, підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності у зв'язку з тим, що ефективність використання людського капіталу впливає на створення додаткової вартості – прибутку.

Для нівелювання недоліків оцінювання людського капіталу як особливого нематеріального активу суб'єкта господарювання, на нашу думку, необхідно поєднувати дані методи. У зв'язку з тим, що людський капітал здійснює безпосередній вплив на вартість компанії, можливо розглянути його оцінювання на засадах концепції стейкхолдерів.

Концепція стейкхолдерів (заінтересованих сторін) розглядається у системній інженерії. За міжнародним стандартом соціальної відповідальності ISO 26000 стейкхолдер – це особа або група осіб, яка має інтерес у будь-яких рішеннях або діях організації [2]. Залучення стейкхолдерів – це діяльність щодо створення можливостей для діалогу між підприємством та одним або кількома її стейкхолдерами з метою надання інформаційної бази для рішень суб'єкта господарювання. У близькому колі стейкхолдерів (первинні стейкхолдери) представлені персонал, власники, клієнти, бізнес-партнери. Дальше коло (вторинні стейкхолдери) – це непрямий вплив: держава, конкуренти, інвестори, локальні спільноти (засоби масової інформації, громадські організації тощо). Обидва кола представляють взаємозалежну систему, павутиння, що підтримує впровадження, чи навпаки, – не дає змоги здійснити необхідні заходи реалізації стратегії розвитку підприємства, особливо стратегії соціальної відповідальності. Моніторинг і оцінка залучення стейкхолдерів мають бути інтегровані до моніторингу й оцінки діяльності підприємства у сфері сталого розвитку, при цьому можливі такі заходи: комунікація зі стейкхолдерами щодо цінності і впливу залучення повинна виходити за рамки забезпечення зворотного зв'язку заінтересованим сторонам; публічна звітність щодо взаємодії зі стейкхолдерами про результати заходів із залучення стейкхолдерів із метою демонстрації необхідності таких заходів для подальшої діяльності організації; об'єднати публічну звітність щодо взаємодії із заінтересованими сторонами з іншими формами нефінансової звітності (корпоративна соціальна звітність, звіт про сталий розвиток тощо). На нашу думку, для підвищення об'єктивності інформації звіт про взаємодію зі стейкхолдерами повинний бути завірений стейкхолдерами, наприклад створеною Панеллю стейкхолдерів. Незалежна зовнішня верифікація публічної звітності саме стейкхолдерами компанії збільшить довіру до звіту. Наразі більшість компаній, що готують нефінансові звіти або звіти зі сталого розвитку, тільки описують у них свою діяльність щодо взаємодії із заінтересованими сторонами, у тому числі й українські компанії.

Діалог зі стейкхолдерами є важливою частиною діяльності підприємства із корпоративної соціальної відповідальності. У провідних компаніях світу створюються Панелі стейкхолдерів, які включають матрицю, карту стейкхолдерів тощо [1]. Українські компанії, які запроваджують стратегію розвитку, застосовують, як правило, діалог зі стейкхолдерами, проводиться ad hoc («для вирішення конкретного завдання»). На нашу думку, необхідно перейти від ad hoc-комунікації зі стейкхолдерами до стратегічного діалогу.

Людський капітал – це головне близьке коло стейкхолдерів кожного суб'єкта господарювання. Взаємодія компанії з персоналом може відбуватись на двох рівнях – у прямій формі за безпосередньої участі працівника (індивідуальні інтерв'ю, соціальні запити тощо) або опосередковано – через представників працівників і профспілок усіх рівнів. Соціальний діалог може бути синонімом діалогу з працівниками, якщо під час такої взаємодії розглядаються питання сталого розвитку і соціальної відповідальності. Такий соціальний діалог може зробити стратегію соціальної відповідальності більш надійною для зовнішніх стейкхолдерів, оскільки вона підтримуватиметься працівниками компанії. Соціальна орієнтованість діяльності компаній є насамперед проявом загальносвітової тенденції соціалізації та гуманізації економічних відносин. У сфері бізнесу ця тенденція виражається в концепції соціальної відповідальності, коли компанія відповідальна перед усіма людьми та організаціями, з якими вони стикаються в процесі діяльності, і перед суспільством у цілому. Елементи соціальної відповідальності активно реалізуються компаніями понад 50 років, саме поняття «соціальна відповідальність бізнесу» вперше офіційно пролунало в 1999 р. на Всесвітньому економічному форумі в Давосі. У 2000 р. ООН ініціювала широкомасштабний міжнародний рух у сфері дотримання прав людини, трудових відносин, навколишнього середовища та боротьби з корупцією (Глобальний договір UN Global Compact, 2000). Приєднання до цього договору означає, що компанія вибудовує свій бізнес з урахуванням цих вимог і, таким чином, декларує свою соціальну спрямованість [7].

Розвиток корпоративної соціальної відповідальності дає змогу [8]: збільшити прибуток, прискорити темпи його зростання; отримати доступ компаніям до соціально відповідальних інвестицій, при розподілі яких інвестори беруть до уваги показники, що характеризують діяльність компанії в соціальній та етичній сферах, у сфері захисту навколишнього середовища, збільшити продуктивність і якість продукту (послуги); отримати більше можливостей залучити й утримати співробітників (люди воліють працювати в компаніях, цінності збігаються з їх власними); скоротити претензії з боку регулюючих органів; зробити більш ефективним управління ризиками; підвищити економічну

безпеку. Існує декілька індексів, що дають змогу оцінити ступінь соціальної відповідальності організацій, це – FTSE4 Good, Dow Jones Sustainable Index та ін.

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки ефективність діяльності компанії багато в чому залежить від ступеня її залучення до вирішення глобальних завдань, що стоять перед світовим співтовариством. До числа таких завдань передусім слід віднести поліпшення економічних і соціальних відносин у суспільстві. Так, соціально активна поведінка безпосередньо впливає на репутацію бізнесу. Це підтверджується лінійною залежністю між індексом корпоративної соціальної відповідальності та репутацією ведучих компаній світу, яку визначено у дослідженні Global Reputation Pulse Study (2010 р.) [1, с. 6]. В останні роки багато компаній стали публікувати звіти, де йде спроба розкриття інформації ESG (екологічні, соціальні та управлінські) факторів, тобто врахування екологічних і соціальних факторів, а також питань корпоративного управління. Саме корпоративна соціальна звітність, яка розкриває діяльність компанії з ESG-факторів, і виступає додатковим джерелом фінансової інформації. За допомогою цієї інформації користувачі звіт-

ності суб'єкта господарювання можуть визначити, яким чином компанія взаємодіє з ключовими стейкхолдерами, і тим самим оцінити, наскільки стійкі вільні грошові потоки в майбутньому. При цьому людський капітал розглядається як складова інтелектуального капіталу при створенні ринкової доданої вартості. Для управління вартістю компанії менеджментом може використовуватися збалансована система показників (ЗСП), яка була запропонована Нортоном і Капланом, – декомпозиція стратегії на чотири перспективи (фінанси, клієнти, бізнес-процеси, навчання і зростання), це дає змогу перевести стратегію на операційний рівень і визначити КРІ (ключові показники діяльності).

Але, на нашу думку, для врахування інтересів усіх стейкхолдерів, особливо людського капіталу, необхідно врахувати концепцію стейкхолдерів при розробці стратегії за методом ЗСП, що дасть змогу максимізувати вартість компанії. Розглянемо більш детально особливості застосування методології FTSE4 Good ESG Ratings, при цьому ESG-індикатор може мати максимальний бал 5. Для отримання цифрового значення бала необхідно оцінити ризики й ефективність роботи компанії за такими напрямками соціальних показників люд-

ського капіталу: права персоналу в компанії, трудові стандарти, стан корпоративного соціального управління, відношення в трудовому колективі (соціально-психологічний клімат), задоволення персоналу як альфа-стейкхолдерів. На рис. 2 представлено алгоритм визначення соціального фактора як домінанти розвитку людського капіталу (ЛК) суб'єкта господарювання відповідно до методики ESG.

Відповідно до підходу, що застосовуються в методології FTSE4 Good ESG Ratings, виділяють три рівні ризиків і показників: рівень теми; рівень стовпів; узагальнюючий рівень.

Для кожної компанії тематичний ризик знаходиться в діапазоні від 0 до 3 (0 – відсутність ризику, 3 – високий ризик), а тематичний показник – від 0 до 5 (0 – інформація не розкривається, 5 – найкраща практика (best practice)).

У зв'язку з тим, що підсумкове значення соціального фактора відповідно до методики ESG не більше 5, то можливо оцінити, наскільки впливає соціальний фактор на розвиток підприємства.

На нашу думку, при запровадженні розрахунку показника

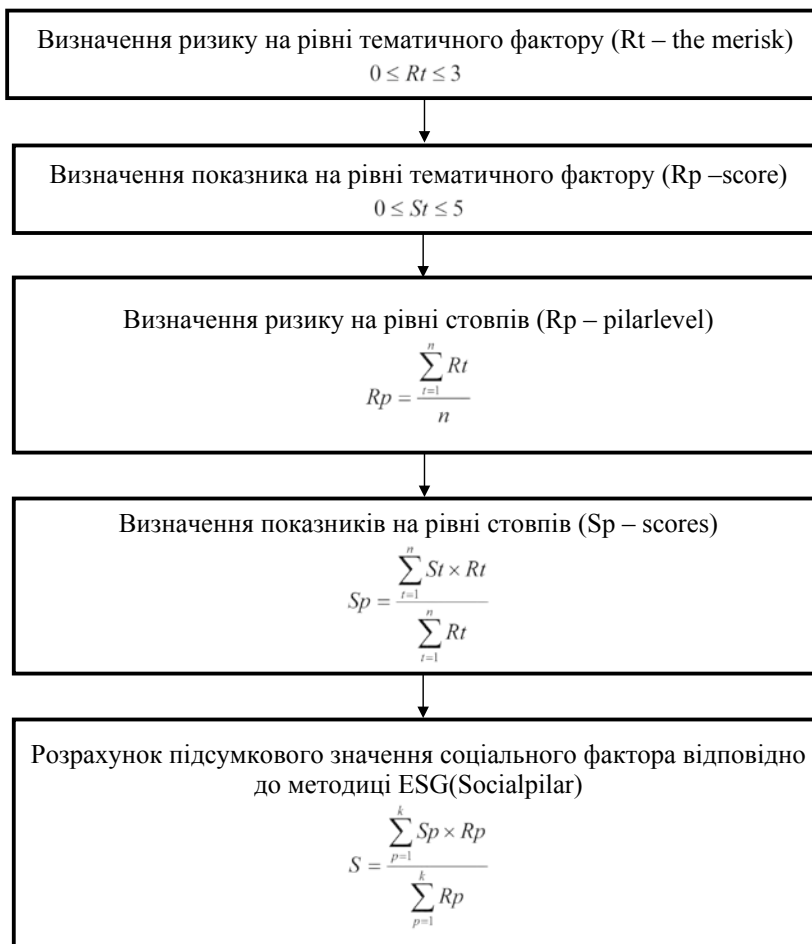


Рис. 2. Алгоритм визначення соціального фактора як домінанти розвитку людського капіталу (ЛК) відповідно до методики ESG

Джерело: авторська розробка

ESG з урахуванням концепції стейкхолдерів суб'єкт господарювання зможе регулярно відстежувати динаміку в області взаємовідносин зі стейкхолдерами, особливо альфа-стейкхолдерами – людським капіталом.

Але незважаючи на те, який буде обрано метод оцінювання людського капіталу як нематеріального активу, необхідно врахувати його у звітності суб'єкта господарювання: фінансової, управлінської, статистичної. Безперечно, традиційний облік, що розглядає людський капітал тільки з позиції витрат, не дає змоги врахувати майбутню економічну вигоду, необхідно постійно оновлювати, пролонгувати якості людського капіталу, розглядати розвиток персоналу як домінуючу частину розвитку самого суб'єкта господарювання. При цьому, на наше переконання, необхідно оцінювати людський капітал у призмі кожної персоналії.

Активи суб'єкта господарювання є результатом минулих операцій або інших подій. Суб'єкти господарювання, як правило, отримують активи шляхом їх придбання або виробництва; проте інші операції або події також генерують активи [6]. Саме розвиток персоналу дає змогу пролонгувати професійний шлях персоналії, розвинути властивості під впливом інноваційних технологій. Застосування концепції життєвого циклу персоналу як специфічного активу дає змогу враховувати сучасні тенденції формування нового типу економіки, заснованого на знаннях. Постійний розвиток персоналу протягом усього життя, надбання нових, знань, умінь, підтримці здоров'я та належного рівня життя є необхідною умовою інформаційного суспільства [9]. Кар'єрне зростання відображає напрям, послідовність і динаміку розвитку службової кар'єри працівника, обґрунтовує логіку і перспективи професійно-ієрархічного просування в рамках усього трудового періоду життєвого циклу. Період кар'єрного зростання конкретного працівника виходить, як правило, за межі одного підприємства. Однією з визначальних характеристик цього багатогранного, специфічного і багато в чому імовірного процесу стає циклічність. Періодичне повторення таких послідовностей, як підбір – підготовка, розстановка, праця – оцінка – просування, ресурс – резерв та ін., багато в чому визначає не тільки побудова власне кар'єрного процесу, але й здійснення основних процедур управління ним [3]. Це вказує на необхідність циклічного планування основних кар'єрних процедур, обумовлює введення поняття «кар'єрний цикл працівника», яке об'єднує періодично повторювану послідовність етапів кар'єрного просування [4]. Фаза кар'єрного циклу персоналу на підприємстві, на нашу думку, складається з таких етапів: найм на підприємстві, кар'єрне зростання, занепад, звільнення. У залежності від фази кар'єрного циклу застосовуються різноманітні процедури моделі обліку та людського капіталу як нематеріального активу.

Висновки. Людський капітал як сукупність персоналії із притаманними їм особистими якостями (властивостями) створює ринкову додаткову вартість кожного суб'єкта господарювання – ключовий пріоритетний фактор його розвитку як єдиної можливості виживання в сучасному мінливому середовищі. Усе це потребує зміни світогляду до дефініції «людський капітал», зміни всієї сукупності функцій управління, особливо його споконвіку ортодоксального обліку. Якщо зміни в управлінському обліку щодо обліку та оцінювання людського капіталу відбуваються постійно, виникають нові моделі на засадах різноманітних концепцій, як розглянуто у статті, у вітчизняному фінансовому обліку, незважаючи на його гармонізацію до міжнародних стандартів, залишається парадигма «людський капітал – це витрати підприємства». Перспективою подальших розробок є удосконалення методичних засад визначення фінансових результатів обліку розвитку персоналу, відображення його у звітності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Reputation Pulse Study // Reputation Institute's. – 2010. – P.14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cordis.europa.eu>.
2. ISO26000 Corporate Social Responsibility Guidance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.greenbusiness.sg/2011/03/16/introducing-iso-26000-guidance-on-social-responsibility/>.
3. Гільорме Т.В. Модель обліку людського капіталу як основа превентивного антикризового управління / Т.В. Гільорме // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 3(19). – С. 140–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html>.
4. Горелов О.И. Организационное поведение / О.И. Горелов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.e-college.ru/xbooks/xbook085/book/index/index.html?go=part-010*page.htm.
5. Давидюк Т.В. Бухгалтерський облік людського капіталу як передумова капіталізації компанії / Т.В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз» / Відп. ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Вип. 2(17). – С. 70–76.
6. Експертна рада ПАРД/АФП з питань оподаткування, обліку та фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docviewer.yandex.ua/?url=yaserp%3A%2F%2Fwww.afp.org.ua%2Fassets%2Ffiles%2F5-aktivi.doc&c=55a7617fc21f>.
7. Зантарая Т. Соціальні програми соціальної відповідальності бізнесу / Т. Зантарая // Управління персоналом. – 2007. – № 11. – С. 63–64.
8. Зінченко А.Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К., 2008. – 60 с.
9. Кримова М.О. Життєвий цикл розвитку конкурентоспроможності фахівця, чинники та складові його формування / М.О. Кримова. [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу : <https://docviewer.yandex.ua/?url=yaserp%3A%2F%2Fwww.afp.org.ua%2Fassets%2Ffiles%2F5-aktivi.doc&c=55a7617fc21f>.
10. Полторак А. Основы интеллектуальной собственности / А. Полторак, П. Лернер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 208 с.
 11. Починок Н.В. Методика формування обліково-аналітичної інформації про витрати на персонал на основі інвестиційного та витратного підходів / Н.В. Починок // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – Вип. 6/2. – С. 167–172.
 12. Тютлікова В.В. Проблеми обліку трудових ресурсів / В.В. Тютлікова // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3825>.
 13. Фонарьова Т.А. Обґрунтування комплексу кількісних характеристик для визначення вартісних параметрів управління людським капіталом / Т.А. Фонарьова // Економіка промисловості. – 2011. – № 2. – С. 307–312.
 14. Хедриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хедриксен, М.Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

УДК 658.5:330.341

Гончарук О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Національної металургійної академії України***Бузовська Г.О.***студент
Національної металургійної академії України***МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ГРАФОАНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА****GRAPHICAL-ANALYTICAL METHOD FOR EVALUATING
THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті обґрунтовано переваги та недоліки найбільш розповсюдженого графоаналітичного методу визначення економічного потенціалу підприємства – «Квадрат потенціалу». Запропоновано вдосконалену методику графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства. Обґрунтовано складові сукупного економічного потенціалу – виробничий потенціал, організаційний потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, наведено методи їх визначення та вагомості. Розроблено систему показників – чинників кожної складової економічного потенціалу підприємства з урахуванням їх вагомості.

Ключові слова: економічний потенціал, виробничий потенціал, організаційний потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, графоаналітична оцінка потенціалу підприємства, методика, квадрат потенціалу, чотирикутник потенціалу підприємства, вагомості складових.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы преимущества и недостатки наиболее распространенного графоаналитического метода определения экономического потенциала предприятия – «Квадрат потенциала». Предложена усовершенствованная методика графоаналитической оценки экономического потенциала предприятия. Обоснованы составляющие совокупного экономического потенциала – производственный потенциал, организационный потенциал, маркетинговый потенциал, финансовый потенциал, приведены методы их определения и значимость. Разработана система показателей – факторов каждой составляющей экономического потенциала предприятия с учетом их весомости.

Ключевые слова: экономический потенциал, производственный потенциал, организационный потенциал, маркетинговый потенциал, финансовый потенциал, графоаналитическая оценка потенциала предприятия, методика, квадрат потенциала, четырехугольник потенциала предприятия, весомость составляющих.

ANNOTATION

In the article the advantages and disadvantages of the most common graphic-analytical method for determining the economic potential of the company – «Square of potential» were justified. Improved methods of graphical-analytical assessment of the economic potential of the enterprise have been proposed. The components of the total economic potential – productive potential, organizational potential, marketing potential, financial potential have been substantiated, methods for their estimation and significance are given in the article. The system of indicators – factors of each component of the company's economic potential has been developed, taking into account their weight.

Keywords: economic potential, production potential, organizational potential, marketing potential, financial potential, graphical-analytical evaluation of the enterprise potential, methodology, square of potential, quadrilateral of enterprise potential, weight of the components.

Постановка проблеми. За будь-яких часів важливим завданням керівників підприємств є пошук засобів підвищення ефективності їх функціонування та напрямів розвитку. А це вимагає попереднього аналізу й оцінки всієї сукупності наявних у підприємства ресурсів і компетенцій, що можуть використовуватись для досягнення поставлених цілей, тобто рівня їхнього економічного потенціалу. Крім того, достовірне значення економічного потенціалу необхідне для розробки стратегії діяльності підприємств, для оцінки їх вартості, для обґрунтування конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості тощо. Тому проблема визначення рівня економічного потенціалу підприємства завжди є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню поняття «економічний потенціал підприємства» присвячено праці багатьох науковців: Б.Є. Бачевського, О.О. Решетняк, І.З. Должанського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, А.Л. Сабадирьової, О.С. Федоніна, І.М. Репіної, О.І. Олексюк, Д.А. Чернікова та ін. Ними досліджено різні аспекти цього питання: визначення економічного потенціалу, його складові, структура та класифікація, методи оцінки, ефективність використання та напрями розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри ґрунтовну проробку категорії економічного потенціалу, нині не існує загальноприйнятої, універсальної, досконалої методики його оцінки.

Метою статті є обґрунтування методичних положень оцінки економічного потенціалу підприємства, що забезпечують достовірний результат в кількісному вимірнику та в графічному представленні, ґрунтуються на доступних даних, та дають змогу порівняти між собою значення потенціалу різних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія оцінки економічного потенціалу нині представлена широким різноманіттям методичних підходів та методів [1; 2]. Найбільш розповсюдженими можна вважати методи вартісної оцінки

та методи, що ґрунтуються на комплексному аналізі певних груп показників з наступним перетворенням їх в інтегральний показник, або в певне графічне представлення. Вважаємо, що найбільш популярним і проробленим графоаналітичним методом оцінки потенціалу на сьогоднішній день є графоаналітична модель «Квадрат потенціалу», вперше запропонована у 1998 році І.М. Репіною як метод діагностики підприємницького потенціалу підприємства [1]. Завдяки його очевидним перевагам цей метод активно використовується науковцями не тільки для оцінки потенціалу підприємств, а й для визначення їхньої конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, фінансового стану тощо.

Проте, попри численні позитивні моменти, графоаналітична модель «Квадрат потенціалу» має й суттєві недоліки. Узагальнивши характеристики методу, відзначені її авторами, та власні дослідження з цього приводу, сформуємо результати критичного аналізу цієї моделі у вигляді таблиці 1 та наведемо власне бачення можливостей її вдосконалення.

Наведені в таблиці способи усунення недоліків моделі «Квадрат потенціалу» будуть застосовані нами в даній роботі для її вдосконалення.

Вважаємо, що напрями, запропоновані І.М. Репіною [1], достатньо вдало відображають

основні аспекти діяльності підприємства. Але, оскільки значення векторів репрезентують складові сукупного потенціалу підприємства, вважаємо, що більш коректно їх називати у відповідності до назв складових: виробничий потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал та організаційний потенціал, також, розуміючи різну значущість кожного вектора, називати фігуру будемо чотирикутником.

Склад показників – чинників кожної складової економічного потенціалу підприємства, обумовлюється нашим розумінням їхньої сутності. Так, під виробничим потенціалом ми розуміємо максимально можливий випуск конкурентоспроможної продукції певного асортименту (сортаменту), за наявного організаційно-технічного рівня виробництва, при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів і виробничих компетенцій підприємства. Тому до складу чинників виробничого потенціалу віднесено показники виробничої потужності, стану основних засобів, ефективності використання виробничих ресурсів.

Визначення організаційного потенціалу ґрунтується на розумінні поняття організаційної структури управління, яка уособлює побудову та устрій суб'єкта господарювання, способи його внутрішнього підпорядкування,

Таблиця 1

Переваги та недоліки графоаналітичної моделі «Квадрат потенціалу»

Переваги методу	Недоліки методу та способи їх усунення	
	Недолік	Способи усунення недоліків
Дає змогу встановити кількісне значення потенціалу підприємства у вигляді шкали значень	Певна трудомісткість, але менша, ніж у вартісних методів	Обмежитися порівнянням трьох – п'яти аналогічних підприємств для побудовання квадрату потенціалу
Охоплює чинники основних складових сукупного потенціалу підприємства: виробничого, маркетингового, фінансового та потенціалу оргструктури і менеджменту	У сучасному вигляді методика оперує великою кількістю абстрактних показників, які складно визначити кількісно	Уточнення показників, що формують кожен вектор. Показники мають визначитися кількісно на основі даних публічної звітності порівнюваних підприємств
Дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і, на підставі цього, обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства	Наявність дублювання: одні і ті ж показники, рекомендують застосовувати для визначення різних векторів. Наявність дублювання в межах самих векторів	Виявлення найбільш вагомих чинників кожного з векторів, усунення дублювання в межах векторів
Оперує фактичними показниками, які можна розрахувати на основі публічної звітності підприємства	Використовуються досягнуті значення показників, чинників кожного вектора, на певну дату оцінки, або за один аналізований період. Не враховується динаміка показників	Пропонується розглядати кожен вектор потенціалу підприємства з точки зору його досягнутого рівня та потенціалу розвитку. Рекомендується, за можливістю, розраховувати показники, що формують кожен вектор, як середнє значення за кілька останніх звітних періодів
Усі показники, що формують вектори сукупного потенціалу підприємства, є також чинниками вартості підприємства у відповідності до основних підходів вартісної оцінки: майнового, порівняльного та доходного.	Не враховується значимість кожного з векторів у сукупному потенціалі підприємства. Не обґрунтовано спосіб визначення сукупного економічного потенціалу підприємства	Розробити показники вагомості векторів моделі та вагомості складових кожного вектору

Джерело: укладено на основі [1; 3] та власних досліджень

зв'язки між структурними елементами управління, які дають змогу виконувати необхідні управлінські функції.

Виходячи з цього, під організаційним потенціалом розуміємо здатність менеджменту підприємства створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами його потенціалу. При цьому всі бізнес-процеси в компанії мають прагнути до мінімуму за вартістю і часом виконання. Виходячи з цього, організаційний потенціал може бути представлений показниками, що репрезентують рівень продуктивності праці в компанії, рівень організаційних витрат підприємства на одиницю результату, тобто продукції, рівень заробітної плати працівників, адже, забезпечення вищої заробітної плати на підприємстві у порівнянні з конкурентами, що діють в тому ж зовнішньому середовищі, певним чином свідчить про більш ефективну організацію управління підприємством.

Маркетинговий потенціал визначається нами як здатність підприємства щодо розподілу та реалізації максимального можливого обсягу його продукції та забезпечення постійної конкурентоспроможності. Тому і низка чинників маркетингового потенціалу включає показники щодо обсягів продажу продукції та динаміки їх зміни, місця підприємства серед конкурентів та ефективності збутової діяльності.

Вважаємо, що вдале визначення фінансового потенціалу було представлено в працях Н.С. Краснокутської [1] – це можливості підприємства забезпечити основні ланки ланцюжка «збут – виробництво – закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їх розподілу та використання. Тоді чинники, що репрезентують фінансовий потенціал, мають охоплювати результативність діяльності, тобто рентабельність, швидкість діяльності, тобто ділову активність, показники структури, формування та використання капіталу.

Виходячи з наведеного розуміння сутності складових сукупного потенціалу підприємства, нами було обґрунтовано показники, що визначають довжину кожного з чотирьох векторів. При цьому було враховано, що цих показників не повинно бути занадто багато, але достатньо для відображення основних чинників відповідних складових сукупного потенціалу; вони мають враховувати специфіку підприємств – об'єктів оцінки; мають визначатися кількісно і на основі публічної звітності підприємств; вони не повинні містити дублювання.

Розроблену систему складових кожного вектора чотирикутника потенціалу підприємства наведено в таблиці 2.

Для обґрунтування вагомості складових частин економічного потенціалу металургійного підприємства було використано метод експертних оцінок. В якості експертів було залучено висококваліфікованих економістів, науковців, до кола інтересів яких входить дослідження потенціалу підприємства. Визначення вагомості

Таблиця 2

Чинники чотирьох складових економічного потенціалу підприємства та їх вагомість

№	Чинники складових	Вагомість, k_B
ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ		
1	Виробнича потужність, од.	0,09
2	Обсяг виробництва у вартісному виразі, тис. грн	0,08
3	Рентабельність продукції, %	0,12
4	Рентабельність виробництва, %	0,11
5	Знос основних фондів, %	0,12
6	Фондоозброєність одного працівника, тис. грн/особу	0,07
7	Фондовіддача, грн/грн	0,11
8	Капітальні інвестиції на 1 грн продукції, грн/грн	0,14
9	Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,16
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ		
1	Співвідношення середньомісячної заробітної плати одного працівника підприємства з середньогалузеву середньомісячною заробітною платою	0,33
2	Продуктивність праці одного працівника, тис. грн/особу	0,12
3	Середньомісячна заробітна плата одного робітника, грн	0,23
4	Адміністративні витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн/грн	0,13
5	Зарплатоємність продукції, грн/грн	0,19
МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ		
1	Частка ринку, %	0,14
2	Обсяг реалізації, тис. грн	0,11
3	Темп зростання обсягів реалізації, %	0,15
4	Коефіцієнт співвідношення темпу зростання обсягу реалізації підприємства і темпу зростання обсягів галузі	0,15
5	Витрати на збут на 1 грн реалізованої продукції, грн/грн	0,07
6	Рентабельність продажу, %	0,14
7	Співвідношення середнього темпу зростання ціни і середнього темпу зростання собівартості продукції	0,16
8	Період погашення дебіторської заборгованості, днів	0,08
ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ		
1	Чистий прибуток (збиток), тис. грн	0,17
2	Чисті активи, тис. грн	0,10
3	Рентабельність активів, %	0,19
4	Тривалість фінансового циклу, днів	0,14
5	Частка фінансових витрат в чистому доході від реалізації продукції	0,07
6	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,11
7	Коефіцієнт автономії	0,11
8	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,11

складових сукупного потенціалу здійснювалося кожним експертом за допомогою методу попарного порівняння показників.

У результаті обробки даних було отримано показники вагомості кожної складової, які, для зручності використання, округлили до десятих:

- виробничий потенціал – 0,3;
- організаційний потенціал – 0,1;
- маркетинговий потенціал – 0,3;
- фінансовий потенціал – 0,3.

Виконана перевірка узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації засвідчила високу узгодженість думок, а критерій узгодженості Пірсона підтвердив не випадковий характер результатів. Таким чином, отримані значення вагомості складових сукупного економічного потенціалу мають сенс і можуть використовуватися в подальших дослідженнях. Думки експертів щодо вагомості чинників кожної складової теж мають хорошу і високу узгодженість.

Вагомість чинників складових економічного потенціалу підприємства представлена в таблиці 2.

Для розрахунку кожної з чотирьох складових економічного потенціалу виконується порівняння оцінюваного підприємства за кожним її чинником з аналогічними підприємствами, що є найближчими конкурентами. За можливістю, показники за кожним підприємством розраховуються як середні за три останні роки, щоб зменшити вплив випадкових чинників на результат. Величина кожної складової визначається за алгоритмом, запропонованим І.М. Репіною [1].

Для цього дані подаються у вигляді матриці-таблиці (a_{ij}), де в рядках знаходяться номери (i) та назви показників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в стовпцях – назви підприємств, оцінюваного та конкурентів ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

За кожним показником проводиться ранжирування підприємств, з урахуванням коефіцієнта вагомості (k_B), із визначенням відповідного місця (a_{ij}).

Для кожного підприємства визначається сума місць (P_j), отриманих у процесі ранжирування за формулою:

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \times k_B. \quad (1)$$

Коефіцієнти вагомості чинників (k_B) приймаються на основі таблиці 2.

Отримані значення P_j трансформуються у величини відповідних складових B_κ ($\kappa = 1, 2, 3, 4$), що створюють чотирикутник потенціалу підприємства. B_κ розраховуються в умовних одиницях. Розуміючи, що сумарна вагомість чинників кожної складової дорівнює одиниці, скоригуємо формулу, запропоновану І.М. Репіною. Вона набуває вигляду:

$$B_\kappa = \frac{m - P_j}{m - 1}. \quad (2)$$

Визначивши довжину всіх векторів, формуємо чотирикутник потенціалу підприємства і робимо відповідні висновки.

Для інтерпретації результатів за окремими складовими потенціалу використовується така шкала значень:

- 0-0,3 у.о. – низький потенціал;
- 0,3-0,7 у.о. – середній потенціал;
- 0,7-1 у.о. – високий потенціал [1].

Для визначення величини сукупного потенціалу підприємства запропоновано скористатися методикою, наведеною в працях О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, за якою будується «багатокутник конкурентоспроможності» [5].

Площу багатокутника потенціалу підприємства можна обчислити за формулою:

$$S = \frac{1}{2} \sum_{\kappa=1}^n B_\kappa * B_{\kappa+1} * \sin \alpha_{\kappa/(\kappa+1)}, \quad (3)$$

де B_κ та $B_{\kappa+1}$ – довжина суміжних κ -ї та $(\kappa+1)$ -ї складової потенціалу за оцінюваним підприємством;

$\alpha_{\kappa/(\kappa+1)}$ – кути між суміжними κ -ю та $(\kappa+1)$ -ю складовою.

Кути між суміжними складовими розраховуються за формулою:

$$\alpha_{\kappa/(\kappa+1)} = k_{\kappa} * 360^\circ, \quad (4)$$

де $\alpha_{\kappa/(\kappa+1)}$ – кут між двома суміжними векторами;

k_{κ} – вага першої (κ -ї) складової з двох суміжних.

Використовуючи розраховану в роботі вагомість складових сукупного потенціалу підприємства, визначаємо кути між ними (табл. 3).

Таблиця 3
Розрахунок кутів між суміжними складовими чотирикутника потенціалу підприємства

Складові	Умове позначення	Вагомість складової	Кут між суміжними складовими	Синус кута
Виробничий потенціал	ВП	0,30	108	0,95
Організаційний потенціал	ОП	0,10	36	0,59
Маркетинговий потенціал	МП	0,30	108	0,95
Фінансовий потенціал	ФП	0,30	108	0,95
Сукупний потенціал	ЕПП	1	360	3,44

З урахуванням визначених кутів вектори чотирикутника сукупного потенціалу будуть мати вигляд, наведений на рисунку 1.

Підставляючи значення синусів відповідних кутів у формулу 3, отримуємо сукупне значення економічного потенціалу підприємства ЕПП:

$$ЕПП = 0,475 ВП * ОП + 0,295 ОП * МП + 0,475 МП * ФП + 0,475 ФП * ВП. \quad (5)$$

Оскільки чотирикутник потенціалу будується на одиничних векторах, то максимальне значення за кожною складовою – виробничий потенціал

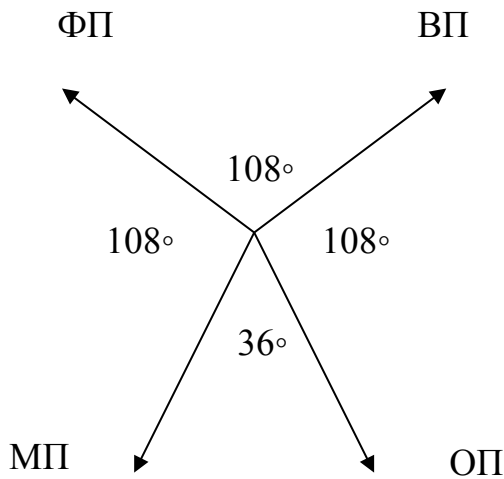


Рис. 1. Вектори чотирикутника сукупного потенціалу підприємства

(ВП), організаційний потенціал (ОП), маркетинговий потенціал (МП) та фінансовий потенціал (ФП), дорівнює одиниці. Тоді максимальна величина сукупного потенціалу за формулою (5) складе 1,72 у.о. Мінімальне значення потенціалу дорівнює нулю. Виходячи з цього, обґрунтуємо шкалу значень економічного потенціалу підприємства, розділивши максимальне значення на три діапазони – низький потенціал, середній та високий (табл. 4). Для визначення діапазонів використовуємо значення інтерпретації результатів за кожною складовою економічного потенціалу підприємства (Вк), наведені вище.

Виконані на основі запропонованих методич-

Таблиця 4
Інтерпретація значень економічного потенціалу підприємства

Величина ЕПП, у.о.	Інтерпретація результату
0 – 0,16	Низький потенціал
0,16 – 0,84	Середній потенціал
0,84 – 1,72	Високий потенціал

них положень розрахунки дали змогу отримати значення економічного потенціалу металургійних підприємств і порівняти їх між собою (табл. 5).

За результатами розрахунків можна зробити висновок, що найбільше значення економічного потенціалу 0,73 у.о. має ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», найнижче – ПАТ «Євраз – ДМЗ ім. Петровського» 0,155 у.о., інші підприємства мають середній рівень економічного потенціалу.

Виконані розрахунки сукупного економічного потенціалу металургійних підприємств підтверджують практичну придатність обґрунтованих у роботі методичних положень та їх переваги порівняно з наявними методиками.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших пошуків за даним напрямом. Найбільш відомим та дослідженим графоаналітичним методом оцінки потенціалу підприємства можна вважати графоаналітичну модель «Квадрат потенціалу», запроповану І.М. Рєпіною. Ця модель характеризується багатьма позитивними моментами: дає змогу обчислити кількісне значення потенціалу підприємства у вигляді шкали значень; дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності; оперує фактичними показниками.

Разом із тим дана модель потребує певного доопрацювання у напрямі виявлення вагомості складових економічного потенціалу, уточнення показників, що формують кожен складову, обґрунтування способу визначення сукупного економічного потенціалу підприємства та інтерпретації отриманих результатів.

Виходячи з цього, у роботі було розроблено методичні положення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства, що дають змогу вирішити вказані проблеми.

Виявлено нерівний вплив складових на значення сукупного економічного потенціалу

Таблиця 5

Економічний потенціал металургійних підприємств

Підприємство	Значення складових економічного потенціалу, у.о.				Сукупний економічний потенціал, ЕПП, у.о.	Інтерпретація значення
	ВП	ОП	МП	ФП		
ПАТ «ЄВРАЗ – ДМЗ ім. Петровського»	0,18	0,59	0,14	0,55	0,155	граничне значення між низьким та середнім
ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського»	0,53	0,36	0,55	0,19	0,25	середній потенціал, близький до низького
ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»	0,42	0,44	0,18	0,45	0,24	середній потенціал, близький до низького
ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	0,46	0,13	0,76	0,60	0,40	середній потенціал
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,68	0,80	0,72	0,65	0,87	високий потенціал
ПАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»	0,73	0,69	0,64	0,56	0,73	середній потенціал, близький до високого

підприємства, розроблено показники вагомості складових: виробничий потенціал – 0,3; організаційний потенціал – 0,1; маркетинговий потенціал – 0,3; фінансовий потенціал – 0,3.

Для визначення кожної складової економічного потенціалу – виробничого, організаційного, маркетингового та фінансового, обґрунтовано систему показників, котрі вимірюються кількісно, досить просто можуть бути розраховані на основі доступних даних публічної звітності. Встановлено вагомість чинників кожної складової.

Для обчислення величини сукупного економічного потенціалу підприємства як площі чотирикутника, побудованого на його векторах, в роботі розроблено методичні положення, які дають змогу отримати кількісний та графічний результат потенціалу, порівняти його зі значенням потенціалів підприємств-конкурентів. Дана методика дає змогу наочно проілюстру-

вати недоліки в роботі підприємства та обґрунтувати напрями підвищення його економічного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Сабадирьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліс Д.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник. – Одеса : ОНЕУ, Ротапринт, 2013. – 343 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка : навч. посібник. Н.С. Краснокутська – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. – К. : Центр навч. літератури, 2007. – 307 с.

УДК 640.41:364(477)

Гопкало Л.М.
старший викладач

Київського національного торговельно-економічного університету

**РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНИХ
ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ****THE DEVELOPMENT OF SOCIALLY-ORIENTED
HOTEL COMPANIES IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена дослідженню розвитку готельних послуг для соціальних туристів в Україні. Представлено аналіз результатів діяльності соціально орієнтованих готельних підприємств та активності їх функціонування в напрямі обслуговування соціальних туристів за 2005/2006–2014 рр. Узагальнено негативні зміни та визначено напрями подолання кризи соціально орієнтованих готельних підприємств в обслуговуванні соціальних туристів в Україні.

Ключові слова: соціальний туризм, соціально орієнтоване готельне підприємство, соціальний турист, соціальний захист.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию развития гостиничных услуг для социальных туристов в Украине. Представлен анализ результатов деятельности социально ориентированных гостиничных предприятий и активности их функционирования в направлении обслуживания социальных туристов за 2005/2006–2014 гг. Обобщены проблемы в сфере исследования и определены направления преодоления кризиса социально ориентированных гостиничных предприятий в обслуживании социальных туристов в Украине.

Ключевые слова: социальный туризм, социально ориентированное гостиничное предприятие, социальный турист, социальная защита.

ANNOTATION

The article investigates development of hotel services for social tourists in Ukraine. In it presents an analysis of results of socially-oriented hotel enterprises and activity of their functioning toward services of social tourists by 2005/2006-2014 years. Are generalized problems of negative changes and defined directions of overcoming the crisis of social-oriented hotel companies in services of social tourists in Ukraine.

Keywords: social tourism, social-oriented hotel enterprise, social tourist, social protection.

Постановка проблеми. Постійне зростання значення міжгалузевих зв'язків між туристичною сферою та готельним бізнесом у контексті обслуговування соціальних туристів і комплексного впливу на якість життя громадян України спричинює зростання потреби в дослідженнях результатів діяльності готельних підприємств.

Для визначення перспективних напрямів та методів управління соціально орієнтованим готельним підприємством необхідно проаналізувати поточну ситуацію й оцінити об'єктивні можливості щодо пропозиції соціального готельного продукту, який відповідає вимогам сьогодення. Це зумовило зосередження наших досліджень на діяльності соціально орієнтованих готельних підприємствах, що забезпечуть соціальних туристів умовами відпочинку та рекреації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деяким аспектам соціального туризму та соці-

ально орієнтованих готельних підприємств присвятили свої праці вчені вітчизняної та закордонних наукових шкіл: О.З. Анісімович-Шевчук, Т.І. Ткаченко, М.Г. Бойко, Н.І. Ведмідь, О.В. Колотуха, М.В. Тонкошкур, В. Ідзяк, К.А. Сарапіна, А.А. Скриль, Ю. Космачевська та ін. У багатьох роботах звертається увага суто на аспекти розвитку соціального туризму як соціально-економічного явища, і недостатньо – безпосереднім учасникам створення соціального туристичного продукту. Оцінюючи результати досліджень, слід зазначити, що питання розробки відповідного сучасним умовам організаціїно-економічного механізму дослідження соціально орієнтованих готельних підприємств змістовно не вивчались.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Із метою системного та більш ґрунтовного дослідження соціально орієнтованих готельних підприємств та з метою формування перспективних напрямів удосконалення системи готельного обслуговування соціальних туристів постає необхідність у дослідженні процесів і явищ, пов'язаних суто з соціально орієнтованими готельними підприємствами. Крім того, саме на сучасному етапі соціального туризму є досить актуальним і затребуваним. Основними складовими елементами, що не отримали значної уваги науковців, є виявлення стану матеріально-технічної бази соціально орієнтованих готельних підприємств, їх відмінних характеристик, регіональної диференціації та особливостей організаційно-економічних умов їх розвитку.

Мета статті полягає у формуванні організаційно-економічних засад розвитку соціального туризму в Україні; оцінці розвитку соціально орієнтованих готельних підприємств; дослідженні пропозицій соціально орієнтованої готельної послуги; виявленні проблем та визначенні заходів щодо удосконалення діяльності соціально орієнтованих готельних підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальний туризм виступає в ролі вектора соціальної спрямованості сфери туризму та є явищем новішим, ніж туризм взагалі, зв'язаним із реалізацією права на відпочинок. На даний час з 166 відомих у світі конституцій країн, в 65-ти є статті про право на відпочинок, вільний

час, оплатну відпустку і канікули, що вказує на соціальний характер туризму. У Конституції України (ст. 45, ст. 46) теж зафіксовано право на відпочинок та соціальний захист громадян нашої держави [1].

У наукових працях існує ствердження, що соціальний туризм – це економічна категорія, різновид будь-яких видів туризму, субсидуємих із коштів, виділених на соціальні потреби, в цілях створення умов для школярів, молоді, пенсіонерів, інвалідів, ветеранів війни і праці, працівників прибуткових і неприбуткових підприємств та інших громадян, яким держава, державні і недержавні фонди, інші організації надають соціальну підтримку для реалізації їх права на відпочинок.

Ґрунтуючись на результатах попередніх досліджень соціального туризму як суспільно-економічного явища нами сформовано комплекс основних термінологічних понять і визначень, а саме:

Соціальний туристичний продукт – сукупність туристичних та готельно-ресторанних послуг, програм і турів (маршрутів) соціального характеру, що задовольняють основні та найбільш масові потреби людей на рівні суспільно необхідного відновлення їхніх життєвих сил шляхом соціального туризму.

Турист соціальний – фізична особа – споживач соціального туристичного продукту, який реалізується через систему соціального туризму.

Соціально орієнтовані готельні підприємства – засоби розміщування, що надають готельні послуги соціальним туристам на рівні з комерційними туристами

Відповідно до Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності, туристичні послуги носять комплексний характер [2]. Соціальний туристичний продукт формують майже ті самі складові, що є в комерційному туристичному продукті. Якісне обслуговування соціальних туристів потребує поєднання зусиль різних суб'єктів підприємницької діяльності, основа функціонування яких пов'язана з наданням послуг, виробництвом та реалізацією товарів для задоволення їх потреб (рис. 1).

Рисунок 1 відображає сукупність діяльності різних підприємств, що обслуговують соціальних туристів і тим самим формують вітчизняний соціальний туристичний продукт. Безперечно, одним із головних учасників є готельні підприємства, які забезпечують туристів умовами проживання, харчування та можуть запропонувати

лікувально-оздоровчі, анімаційні, екскурсійні та інші додаткові послуги.

Результати наших досліджень показали, що доля участі у створенні комплексного туристичного продукту готельні підприємства становить від 30 до 80%. Отже, можна стверджувати, що ефективність функціонування готельних підприємств має прямий зв'язок із розвитком туристичної сфери в цілому.

Враховуючи пріоритети у цілях подорожей соціальних туристів визначено, що сукупність соціально орієнтованих готельних підприємств, що забезпечують задоволення потреб соціальних туристів, складають суб'єкти господарювання лікувально-оздоровчого профілю: санаторії, профілакторії, пансіонати, будинки відпочинку, туристичні бази, дитячі табори тощо. Саме ці підприємства призначені для проведення лікувальної і оздоровчої роботи серед соціальних туристів [3].

Запропоноване нами визначення соціального туриста наголошує, що такими визнаються не тільки соціально незахищені верстви населення, а й застраховані особи та члени їх сімей, працівники підприємств – члени соціальних та профспілкових організацій: студенти, пенсіонери, інваліди, діти-сироти та ін.

Перехід від однієї системи управління туристичною сферою та готельним господарством, яка сформувалась у радянські часи, до нових форм організації відпочинку змусив кардинально переглянути старі підходи до управління обслуговуванням соціальних туристів.

До недавнього часу керівництво обслуговування соціальних туристів здійснювалось централизованно, була відсутня комерційна діяльність. Ефективність роботи із соціальними туристами відбивалась кількістю обслужених за путівками та показниками зменшення рівня захворювань серед населення. Гроші, перераховані за отримані послуги, не направлялись одразу до підприємств, а накопичувались на рахунках вищих управлінських структур галузі.

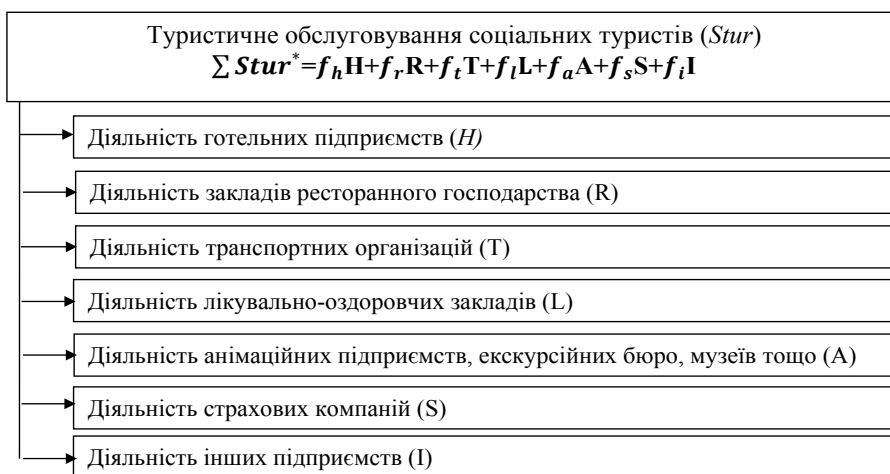


Рис. 1. Сукупність суб'єктів господарської діяльності, що обслуговують соціальних туристів

Джерело: розроблено автором

Ефективність роботи конкретних готельних підприємств визначалась рівнем його завантаження соціальними туристами. Механізм своєчасного і стабільного фінансування соціально орієнтованих готельних підприємств із боку фондів соціального страхування та профспілкових установ був недосконалим, що згодом призвело до занепаду їх матеріально-технічної бази. Реалії сучасного стану забезпечення соціальних туристів послугами готельних підприємств представимо в табл. 1.

Наведені офіційні дані, які характеризують наявність готельних підприємств, що мають ресурсний потенціал для обслуговування соціальних туристів, свідчать про стійку тенденцію до зменшення пропозиції. Це проявляється у зниженні показників кількості підприємств деяких типів у два рази. Так, за період 2005–2014 рр. загальна кількість підприємств зменшилась на 49%. Зникла більша половина санаторіїв, у 2005–2006 рр. їх налічувалось 465 об'єктів, а в 2014 р. функціональними залишилось 304. Майже така ж ситуація і з дитячими санаторіями: 2005–2006 рр. – 171 об'єкт, 2014 р. – на 54 об'єкти менше. Якщо в 2005–2006 рр. на території України функціонувало 2 052 бази та інших закладів відпочинку, то в 2014 р. ця цифра вже складала 1 388 підприємств [4].

Зменшення кількості даних підприємств обумовлено зменшенням державних дотацій,

що призводить до недооцінювання ролі цих підприємств, які найбільшою мірою сприяють підтримці якості життя громадян, їх здоров'я, соціального статусу, здатності створювати суспільно-корисний продукт. Тенденція до значного зменшення кількості підприємств 1-2-денного перебування (із 57 об'єктів у 2005–2006 рр. до 12 об'єктів у 2014 р.) обумовлена вимогливістю споживачів до якості сервісу. Велика різниця в кількості соціально орієнтованих готельних підприємств за період 2013–2014 рр. частково пояснюється окупацією Сходу України та анексією території Автономної Республіки Крим.

Наведенні офіційні данні, які характеризують наявність готельних підприємств, що надають послуги соціальним туристам, свідчать про тенденцію до зменшення пропозиції. Це проявляється у зниженні показників за період 2005/2006–2014 рр. Негативні тенденції спостерігаються і в динаміці кількості обслуговуваних туристів у цих підприємствах (табл. 2).

Відповідні тенденції спостерігаються і в ліжковому фонді. Загальна кількість ліжко-місць за досліджуваний період зменшилась на 1 668 одиниць, що склало приблизно половину загального фонду 2005–2006 рр. Найбільша тенденція до зменшення спостерігається в санаторіях, а саме на 651 ліжко за досліджуваний період.

Щодо структури готельних підприємств, які обслуговують соціальних туристів за регіонами (рис. 2, 3), то найбільше суб'єктів – у Львівській

Таблиця 1

Динаміка кількості соціально орієнтованих готельних підприємств

Показники	2005/06	2010/11	2013	2014*	Відхилення 2014 до 2005/06	
					+/-	%
<i>Кількість підприємств, од., у т. ч.:</i>	3245	3011	2829	1928	-1317	59%
- санаторії	465	456	440	304	-161	65%
- у тому числі дитячі	171	167	158	117	-54	68%
- пансіонати з лікуванням	53	54	37	16	-37	30%
- санаторії-профілакторії	262	234	165	118	-144	45%
- будинки і пансіонати відпочинку	321	290	271	90	-231	28%
- бази та інші заклади відпочинку	2052	1948	1903	1388	-664	68%
- підприємства 1-2-денного перебування	57	29	13	12	-45	21%
<i>У них ліжок (місць), тис.:</i>	482	445	407	271	-211	56%
- у санаторіях	136	126	123	77	-59	57%
- у тому числі дитячих	34	32	30	18	-16	53%
- у пансіонатах із лікуванням	12	15	9	3	-9	25%
- у санаторіях-профілакторіях	23	19	15	17	-6	74%
- у будинках і пансіонатах відпочинку	63	58	57	18	-45	29%
- у базах та інших закладах відпочинку	243	225	201	155	-88	64%
- у закладах 1-2-денного перебування	5	2	2	1	-4	20%

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано автором за даними [4]

Таблиця 2

**Динаміка кількості оздоровлених у готельних підприємствах,
що надають послуги соціальним туристам у тому числі**

Показники	2005/06	2010/11	2013	2014*	Відхилення 2014 до 2005/06	
					+/-	%
<i>Кількість оздоровлених, тис. осіб</i>	3278	2942	2835	1610	-1668	49%
- у санаторіях	1321	1278	1249	670	-651	51%
- у тому числі дитячих	276	338	219	125	-151	45%
- у пансіонатах із лікуванням	117	99	63	17	-100	15%
- у санаторіях-профілакторіях	236	193	130	100	-136	42%
- у будинках і пансіонатах відпочинку	368	325	361	81	-287	22%
- у базах та інших закладах відпочинку	1211	1038	1018	738	-473	61%
- у закладах 1-2-денного перебування	25	9	14	4	-21	16%

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано автором за даними [4]

області, але і там їх кількість зменшилась з 64 (2006–2007 рр.) до 48 підприємств (2014 р.). У Волинській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Харківській, Херсонській областях цей показник залишився без змін [4].

Різкі негативні зміни в кількості соціально орієнтованих готельних підприємств відбулися в Донецькій та Луганській областях. Такі зміни спричинені антитерористичними заходами на цій території у відповідь на військову агресію Російської Федерації. Окупація Автономної Республіки Крим унеможливила використання матеріально-технічної бази соціально орієнтованих готельних підприємств на цій території, що негативно вплинуло на можливість обслуговування соціальних туристів у 2014–2015 рр. [3].

Причинами таких змін є не тільки тимчасова окупація українських земель, а й низка інших, а саме:

1) поглиблення економічної кризи в країні. За даними Державної служби статистики України, реальний ВВП у I кварталі 2014 р. порівняно з відповідним кварталом 2013 р. змен-

шився на 1,2%, у II кварталі – на 4,6% а у III кварталі – на 5,3% [5];

2) низька платоспроможність населення. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за січень-жовтень 2014 р. зросла порівняно з відповідним періодом 2013 р. на 5,3%, але з огляду на прискорення інфляційних процесів реальна заробітна плата скоротилася на 5%. Середня зарплата в 2014 р. склала 3 480 грн. [5];

3) зниження якості обслуговування в соціально орієнтованих готельних підприємствах;

4) окупація території України зі значною кількістю соціально орієнтованих готельних підприємств;

5) відсутність ефективної державної політики у сфері соціального захисту населення та економічно-фінансової підтримки підприємств досліджуваного сектора;

6) відсутність комплексного підходу до управління галуззю.

Низька платоспроможність населення збільшила електорат, який потребує соціальної підтримки в реалізації права громадян на від-

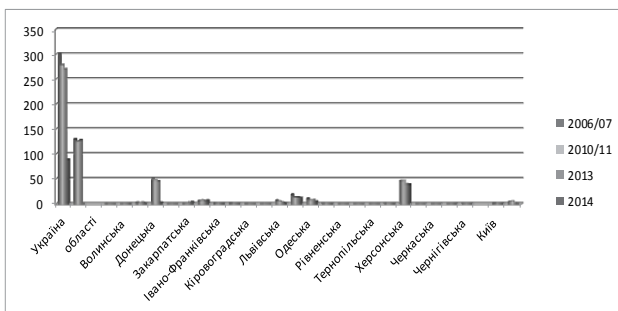


Рис. 2. Динаміка регіональної структури соціально орієнтованих готельних підприємств (санаторії та пансіонати з лікуванням)

Джерело: складено автором за даними [4]

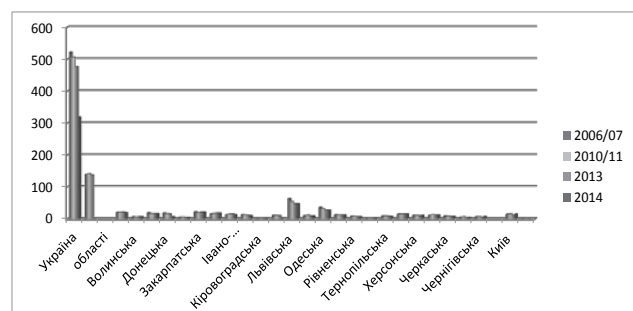


Рис. 3. Динаміка регіональної структури соціально орієнтованих готельних підприємств (будинки та пансіонати відпочинку)

Джерело: складено автором за даними [4]

починок. Водночас відсутність ефективного механізму формування соціальних фондів та їх розподілу серед населення, прозорого фінансування соціально орієнтованих готельних підприємств потребує визначення реформаторських заходів як із боку держави, так і самих підприємств.

Вирішення цих проблем дозволить ефективніше реалізувати право людини на відпочинок та збільшити прибутковість готельних підприємств за рахунок обслуговування соціальних туристів.

Реалізація державної соціальної політики щодо підвищення рівня якості життя населення, реформування системи соціального захисту, наближення системи соціальних гарантій до європейського рівня є пріоритетними напрямками діяльності соціально орієнтованих готельних підприємств. Для цього необхідно приділити достатньо уваги з боку керівників цих підприємств таким заходам, як:

- формування та подання пропозицій до Державних органів управління щодо вдосконалення системи фінансової підтримки соціально орієнтованих готельних підприємств;

- оптимізація управління соціально орієнтованими готельними підприємствами;

- розробка напрямів приваблення вітчизняних та іноземних соціальних туристів шляхом укладання прямих договорів з соціальними фондами, спілками та організаціями, виробничими підприємствами, на предмет обслуговування соціальних туристів від цих інституцій;

- розширення асортименту та підвищення якості готельних послуг для соціальних туристів.

Висновки. Розвиток соціального туризму в Україні на сучасному етапі є досить актуальним, оскільки сприятиме реалізації конституційних прав громадян, розвитку соціально орієнтованих готельних підприємств, формуванню сучасних підходів до покращання їх функціонування, зайнятості населення, підвищенню туристичного іміджу України, а також створенню умов для виведення соціально орієнто-

ваних готельних підприємств на міжнародний рівень. З'ясовано відмінні характеристики та переваги соціального туризму. Обґрунтовано, що реалізація державної соціальної політики щодо підвищення рівня якості життя населення, реформування системи соціального захисту, наближення системи соціальних гарантій до європейського рівня, запровадження механізмів державного регулювання (податкове регулювання, стимулювання підприємств, що займаються обслуговуванням соціальних туристів, тощо) є пріоритетними напрямками діяльності соціально орієнтованих готельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/konstitutsiya_ukraini/statja-45.htm.
2. Наказ Державної туристичної адміністрації України, Державного Комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності» від 12.11.2003 р. № 142/394 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1128-03>.
3. Колотуха О.В. Соціальний туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.В. Колотуха // *Культура народів Причорномор'я*. – 2009. – № 176. – С. 125–127.
4. Статистичний бюлетень «Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні» / Державний комітет статистики України. – К., 2015.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Ведмідь Н.І. Санаторно-курортний комплекс: сервісне управління: [монографія] / Н.І. Ведмідь. – К.: КНТЕУ, 2013. – 536 с.
7. Михайліченко Г.І. Інноваційний розвиток туризму: [монографія] / Г.І. Михайліченко. – К.: КНТЕУ, 2012. – 608 с.
8. Про затвердження Порядку отримання застрахованими особами і членами їх сімей санаторно-курортного лікування, що сплачується за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності: Постанова Правління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 25.02.2009 р. № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0339-09>

УДК 17.022.1:334.72

Грабчак В.І.
*аспірант кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету*

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РЕПУТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

ESSENCE OF THE «BUSINESS REPUTATION» CONCEPT AND ITS COMPONENTS

АНОТАЦІЯ

Стаття вивчає становлення поняття «репутація». Розглянуто підходи різних науковців до визначення репутації. Проаналізовано основні характеристики даного поняття, на основі яких сформоване більш широке визначення репутації підприємства з економічної точки зору. Виявлено її основні складові елементи та надано їм короткі характеристики. Надано класифікацію видів репутації підприємства.

Ключові слова: репутація, репутація підприємства, гудвіл, нематеріальний актив, стейкхолдери.

АННОТАЦИЯ

Статья изучает становление понятия «репутация». Рассмотрены подходы различных ученых к определению репутации. Проанализированы основные характеристики данного понятия, на основе которых сформировано более широкое определение репутации предприятия с экономической точки зрения. Выявлены ее основные составляющие и даны им краткие характеристики. Представлена классификация видов репутации предприятия.

Ключевые слова: репутация, репутация предприятия, гудвилл, нематериальный актив, стейкхолдеры.

ANNOTATION

The article examines the formation of the concept of «reputation». The approaches of different researchers to determine reputation. The basic characteristics of this concept formed the basis for a broader definition of the reputation of the company from an economic point of view. Revealed its main components, and them with a brief description. The classification provided types of business reputation.

Keywords: reputation, the reputation of the company, goodwill, intangible asset, stakeholders.

Постановка проблеми. У сучасних складних умовах виробничих і управлінських процесів, підвищеної нестабільності зовнішнього середовища, зростання і глобалізації особливого значення набуває управління репутацією підприємства торгівлі, адже саме завдяки позитивній репутації підвищується конкурентоспроможність, зростає рівень довіри споживачів, кредиторів та постачальників тощо. У зв'язку з цим очевидною і актуальною є потреба розвитку науково-теоретичних досліджень у цій області, їх вивчення і обґрунтоване вживання на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у сучасне розуміння сутності репутації як наукової категорії зробили такі західні дослідники, як А. Алчіан [1], Г. Демсец [1], Л. Гейнс [4], К. Фомбран [3], Г. Даулинг [10], Дж. Дорлі, Н.Ф. Гарсія [2]. До вітчизняних науковців, які займаються даною проблематикою, можна віднести О.М. Ляшенко та Є.В. Дмитрука [12], а також Е. Васильконову [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак більша частина нау-

ковців у своїх працях акцентує увагу лише на певних видах репутації підприємства. Питання обґрунтування репутації підприємства, її складові та їх основні характеристики є недостатньо вивченим.

Мета статті полягає в аналізі визначень поняття «репутація», формулюванні поняття «репутація підприємства», висвітленні його основних характеристик та їх складових, а також визначенні класифікації видів репутації підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «репутація» в літературних джерелах у різні часи мало різні відтінки. Практично до кінця ХХ ст. це визначення носило переважно емоційне забарвлення і відносилось до окремих осіб або груп людей [13, с. 184].

Якщо вжити термін впливового британського дослідника К. Дженазі, справжня «репутаційна революція» відбулась у світовій науці 20 років тому. Одним із негативних наслідків цього стало те, що було розмито кордони між поняттями «формування репутації», «управління репутацією» та просто «зв'язками з громадськістю». Оскільки репутація – дещо складніше явище, ніж грамотні ПР, пропонуємо описувати її як «відповідність декларованим цінностям», «увага до думки клієнта», «докорінна зміна ставлення у всіх співробітників організації» і «комунікативне мислення» [9, с. 31].

Литовська дослідниця І. Смайжене вважає [7, с. 95], що, оскільки явище репутації окремо вивчали в економічних дисциплінах, соціології, психології, управлінні людськими ресурсами тощо, вони фрагментарні, бракує міждисциплінарного підходу. В одному з перших досліджень репутації Ч. Фомбрана і К. ван Ріла (1997 р.) виокремлено шість основних підходів до вивчення репутації: економічний, бухгалтерський, стратегічний, маркетинговий, організаційний, соціологічний [3, с. 7].

З погляду економічної теорії, репутація – це характерний штрих або сигнал, який пояснює поведінку будь-якої організації (Shapiro, 1983; Wilson, 1985; WeightandCamerer, 1988).

Згідно зі стратегічним підходом, репутація є як активом, так і бар'єром для ухвалення ризикових рішень (Caves and Porter, 1977; Fombrun and Shanley, 1990; Rindova and Fombrun, 1997), тобто репутація виступає ніби зовнішнім бар'єром для всіх рішень, що приймаються на

підприємстві. Саме тому рішення, які можуть зашкодити репутації, на підприємствах, де вона сформована, приймаються менш охоче або зовсім не приймаються.

Також важливою перевагою репутації є те, що вона інерційна. Емпіричні дослідження показали, що при появі негативної інформації зацікавлені сторони організацій з гарною репутацією чинять опір її сприйняттю (Wartick, 1992).

У маркетингових дослідженнях термін «репутація» вживається як синонім бренд-іміджу, «картинки в головах» (Lippman, 1922). Саме тому більшість науковців звертає увагу на його розподіл на зразок «хороша/погана», «приваблива/неприваблива» тощо. Слід наголосити, що в цьому розрізі більшість організацій намагаються створити привабливий, бажаний бренд, куди входять сприятливі, сильні, унікальні асоціації (Keller, 1993).

Послідовники організаційного підходу наголошують на тому, що репутація є змістоутворювальним чинником для працівників організації (Meyer, 1982; Miles and Cameron, 1982; Albert and Whetten, 1985; Barney, 1986; Dutton and Penner, 1992).

Починаючи з 2001 р. дослідники з американського Інституту репутації говорять про три ключових рівні формування репутації: як економічний актив (репутаційний капітал), як репрезентація (імідж) і як судження, оцінка (репутація). Значне місце у дослідженнях репутації посідають праці, які тлумачать поняття стейкхолдерів (зацікавлених сторін) та їхній вплив на формування репутації. Більшість дослідників сходяться на тому, що організації чи окремі особи мають кілька репутацій в окремих групах стейкхолдерів, тому

репутацію слід уважати певною «усередненою» величиною [5].

Для споживачів важливими є соціальна відповідальність, емоційна привабливість та якість продукції, для інвесторів – якість послуг, а також лідерство і перспектива, для працівників – фінансова стабільність, лідерство і перспектива та соціальна відповідальність, для партнерів – фінансова стабільність та якість спільної роботи, для громадськості це виливається у загальний критерій, який висвітлює соціальна відповідальність. Підприємство може мати чудову комунікаційну кампанію, однак якщо якість його роботи не відповідає очікуванням, діяльність не принесе результату.

Таким чином, з погляду стейкхолдерів, репутація – це те, наскільки стейкхолдери, які мало знають про істинні наміри організації, довіряють їй (Stigler, 1962; Madhok, 1995; Golin, 2003). А. Голін вживає термін «банк довіри», причому, на його думку, довіра є ключовим елементом соціального контакту і серцевиною тривалого успіху. Також він вважає формування довіри процесом і наслідком та основою будь-яких відносин. Репутація базується на поведінці організації, комунікаціях і відносинах.

Проф. Е. Шрейбер, виконавчий директор Центру корпоративного репутаційного менеджменту Коледжу бізнесу Дрексельського університету (Філадельфія) вважає, що репутація – це сприйняття цінності в очах прихильників і конкурентів, яка підтримується зацікавленими сторонами і майбутніми зацікавленими сторонами [6].

Трактування сутності поняття «репутація» різними науковцями відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «репутації»

Репутація – це громадська думка, що склалася про кого-небудь, що-небудь на підставі його якостей, достоїнств, недоліків тощо [11, с. 886]	Т.Ф. Єфремова
Репутація, тобто довіра, є активом і є іншим способом вираження того, що надійна інформація про майбутні результати є водночас і тим, що вимагає витрат, і цінним благом [1]	А. Алчіан та Г. Демсец
Репутація – це власність, і нею необхідно розпоряджатися як власністю. Репутація нематеріальна, але в неї є велика реальна ціна (для великих корпорацій, наприклад, ця ціна досягає мільярдів доларів), тому ми й говоримо про неї як про власність, або актив. Нездатність сприймати репутацію в її матеріальному прояві неодмінно дасть про себе знати. ...Успішний контроль за репутацією не лише запобігає спаду, але й значно збільшує вартість підприємства [2, с. 208]	Дж. Дорлі та Н.Ф. Гарсія
Репутація – це кількісний показник, який достовірно збільшує багатство [4, с. 96]	Л. Гейнс-Росс
Репутація – неліквідний нематеріальний актив довготривалого багатогоцілого характеру експлуатації, що має споглядально-вартісну природу та виступає важелем і мультиплікатором взаємоузгодження інтересів підприємства при забезпеченні його економічної безпеки [12, с. 114]	О.М. Ляшенко, Є.В. Дмитрук
Репутація – це свідомо оцінка можливостей та здатностей підприємства як суб'єкта суспільно-економічних відносин [8, с. 110]	Е. Васильконова
Репутація – це громадська думка, що склалася в діловій сфері і має ефект на зацікавлені сторони; репутація може приносити прибуток і є показником сталого функціонування підприємства [15, с. 73]	К.А. Шарова
Репутація – це ціннісні характеристики (такі як автентичність, чесність, відповідальність і порядність), що викликаються корпоративним іміджем, сформованим у людини [10, с. 86]	Г. Даулінг

Джерело: сформовано автором

Проаналізувавши визначення, сформовані іншими науковцями, можемо сказати, що кожен із них аналізував дане поняття в загальному значенні або лише з одного боку розглядав дану проблему. Так, наприклад, Т. Єфремова, Л. Гейнс-Росс та Г. Даулінг розглядають репутацію як вузьке загальне поняття, яке можна віднести до соціологічного аспекту. А. Алчіан та Г. Демсец, Д. Дорлі та Н.Ф. Гарсія, а також О.М. Ляшенко та Є.В. Дмитрук розглядають поняття «репутація» більш розширено, проте з точки зору бухгалтерського обліку. Е. Васильконова та К.А. Шарова розглядають дане поняття з економічної точки зору, але, на нашу думку, не досить широко.

Узагальнення існуючих в літературі поглядів на репутацію підприємства дає змогу виділити певні специфічні особливості, що відрізняє її від інших нематеріальних активів [8, с. 109]:

1. Репутація не має матеріально-речової форми.

2. Репутація не є сталою властивістю підприємства, адже вона формується тривалий час, а може бути втрачена в один момент.

3. Репутація не може існувати окремо від підприємства та бути відчуженою від нього: фактично вона отримує реальну оцінку в процесі купівлі-продажу підприємства, утворюючи так званий гудвіл. Водночас репутація є об'єктом правового захисту в суді за наявності дій сторонніх осіб, що її ганьблять та завдають шкоду підприємству.

4. Гудвіл як вартісний показник репутації підприємства важко визнати її об'єктивною оцінкою через те, що, з одного боку, він відображає, скоріше за все, очікування потенційних власників від придбання підприємства, а з іншого – не враховує обсяги витрат на її формування та управління.

5. Витрати на створення, підтримання та управління репутацією, враховуючи їхню довгострокову віддачу (окупність), утворюють особливий вид капіталу – репутаційний капітал.

6. Репутація підприємства має оцінюватися не тільки за кількісними, а й за якісними показниками, оскільки останні визначають тривалість її існування як специфічного виду нематеріального активу.

Розглянувши різні трактування репутації можна зробити висновок, що сталого та більш повного, а головне, міждисциплінарного визначення даного поняття, яке б характеризувало репутацію з усіх сторін, немає, тому пропонуємо сформулювати поняття «репутація підприємства» таким чином.

Репутація підприємства – це найцінніший специфічний вид нематеріального активу підприємства, який формується за допомогою його комунікаційної політики на основі оцінки даного підприємства стейкхолдерами (інвесторами, акціонерами, партнерами, ЗМІ, державними органами і т. д.), має високий коефіцієнт гнучкості (формується тривалий час, а втра-

чається в один момент), є об'єктом правового захисту в суді, оцінюється кількісно-якісними показниками, має довготривалий строк окупності, виявляє можливості та загрози щодо діяльності підприємства, а також впливає на рівень конкурентоспроможності, продуктивності праці, плинності кадрів, попиту та позиції тощо.

Репутація як стійка й об'єктивна думка на основі комплексу знань усіх стейкхолдерів, взаємодіючих з організацією, передбачає практичне підтвердження достоїнств і недоліків організації та відображає характер соціально-економічної взаємодії з нею як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі [14, с. 2405].

М.Н. Комісарова та А.А. Чистякова вважають, що репутація є динамічною характеристикою, яка формується протягом досить тривалого періоду. Вона складається на основі сукупності інформації про те, як і яким чином поводить ся організація в певних ситуаціях. Тому, кажучи про репутацію, варто дослідити і проаналізувати її поточний стан та виявити соціально-економічну оцінку. Аналіз репутації, або репутаційний аудит, є основою для її подальшого зміцнення або корекції в рамках реального соціально-економічного контексту [14, с. 2408].

Аналіз репутації передбачає оцінку ваги нематеріальних активів PR-суб'єкта, які визначають інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність і статус компанії [14, с. 2409].

На нашу думку, репутація підприємства формується довкола дев'яти основних складових:

- результативність – прибуткова, високо-ефективна діяльність, стабільні перспективи зростання;
 - продукти/послуги – високоякісна продукція, яка випускається підприємством із метою відповідності очікуванням споживачів, а не виключно через задоволення власних цілей;
 - інновації – інноваційний підхід до ринку, швидка адаптація до змін;
 - умови праці (корпоративна культура) – справедлива оплата праці, високе благополуччя співробітників, рівні умови роботи;
 - корпоративне та соціальне громадянство (соціальна відповідальність) – бережливе ставлення до довкілля, благодійність, позитивний вплив на суспільство;
 - лідерство – бізнес-процес вирізняється організованістю, харизматичний керівник, відповідальний менеджмент, чітке бачення майбутнього компанії;
 - корпоративна індивідуальність – візуальні ознаки (візитки, логотип, фірмовий бланк, дизайн корпоративного web-сайту, слоган тощо);
 - відносини зі стейкхолдерами – безконфліктність у відносинах із кредиторами, поставальниками, акціонерами, споживачами тощо.
- Оскільки номенклатура репутацій, які мають місце в процесі життєдіяльності, є досить вели-

кою, то виникла необхідність у створенні їх класифікації. На сьогодні чіткого поділу репутації за відповідними ознаками ще не існує, тому в загальному пропонуємо класифікувати види репутації таким чином (рис. 1).

До зовнішньої репутації входить: а) громадський резонанс від тих чи інших дій людини чи компанії; б) відгуки і публікації про людину чи компанію в засобах масової інформації; в) особисте ставлення до сфери діяльності компанії та людини, яке формується всередині соціальних груп.

Суть внутрішньої репутації та її впливу на роботу в тому, що внутрішній настрій колективу, як і ставлення до конкретної людини і компанії в цілому, в більшості випадків будується на об'єктивних факторах вироблення, комунікативних навичках, а також на тому, як людина намагається вирішувати проблеми, а не обходити їх, у тому числі приходячи до консенсусу. Простота, з якою можна впливати на такі види ділової репутації, обумовлена тим, що їх можна поміняти, не відриваючись від роботи. На жаль, вони не завжди вирішу-

ють долю людини і підприємства, але, тим не менш, на них лівова частка компаній і закінчує роботу з репутацією (поняття «корпоративна етика» – символ останніх двох десятиліть).

Позитивна репутація передбачає високий кредит довіри з боку громадськості, який підтримується високими очікуваннями від фізичної або юридичної особи, а також схвальними думками, оцінками тощо.

Негативна репутація – це негативна система оцінок, думок, поглядів і очікувань у громадськості, яка завдає суттєвої фінансової шкоди, оскільки загрожує для фізичних осіб звільненням, пониженням у посаді, а для юридичних – зменшенням числа споживачів, ділових партнерів, інвесторів і падінням прибутків.

Заплямована репутація – порочні відомості, що передбачають розголошення неправдивої, неоднозначної, компрометуючої інформації з метою навмисного (якщо доведе суд) очорнення доброго імені юридичної або фізичної особи.

Документальне підтвердження доходів залишається, як і раніше, необхідним, проте все більшої ваги набуває позитивна кредитна історія фізичної або юридичної особи – його фінансова репутація.

Гудвіл – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання найкращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо [14].

Репутація компанії як бізнес-партнера – що думають про компанії постачальники, замовники продукції, інші фірми, розташовані вище і нижче у виробничому ланцюжку, члени асоціації, в яку може входити компанія, та інші партнери [13].

Репутація компанії як місця роботи – що думають про компанію її працівники та працівники інших підприємств цієї галузі [13].

Репутація компанії як учасника фінансових відносин – що думають про компанію інвестори і позичальники [13].

Репутація компанії в бізнес-співтоваристві – що думають про компанію: її конкуренти і компанії, що працюють в тій же галузі; керівники компаній інших галузей [13].

Репутація компанії в ЗМІ – що пишуть про компанію в газетах, журналах, мережових виданнях, у тому числі галузевих і «загального» напрямку [13].

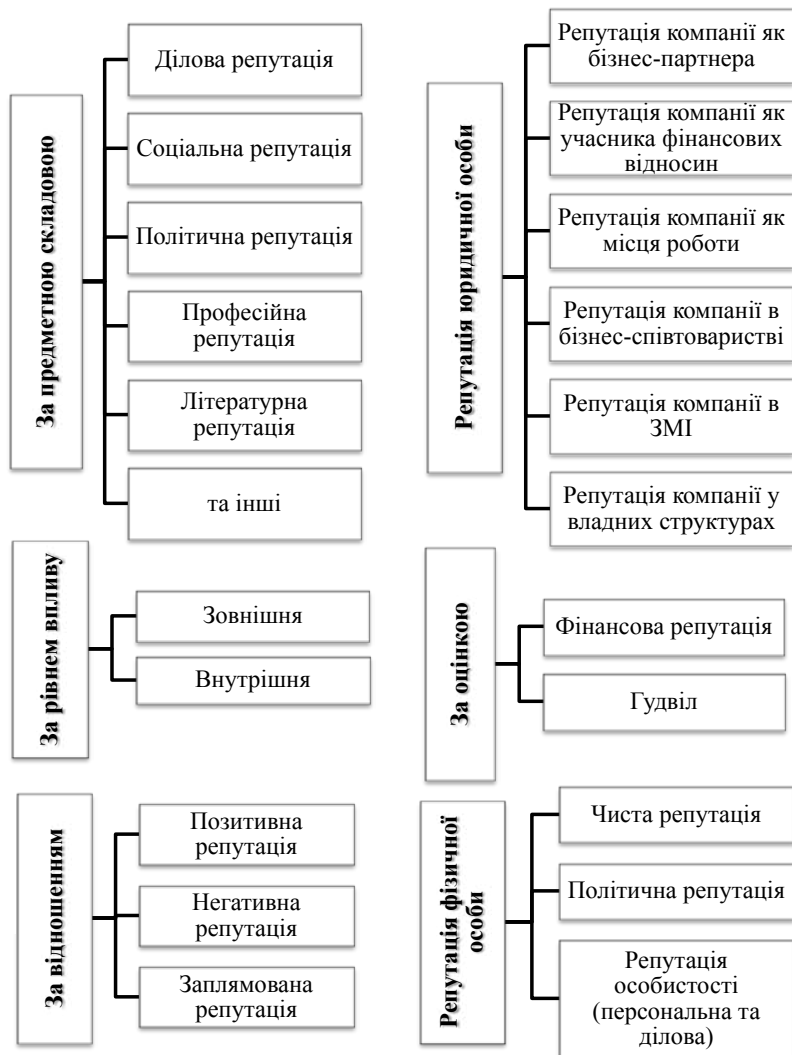


Рис. 1. Класифікація видів репутації

Джерело: сформовано автором

Репутація компанії у владних структурах – що думає про компанію керівництво міста, області, держави [13].

Чиста репутація – це комплекс чинників, які формують хороші відносини й які побудовані на довірі між потенційним клієнтом або діловим партнером та людиною, носієм репутації.

Політична репутація – це сформована думка про людину, яка є представником державної влади, службовцем для народу.

Репутація особистості – це об'єктивна оцінка громадськістю особистості конкретної фізичної особи. Ця оцінка співвідноситься з усталеними моральними принципами, нормами, соціально-суспільними законами, також оцінка показує рівень відповідності окремої особистості цим законам. Однак і репутація конкретної особистості має кілька видів. Так, якщо мова йде про ділову якість особи, то прийнято посилатися на ділову репутацію особи; якщо справа стосується певних характерологічних властивостей особистості, то розглядають уже персональну репутацію особи.

Ділова репутація особистості передбачає прямий зв'язок із діловою діяльністю конкретної фізичної особи. Її основним чинником є професіоналізм особистості в тій області, яку він займає. Особистості з високою діловою персональною репутацією відповідають позитивним оцінкам, думкам і очікуванням у таких категоріях: ефективність у роботі, високий професіоналізм, старанність, відповідальність, готовність до підвищення кваліфікації, продуктивність і т. д.

Висновки. Проаналізувавши підходи науковців до поняття «репутація», бачимо, що в економічному аспекті воно розглянуто досить вузько. Нами було систематизовано основні характеристики репутації, на основі яких ми й сформуваємо нове, більш широке, а головне – міждисциплінарне визначення репутації підприємства.

Отже, репутація підприємства – це найцінніший специфічний вид нематеріального активу підприємства, який формується за допомогою його комунікаційної політики на основі оцінки даного підприємства стейкхолдерами (інвесторами, акціонерами, партнерами, ЗМІ, державними органами і т. д.), має високий коефіцієнт гнучкості (формується тривалий час, а втрачається в один момент), є об'єктом правового захисту в суді, оцінюється кількісно-якісними показниками, має довготривалий строк окупності, виявляє можливості та загрози щодо діяльності підприємства, а також впливає на рівень конкурентоспроможності, продуктивності праці, плинності кадрів, попиту та позиції тощо.

Також було виявлено основні складові репутації та надано їм короткі характеристики: результативність, продукти/послуги, інновації, умови праці (корпоративна культура), корпора-

тивне та соціальне громадянство (соціальна відповідальність), лідерство, корпоративна індивідуальність та відносини зі стейкхолдерами.

Надано класифікацію видів репутації: за предметною складовою, за рівнем впливу, за відношенням, за оцінкою, репутація юридичної особи та репутація фізичної особи.

У подальшому вважаємо за необхідне розглянути підходи до формування репутації підприємства та управління нею.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Alchian Armen / Armen Alchian, Harold Demsetz. Production, Information Costs, and Economic Organization // *The American Economic Review* (American Economic Association) 62 (5). – P. 777–795 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aeaweb.org/aer/top20/62.5.777%795.pdf>.
2. Doorley John. Reputation Management The Key to Successful Public Relations and Corporate Communications / John Doorley, Helio Fred Garcia, 2006. – Publisher: Routledge; 2 ed. – 456 p.
3. Fombrun C., Van Riel C. The Reputation Landscape // *Corporate Reputation Review*, 2013 – Vol.1, Num.1 and 2. – P. 5–13.
4. Gaines-Ross Leslie. Corporate Reputation: 12 Steps to Safeguarding and Recovering Reputation / Leslie Gaines-Ross, 2008. – Publisher: Wiley; 1 ed. – 208 p.
5. Helm S. Common Grounds in the Perception of Corporate Reputation/A Comparison of Three Stakeholders Groups [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.reputationinstitute.com/members/nyc06/Helm.pdf.
6. Schreiber Elliot S. Essential Knowledge Reputation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lebow.drexel.edu/PDF/Docs/CCRM/EssentialKnowledge.pdf>.
7. Smaiziene Ingrida, Jucevicius Robertas. Corporate reputation: Multidisciplinary Richness and Search for a Relevant Definition // *Inzinerine Ekonomika*. – 2009. – № 2. – P. 91–100.
8. Васильконова Е. Теоретичне бачення змісту поняття «репутація підприємства» / Е. Васильконова // *Механізми управління підприємствами*. – 2013. – С. 102–111.
9. Гриффин Э. Управление репутационными рисками: Стратегический подход / Э. Гриффин ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 237 с.
10. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2003. – XXVI, 368 с.
11. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка : в 2-х т. Т. 1 / Т.Ф. Ефремова. – М. : Русский язык, 2000.
12. Ляшенко О.М., Дмитрук Є.В. Репутація підприємства як чинник, що впливає на його економічну безпеку / О.М. Ляшенко, Є.В. Дмитрук // *Вчені записки університету «КРОК» : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та потреби бізнесу XXI століття»*. – Київ, 2008. – Вип. 18. – Т. 4. – С. 109–115.
13. Панкратова Т.В. Репутация – это... / Т.В. Панкратова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/139_Reputation_это.
14. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 2 грудня 2010 р. № 2756-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

15. Тарабрина Н.В. Особенности материального аспекта деловой репутации юридического лица / Н.В. Тарабрина. – М., 2014. – С. 181–188.
16. Чистякова А.А., Комиссарова М.Н. Сложности репутационного аудита и перспективы развития рейтинговой системы измерения деловой репутации / А.А. Чистякова, М.Н. Комиссарова // Экономические науки: фундаментальные исследования. – 2015. – № 2. – С. 2405–2410.
17. Шарова К.А. Предпосылки формирования деловой репутации компании в современных экономических условиях / К.А. Шарова // Актуальные вопросы менеджмента и маркетинга. – 2015. – С. 72–80.

УДК 004:069.6(477.64)

Гресь-Євреїнова С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ СУЧАСНИХ ТЕХНІЧНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ХХІ СТ. У ЗАПОРІЗЬКОМУ ОБЛАСНОМУ КРАЄЗНАВЧОМУ МУЗЕЇ

THE PROSPECTS OF INTEGRATION OF MODERN TECHNICAL AND INFORMATION OPPORTUNITIES OF XXI CENTURY IN ZAPORIZHZHYA REGIONAL MUSEUM

АНОТАЦІЯ

Нині необхідність технологічної модернізації музеїв зумовлена істотним ускладненням умов функціонування і розвитку музеїв України. У статті були виявлені перспективи інтеграції сучасних технічних та інформаційних можливостей ХХІ ст. у Запорізькому обласному краєзнавчому музеї. Для виконання проекту необхідна мотивація персоналу та розробка фандрейзингових програм. Був розрахований місячний регіональний бюджет для розміщення контекстної реклами сайту Запорізького обласного краєзнавчого музею в системі Яндекс.Директ. Робота над «просуванням» в соціальних мережах надасть змогу залучити молодь до музею шляхом залучення до музею більшої кількості уваги. Запропоновано встановлення нової приточно-вентиляційної системи у виставкових залах музею, яка покращить умови як для експонатів, так і для відвідувачів. Оновлення системи освітлення або заміна ламп на сучасні надасть можливість підкреслити унікальність кожного експонату та допоможе відвідувачам орієнтуватися у музейному просторі. Реклама екскурсійних послуг музею надасть потенційним відвідувачам бажання скористатися ними. Усі інновації мають збільшити відвідуваність Запорізького обласного краєзнавчого музею.

Ключові слова: музеї, відвідуваність, соціальні мережі, SMM-просування, контекстна реклама, технічні інновації.

АННОТАЦИЯ

На сегодня необходимость модернизации музеев обусловлена существенным усложнением условий функционирования и развития музеев Украины. В статье были выявлены перспективы интеграции современных технических и информационных возможностей XXI века. в Запорожском областном краеведческом музее. Для реализации проекта необходима мотивация персонала и разработка фандрейзинговых программ. Был рассчитан месячный региональный бюджет для размещения контекстной рекламы сайта Запорожского областного краеведческого музея в системе Яндекс.Директ. Работа над «продвижением» в социальных сетях позволит увеличить посещаемость молодежью музея путем привлечения к музею большего количества внимания. Предложено установление новой приточно-вентиляционной системы в выставочных залах музея, улучшит условия как для экспонатов, так и для посетителей. Обновление освещения или замена ламп на современные позволит подчеркнуть уникальность каждого экспоната и поможет посетителям ориентироваться в музейном пространстве. Реклама экскурсионных услуг музея вызовет у потенциальных посетителей желание воспользоваться ими. Все инновации должны увеличить посещаемость Запорожского областного краеведческого музея.

Ключевые слова: музеи, посещаемость, социальные сети, SMM-продвижение, контекстная реклама, технические инновации.

ANNOTATION

Today, it is the need to modernize museums due to a significant complication of the conditions of functioning and development of museums in Ukraine. The article identified the prospects

of integration of modern technology and information capabilities of XXI century in Zaporizhzhya Regional Museum. To implement the project requires staff motivation and development of fundraising programs. It was calculated monthly regional budget for placing contextual advertising site of Zaporizhzhya Regional Museum in the system Yandex. It is required for implement of the project staff motivation and development of fundraising programs. It was calculated monthly regional budget for placing contextual advertising site of Zaporizhzhya Regional Museum in the system Yandex. Work on the promotion in social networks will increase museum attendance by youth by attracting to the museum more attention. It is proposed to establish a new ventilation system in the exhibition halls of the museum, will improve the conditions for the exhibits, and visitors. Upgrading or replacing light bulbs to modern will highlight the uniqueness of each exhibit and help visitors navigate the museum space. Advertising museum excursion services give potential visitors a desire to take advantage of them. All innovations have to increase an attendance of Zaporizhzhya Regional Museum in their eyes.

Keywords: museums, attendance, social networks, SMM-promotion, contextual advertising, technical innovations.

Постановка проблеми. Нині комерційно успішні музеї світу розгорнули свою діяльність у глобальному інформаційному полі Інтернету та використовують сучасні технічні та технологічні інновації. У музеях України впровадження інноваційних технологій затрималося на 30-40 років. Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. – 10-ті рр. ХХІ ст. з'явилися перші музейні сайти, до обігу були введені аудіогіди, 3D панорами, голографічні інновації та розпочато комп'ютерний облік фондів колекцій. З 10-х рр. ХХІ ст. у музейній практиці почали поширюватися QR-коди, налагоджується зворотній зв'язок між музейною аудиторією та персоналом у соціальних мережах, українські музеї відкриваються для віртуального відвідування через появу віртуальних турів на сайтах та участь у Google Art Project. Використання сучасних інформаційних та технічних можливостей у другому десятилітті ХХІ ст. стало необхідністю не тільки для великих музеїв, а й для зовсім невеликих. А отже, виявлення перспектив інтеграції сучасних технічних та інформаційних можливостей ХХІ ст. у Запорізькому обласному краєзнавчому музеї є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення інноваційних технологій в музеях

України та світу нині є новою і недостатньо розробленою проблемою. Різні аспекти обраної теми розглядалися М. Рутинським, який виділив та охарактеризував види віртуальних музеїв, інновації експозиційної діяльності музеїв [1, с. 68, 107-108, 127-160]. Т.Ю. Юрєнєва досліджувала технічні інновації, які використовують під час зберігання музейних предметів в фондосховищах та експозиціях [2, с. 417-426]. М.В. Беліковою та С.В. Гресь-Євреїною було виявлено основні напрями та етапи впровадження інноваційних технологій в музеях України як складової підвищення соціально-культурного сервісу [3; 4]. Розробкою даної проблематики займалися ін. дослідники, було описано різні інноваційні технології, які можна використовувати при атрибуції, експозиційованні та захисті музейних предметів [5; 6; 7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одна із цілей музеїв нині – збільшення кількості відвідувачів, що неможливо без покращання музейного сервісу, підвищення якості музейних послуг, що зокрема пов'язано з технічними та технологічними інноваціями в музеях, відсутність спеціальних праць з вивчення цієї проблематики гальмує наукові студії. Відтак, актуальною є мета дослідження – вивчення перспектив інтеграції сучасних технічних та інформаційних можливостей ХХІ ст. у Запорізькому обласному краєзнавчому музеї в контексті цієї проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Нині серед музеїв Запоріжжя одну з лідируючих позицій на ринку дозвілля міста й області займає Запорізький обласний краєзнавчий музей. Річна відвідуваність музею сягає 92-94 тис., і навіть із погіршенням сучасної політичної та економічної ситуації в країні, відвідуваність залишилася у 2013–2015 рр. на тому ж рівні, оскільки основною клієнтурою музею є учні та студенти. Матеріально-технічна база та якість музейних послуг бажає змін на краще, на що звертають увагу відвідувачі музею. Виходячи з цього, було поставлено такі завдання:

– виявити слабкі сторони Запорізького обласного краєзнавчого музею, виходячи з потреб відвідувачів;

– визначити перспективи інтеграції сучасних технічних та інформаційних можливостей ХХІ ст. у Запорізькому обласному краєзнавчому музеї.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж листопада–грудня 2015 р. було проведено кілька соціологічних опитувань шляхом анкетування відвідувачів Запорізького обласного краєзнавчого музею та користувачів соціальної мережі Вконтакте. Восени 2015 було проведено соціологічне дослідження на тему: «Чи є Запорізький краєзнавчий музей брендом?». Загальна кількість анкетованих – 92 особи. Оцінка проводилася за наступними параметрами: адекватність плати за вхід; інформаційний супровід і презентація; інфраструктура;

експозиція; робота з аудиторією; формування кола друзів музею; чи може музей претендувати на звання бренду і його особливості; умови для прийому осіб з обмеженими можливостями. 50% анкетованих дали негативну відповідь на питання про бренд музею. 28,3% вважають, що музей заслужує на це звання, і 21,7% учасників утрималися від відповіді, або вважають, що в музей потрібно вкласти кошти і тільки після цього можна назвати його брендом. Свій вибір вони пояснили таким чином:

– плата за вхід – адекватна. У музеї діють пільги для дітей дошкільного віку, вихованців дитячих будинків, інтернатів, інвалідів, учасників бойових дій, пенсіонерів;

– музей має вигідне розташування: легко знайти, поруч зупинка громадського транспорту. Графік роботи з 9.00 по 18.00, на жаль, неділя є вихідним, а також понеділок;

– на території музею є кондиціонери, туалет, але не завжди в пристойному стані і знайти його проблематично. Заклади харчування відсутні. Квитки є, виглядають просто, але зі смаком;

– персонал музею ввічливий, але на цьому можна поставити крапку. Дуже часто відвідувачі стикаються з проблемою неоднозначного сервісу, який надається екскурсводами, відсутності мовного вибору при проведенні екскурсії.

У результаті експрес-опитування користувачів соціальної мережі Вконтакте в грудні 2015 р., було отримано відповіді 35 осіб, 99% респондентів позитивно оцінили Запорізький обласний краєзнавчий музей в цілому, в той же час були виявлені слабкі сторони музею, над якими треба працювати: недостатнє освітлення та вентиляція, реклама музейних продуктів. На підставі проведених досліджень адміністрації Запорізького обласного краєзнавчого музею пропонується:

1. Робота над «просуванням» музею в соціальних мережах, і як наслідок залучення молоді до музею. Social media marketing (SMM) – процес залучення трафіку або уваги до бренду або продукту через соціальні платформи. Це комплекс заходів щодо використання соціальних медіа в якості каналів для просування компанії та вирішення інших бізнес-завдань. Основний акцент в SMM робиться на створенні контенту, який буде поширюватись через соціальні мережі самостійно, вже без участі організатора. Вважається, що повідомлення, які передаються з соціальних мереж, викликають більше довіри у потенційних споживачів послуги. Це пов'язується із рекомендаційною схемою поширення в соціальних медіа за рахунок соціальних зв'язків, які лежать в основі взаємодії. Просування в соціальних мережах дозволяє впливати на цільову аудиторію, вибирати майданчики, де ця аудиторія більшою мірою представлена, і найбільш відповідні способи комунікації з нею, при цьому найменшим чином зачіпаючи незацікавлених в цій рекламі користувачів [8].

Маркетинг в соціальних мережах включає в себе безліч методів роботи. Найпопулярніші з них – це побудова спільнот бренду (створення представництв компанії в соціальних медіа), робота з блогосферою, репутаційний менеджмент, персональний брендинг і нестандартне SMM-просування [9].

У російськомовному Інтернеті робота SMM-фахівців відбувається на досить обмежених платформах:

- соціальні мережі – ВКонтакте, Однокласники, Facebook, Мій Світ, Google+;
- професійні соціальні мережі – LinkedIn, Мой Круг, Професіонали.ру, Viadeo та ін.;
- блогосфера – Twitter, Живий Журнал, Я.ру;
- відео- та фотоблоги – YouTube, Яндекс.Відео, Instagram, Pinterest та ін.

SMM-просування – процес дуже динамічний, тому потрібно постійно стежити за мінливими інтересами аудиторії і появою нових трендів.

Прийнято вважати, що при просуванні бренду, одного SMM недостатньо, найбільш ефективно поєднувати його із SEO-комплексом заходів для підняття позицій свого ресурсу за певними пошуковими запитами і який і є пошуковою оптимізацією веб-сайту. Оптимізація – в більш широкому сенсі слова вибір найкращого варіанта з безлічі можливих [10]

Важливо відзначити, що SMM застосовується не тільки на товари і послуги. Активно використовують SMM-технологію засоби масової інформації. Вони створюють свої акаунти в соціальних мережах, розміщують свій контент і тим самим збирають передплатників (читачів свого продукту).

Просування Інтернет сайту музею <http://zokm.jimdo.com/> Контекстна реклама – принцип розміщення реклами, коли реклама орієнтується на зміст Інтернет-сторінки вручну або автоматично, може бути у вигляді банера чи текстового оголошення. Принцип контекстної реклами характерний також для друкованих ЗМІ, де відповідно до змісту матеріалів чи тематики видання публікується та чи інша інформація.

Однією із переваг контекстної реклами є геотаргетинг (англ. geotargeting), можливість обирати географію показу сторінок. Також застосовуються рамкові обмеження по часу показу [11].

Окремий тип контекстної реклами – пошукова реклама, розміщується у пошукових системах. Коли користувачі здійснюють пошук за одним із ключових слів, об'ява може з'являтися поруч із результатами пошуку. Таким чином привертається увага аудиторії, яка вже зацікавлена в тому, що пропонує рекламодавець.

За розміщенням на сторінці розрізняють на:

- бокове розміщення – ліворуч або праворуч від результатів пошуку;
- спец-розташування – над результатами пошуку.

Одна з особливостей пошукової реклами – самостійно назначати ціну «за клік». Чим менше ми оплачуємо клік, тим нижче в боковому розміщенні вона знаходитиметься. При чому, кількість позиції на першій сторінці пошуку, при великій конкуренції, може обмежуватися до 5-7 позиції, наступні об'яви розташовуватимуться на додаткових сторінках.

Запити в пошукачах та система блоків контекстної реклами на інших сайтах пов'язані між собою. Певний час вона показуватиме на сторонніх сторінках об'яви, відповідні до недавніх пошукових запитів.

AdWords – сервіс контекстної реклами від компанії Google, орієнтований на рекламодавців. Він надає зручний інтерфейс і набір інструментів для створення ефективних рекламних оголошень. AdWords – флагманський рекламний проект Google та основне джерело прибутків компанії.

З програмою AdWords рекламодавець може вибрати місце показу оголошення, установити прийнятний бюджет, оцінити ефективність оголошення. Оголошення відображаються на веб-сайті Google і на сайтах партнерів компанії, учасників програми AdSense, причому враховуються зацікавлення користувачів Інтернету при показі реклами. Якщо встановлено ставку ціни за клік, рекламодавець сплачуватиме лише в разі натискання на оголошенні.

Статистика облікових записів Google AdWords відображається в звітах на рівнях рекламних компаній, груп оголошень, ключового слова або сайту. Вона включає:

- кількість кліків (clicks);
- показів (impressions);
- рейтинг кліків (CTR);
- середню ціну за клік або за тисячу показів (average CPC or CPM);
- вартість (cost);
- середню позицію (average position);
- показник переходів (conversion rate);
- співвідношення між вартістю і переходом (cost-per-conversion).

Рекламодавець може сам створювати звіти з цікавою для нього статистикою від рівня компанії до рівня сайту. Також можна скористатися сервісом Google Analytics, який аналізує, які сторінки відвідують читачі на сайті веб-видавця.

Таким чином, Google AdWords надає всі необхідні інструменти і формує дані, що дозволяють контролювати і змінювати хід рекламної компанії для покращення її ефективності.

«Яндекс.Директ» – система контекстної реклами на сторінках «Яндекса» і сайтах партнерів Рекламної системи Яндекса. «Директ» в 2001 році став першим сервісом пошукової реклами в російськомовному Інтернеті, тоді як конкуренти – AdWords і Begun з'явилися в російському сегменті Інтернету тільки в 2002 році.

Яндекс.Директ надає рекламодавцям такі можливості:

– самостійно оцінювати користувальницький попит на інформацію. Відкрита статистика пошукових запитів показує, чим і як часто цікавляться користувачі в Інтернеті;

– самостійно вибрати запит, за яким буде показано рекламне оголошення;

– самостійно скласти рекламний текст;

– самостійно вибрати країну і/або місто, де живе його потенційний покупець;

– самостійно управляти своєю рекламою на сторінках результатів пошуку Яндекс.

У червні 2014 р. запроваджено новий інтерфейс. Інтерфейс робить маловідмінною рекламу від пошукової видачі. Суть методу в тому, що користувач сприймає рекламу як контент.

У системі Яндекс.Директ був розрахований місячний регіональний бюджет для розміщення контекстної реклами сайту Запорізького обласного краєзнавчого музею на сторінках пошукової машини Яндекс (див. табл. 1).

Формула розрахунку: $CTR = (\text{число кліків} / \text{число показів}) \times 100\%$. Наприклад, якщо рекламне оголошення було показано 100 разів, а клікнули по ньому лише один раз, то показник CTR дорівнюватиме 1%.

2. Оновлення або удосконалення вентиляційної системи музею. Соціологічне опитування показало, що відвідувачі скаржаться на відсутність достатньої кількості кисню в виставочних залах музею. При відсутності якісної роботи систем вентиляції та кондиціонування в музейні приміщення потрапляють забруднюючі речовини, які при контакті з художніми об'єктами можуть завдавати їм істотну шкоду. Крім зовнішніх джерел в самому музеї є цілий ряд внутрішніх джерел забруднення. Недавнє дослідження стану творів мистецтва в музейних закладах показало дуже високий рівень забруднень даного типу в цілому ряді найбільших музеїв. Основними забруднювачами вважаються мікроскопічні газоподібні частинки, зокрема, двоокис сірки, оксиди азоту та озону, а також тверді зважені частинки. Крім шкоди експонатам, таке повітря несприятливо діє на самопочуття людини, що не дозволяє їй тривалий час перебувати в виставочних залах музею. Серед технічно вдосконалених вентиляційних систем, що можуть бути використані в музеї –

виділяється система «Рекуператор Прана». Вона монтується в верхній частині стіни, що межує з вулицею. Особливістю «Рекуператор Прана» є те, що приток і витяжка відбуваються одночасно без змішування повітряних потоків.

3. Робота над освітленням. У коридорах, кабінетах і залах протягом робочого дня світло практично не вимикається. Для вирішення даної проблеми передбачається замінити світильники старого зразка ЛПО на енергозберігаючі джерела освітлення LLG Long. Світлодіодні світильники є енергозберігаючими, тому платежі за електроенергію зменшуються у 2 рази. Низьке енергоспоживання при переході на світлодіодні світильники може вивільнити додатково до 50% потужностей. Високий ресурс роботи – до 12 років. Не треба міняти лампи, не потребують ніякого технічного обслуговування протягом всього терміну експлуатації. Світлодіоди відмінно зарекомендували себе при роботі в морозну погоду: працюють при температурі до -50°C , відмінно світять, економічні і надійні.

4. Реклама екскурсійних програм. Реклама для музею – це додаткова можливість привернути увагу сучасної людини. Є думка, що реклама може змінити розуміння музею як чогось, що втратило свою актуальність і повернути в свою постійну аудиторію молодь. Більшість музеїв обмежуються оголошенням виставок в друкованих виданнях, або в рідкісних репортажах в новинних блоках. Сучасним музеям необхідний сучасний підхід до реклами своїх екскурсій. Не можна не помітити, що Інтернет і телебачення відіграють важливу роль в інформаційному житті людини. І саме в цьому напрямку і варто рухатися при рекламі своєї діяльності.

Таким чином, було розроблено розстановку цілей для Запорізького обласного краєзнавчого музею:

– впровадження і просування сучасних інформаційних технологій і методів роботи в музейну сферу;

– координація інформаційної діяльності музею;

– стимулювання інноваційної активності;

– трансформація культурного ресурсу в інформаційний.

Таблиця 1

**Прогноз місячного бюджету контекстно-рекламної кампанії
для Запорізького обласного краєзнавчого музею у Запорізькому регіоні**

Пошуковий запит	Прогноз середньої ціни кліка, грн	Прогноз CTR*, %	Прогноз показів	Прогноз бюджету, грн
запорізький краєзнавчий музей	1,42	8,51	47	5,67
музеи запорожья	1,73	7,24	635	79,75
краеведческий музей	1,89	7,11	225	30,26
краеведческий музей запорожье	1,10	9,09	77	7,72
краєзнавчі музеї	2,68	5,70	158	24,11

*CTR (англ. Click-through rate, рейтинг кліків або клікабельність) – відношення числа кліків на оголошення до числа його показів. Вимірюється у відсотках.

Висновки. В українських музеях вкрай слабка матеріально-технічна база, тому складно створити відповідну інфраструктуру для більш якісного обслуговування відвідувачів та надання платних послуг, а це може значно збільшити відвідуваність. Була проаналізована діяльність Запорізького обласного краєзнавчого музею та запропоновано рекомендації для адміністрації музею – низку реально можливих для впровадження змін, що можуть покращити результати роботи музею.

Перспективи інтеграції сучасних технічних та інформаційних можливостей ХХІ ст. у Запорізькому обласному краєзнавчому музеї полягають у такому:

– робота над «просуванням» в соціальних мережах надасть змогу долучити молодь до музею шляхом залучення до музею більшої кількості уваги;

– «просування» інтернет-представництва музею – його сайту, за допомогою сучасних пошукових технологій, що надає нам контекстна реклама у таких пошукових системах, як Google та Yandex. Це надасть змогу потенційній цільовій аудиторії швидко та легко знаходити інформацію саме про Запорізький обласний краєзнавчий музей;

– встановлення нової приточно-вентиляційної системи в виставочних залах музею покращить умови як для експонатів, так і для відвідувачів і їх кількість зросте;

– оновлення системи освітлення або заміна ламп на сучасні надасть можливість підкреслити унікальність кожного експонату та допоможе відвідувачам орієнтуватися у музейному просторі;

– реклама екскурсійних послуг музею надасть потенційним відвідувачам бажання скористатися ними.

Безумовно, для того, щоб інновації проходили в Запорізькому обласному краєзнавчому музеї, щонайменше необхідна мотивація персоналу та розробка фандрейзингових програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рутинський М.Й. Музеєзнавство / М.Й. Рутинський, О.В. Стецюк : навчальний посібник. – К., 2008. – 428 с.
2. Юрєнева Т.Ю. Музееведение / Т.Ю. Юрєнева. – М. : Академический проект, 2003. – 605 с.
3. Белікова М.В., Гресь-Євреїнова С.В. Інновації в музейній практиці України та світу: досвід та проблеми запровадження / М.В. Белікова, С.В. Гресь-Євреїнова // Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі : матеріали сьомої міжнародної науково-практичної конференції / За ред. Саух І.В. – Житомир : Вид-во ЖФ КІБІТ, 2013. – С. 149-151.
4. Белікова М.В. Запровадження інноваційних технологій в музеях України / М.В. Белікова, С.В. Гресь-Євреїнова // Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету. – 2015. – Вип. № 43. – С. 302-306.
5. Инновационные технологии. На страже безопасности музеев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.idexpert.ru/news/1785/?print=Y.
6. Лясников М.В., Шестаков В.А. Инновационные технологии в музейном деле [Електронний ресурс]. – Режим доступу : iso-museum.ru/blog/post_1318968354.html.
7. Науково-інноваційна лабораторія «Динамічні моделі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dml.co.ua/u_protection.html.
8. Продвижение в социальных сетях (SMM) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prodex.ua/smm/>.
9. Продвижение в социальных сетях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sprava.org/smm>.
10. Раскрутка сайта. SEO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://shpargalkablog.ru/p/raskrutka-bloga.html>.
11. Контекстная реклама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://advertising.yandex.ua/context/>.

УДК 336.226.1

Гринюк Р.М.

аспірант,

Приватний вищий навчальний заклад
«Львівський університет бізнесу та права»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES INDICATORS FORECASTING EVALUATION OF EFFICIENCY INVESTMENT DIRECT BUSINESS TAXATION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено теоретичні та практичні аспекти прогнозування індикаторів оцінювання інвестиційної ефективності прямого оподаткування підприємств. Встановлено, що індикатори оцінювання доцільно прогнозувати на макроекономічному та мікроекономічному рівнях. Автором доведено взаємозв'язок між рівнем прямого оподаткування підприємств та ефективністю їх інвестиційної діяльності. На основі виокремлених чинників впливу на результативність функціонування суб'єктів господарювання розроблено моделі взаємозв'язку прямого оподаткування підприємств та інвестиційної ефективності. Автором запропоновано шляхи підвищення інвестиційної ефективності прямого оподаткування підприємств.

Ключові слова: пряме оподаткування, прогнозування, інвестиційна ефективність прямого оподаткування, моделі прогнозування, податок на прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье определены теоретические и практические аспекты прогнозирования индикаторов оценки инвестиционной эффективности прямого налогообложения предприятий. Установлено, что индикаторы оценки целесообразно прогнозировать на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях. Автором доказана взаимосвязь между уровнем прямого налогообложения предприятий и эффективностью их инвестиционной деятельности. На основе выделенных факторов влияния на результативность функционирования субъектов хозяйствования разработаны модели взаимосвязи прямого налогообложения предприятий и их инвестиционной эффективности. Автором предложены пути повышения уровня инвестиционной эффективности прямого налогообложения предприятий.

Ключевые слова: прямое налогообложение, прогнозирование, инвестиционная эффективность прямого налогообложения, модели прогнозирования, налог на прибыль.

ANNOTATION

In the article the theoretical and practical aspects of forecasting of indicators evaluating investment efficiency of direct taxation are determined. Found that evaluation indicators advisable to forecast macroeconomic and microeconomic levels. The author proved the relationship between the level of direct taxation and efficiency of their investment. Based on the examined factors influencing the efficiency of functioning entities developed model relationship of direct taxation and investment efficiency. The author of the ways to increase the investment efficiency of direct taxation.

Keywords: direct taxation, forecasting, investment efficiency direct taxation, forecasting model, income tax.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання пряме оподаткування суб'єктів підприємництва є одним із важливих елементів організаційно-економічного механізму акумулювання фінансових ресурсів як державою, так і окремими підприємствами. Інвестиційна ефективність прямого оподаткування пови-

нна забезпечувати можливості для підприємницьких структур із розширення виробництва та обсягів їхньої господарської діяльності, а з іншого боку – сприяти накопиченню державою достатнього обсягу фінансових ресурсів для реалізації її завдань.

Перехідні процеси в економіці України свідчать про підвищення ролі держави у застосуванні податкових чинників підвищення ефективності інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Використання позитивних та усунення негативних характеристик прямого оподаткування підприємств є одним із інструментів акумуляції фінансових ресурсів з метою активізації інвестиційної діяльності підприємств, а також підвищення рівня її ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами прямого оподаткування підприємств, а також їх прогнозуванням, займаються такі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, науковці та практики, як Ю. Воробйов, К. Ілляшенко, С. Кривенко, М. Лаба, В. Опарін, П. Саблук, Л. Сафонова, Л. Сітшаєва, А. Степаненко, Д. Танантул та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначимо, що внесок науковців у процес прогнозування полягає, насамперед, у передбаченні майбутніх розмірів податкових надходжень до Державного бюджету країни, а це, в свою чергу, відображає фіскальну функцію системи оподаткування. Тому, вважаємо, що доцільним є також розробка пропозицій із прогнозування впливу прямого оподаткування на інвестиційну активність промислових підприємств, а також щодо визначення майбутніх вартісних пропорцій інвестиційного процесу країни на макrorівні в цілому.

Мета статті. Метою статті є визначення теоретичних аспектів процесу прогнозування інвестиційної ефективності прямого оподаткування підприємств, а також розробка моделей взаємозв'язку податкових чинників та ефективності інвестиційної діяльності підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу. Прогнозування – це процес розроблення прогнозу, що відображає судження стосовно можливих станів

об'єкта в майбутньому, альтернативні шляхи та методи їх здійснення [1, с. 270]. Вважаємо, що прогнозування інвестиційної ефективності прямого оподаткування промислових підприємств є процесом розробки та оцінювання майбутнього рівня інвестиційної ефективності прямого оподаткування, що передбачає наявність альтернативних сценаріїв розвитку інвестиційної та податкової політики підприємства, а також дає можливість кількісно оцінити майбутній стан інвестиційної діяльності підприємства.

На макроекономічному рівні виділяють такі традиційні підходи до прогнозування основних показників податкових надходжень, як: 1) прогнозування за видами платежів; 2) прогнозування обсягів податків за регіонами; 3) прогнозування обсягів податкових надходжень за галузями економіки [2; 3, с. 237]. Разом з тим такі науковці, як Ю.М. Воробйов та Л.З. Сітшаєва, стверджують, що для прогнозування обсягів податкових надходжень до державного бюджету достатньо використовувати такі методи:

1) які базуються на виявленні тенденцій розвитку вартісних пропорцій економіки країни – метод макроекономічних індикаторів, метод міжгалузевого балансу, макроекономічний інтегрований метод;

2) які передбачають розробку та застосування економіко-математичних моделей прогнозування – кореляційно-регресійний аналіз, моделі прогнозування часових рядів економічних систем, імітаційні моделі, методи екстраполяції тренду [4].

Отже, як бачимо, запропоновані підходи враховують лише макроекономічну складову прогнозування податкових надходжень. На наш погляд, недоліком у дослідженнях науковців є неврахування впливу безпосередньо прямого оподаткування на прогнозування майбутнього рівня інвестиційної ефективності суб'єктів господарювання та на формування умов підвищення їх інвестиційної активності, що, в свою чергу, у перспективних періодах принесе ефект у вигляді зростання як макроекономічних показників розвитку країни, так і у збільшенні обсягів податкових надходжень до дохідної частини державного бюджету України.

Вважаємо, що варто виділити основні фактори, що впливають на показники прогнозування інвестиційної ефективності податку на прибуток суб'єктів господарювання. При цьому, основні чинники поділяємо на дві групи, а саме:

- які впливають на показники прогнозування інвестиційної ефективності прямого оподаткування на макроекономічному рівні: обсяг валового внутрішнього продукту, індекс цін, рівень інфляції, ставка оподаткування податком на прибуток, обсяги інвестицій в основний капітал, частка податків у валовому внутрішньому продукті, обсяг податкових надходжень до бюджету, частка податку на прибуток у податкових надходженнях до бюджету;

- які впливають на показники прогнозування інвестиційної ефективності на мікроекономічному рівні: рентабельність операційної діяльності, частка власного капіталу у валюті балансу підприємств, обсяг чистого прибутку, фінансовий результат підприємства до оподаткування, обсяги вхідних інвестиційних грошових потоків, частка власних фінансових ресурсів у фінансуванні інвестицій.

Підвищення рівня інвестиційної ефективності підприємств у контексті формування політики прямого оподаткування на макроекономічному рівні потребує, насамперед, дослідження тенденцій зміни податку на прибуток підприємств, а також вітчизняних та іноземних інвестицій. З цієї метою відобразимо співвідношення динаміки податку на прибуток підприємств, а також капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій в Україні протягом 2010–2015 років на рисунку 1.

Зміни податкового законодавства України, у тому числі й у частині оподаткування підприємств податком на прибуток, вплинули, насамперед, на суттєве зниження темпів приросту капітальних інвестицій суб'єктів господарювання з 138,8% у 2011 році до 106,3% у 2014 році. Критичним для такого показника став 2013 рік, коли темп приросту капітальних інвестицій знизився до 94,0%. Аналогічні зміни відбулися і у темпах приросту прямих іноземних інвестицій в країну, а саме їх показники змінилися з 112,3% у 2011 році до 80,0% у 2014 році. Як бачимо, незначне підвищення надходжень за податком на прибуток підприємств протягом 2013–2014 років (на 6,4 процентних пункти) не сприяло нарощенню ні інвестицій в основний капітал, ані прямих іноземних інвестицій.

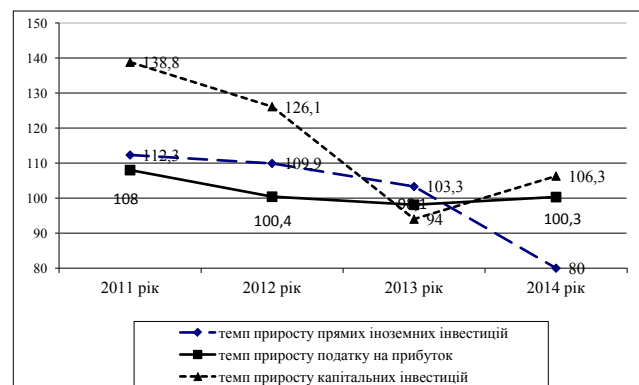


Рис. 1. Співвідношення динаміки прямих іноземних інвестицій, капітальних інвестицій та податку на прибуток підприємств в Україні протягом 2011–2014 років

Джерело: розраховано автором на основі [5; 6]

Вимірювання ступеня лінійної залежності між показниками свідчить про те, що протягом 2011–2014 років в Україні спостерігається висока залежність приросту прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал від

навантаження податком на прибуток підприємств ($R = 0,572$), а також від ставки оподаткування податком на прибуток суб'єктів господарювання ($R = 0,983$). Причому, незважаючи на поступове зниження ставки оподаткування прибутку суб'єктів підприємницької діяльності з 25% у 2010 році до 18% у 2014 році, відзначаємо негативний вплив реформування системи прямого оподаткування прибутку підприємств на їхню інвестиційну ефективність.

Податковий ефект програми інвестиційного розвитку підприємства не доцільно визначати шляхом сумування ефективності окремих чинників, проте необхідним є врахування та розрахунок інтегрального впливу податкових чинників на результативність інвестиційної діяльності підприємства.

Безперервний розвиток фінансових та економічних систем потребує вдосконалення механізмів аналізу відповідних об'єктів, бізнес-процесів, а також прогнозування можливого позитивного та негативного впливу певних управлінських рішень в процесі здійснення підприємством інвестиційної та іншої фінансово-господарської діяльності. Одним із засобів, що забезпечує достовірну та повну оцінку інвестиційної ефективності прямого оподаткування промислового підприємства, є моделювання.

В основі визначення впливу податкового фактора на інвестиційну ефективність підприємств та розробці заходів і моделей прогнозування індикаторів інвестиційної ефективності прямого оподаткування підприємств покладено економічні припущення, що відображають залежності між інвестиційною політикою дер-

жави та підприємства зокрема та державною політикою прямого оподаткування. Визначено, що основні гіпотези моделей можуть мати місце як на макроекономічному рівні, так і на мікроекономічному. Вважаємо, що базовими припущеннями інвестиційної ефективності прямого оподаткування на макроекономічному рівні є такі індикатори: обсяг валового внутрішнього продукту, частка податків у валовому внутрішньому продукті, ставка оподаткування податком на прибуток підприємств, капітальні інвестиції, обсяг податкових надходжень до бюджету, частка податку на прибуток у податкових надходженнях до бюджету. На мікроекономічному рівні показниками, що включено до моделей прогнозування рівня інвестиційної ефективності прямого оподаткування суб'єктів господарювання, належать: фінансовий результат підприємств до оподаткування, обсяги податку на прибуток підприємств, частка власних фінансових ресурсів у фінансуванні інвестицій, частка власного капіталу у валюті балансу підприємств, рентабельність операційної діяльності суб'єктів підприємництва, обсяги інвестиційних грошових потоків підприємств.

Враховуючи вищезазначене, пропонуємо наступні залежності показника інвестиційної ефективності прямого оподаткування підприємств за виявленими факторами, що дозволяють спрогнозувати майбутні параметри досліджуваного показника.

На основі розроблених моделей можна визначити прогнозні показники інвестиційної ефективності прямого оподаткування підприємств. Проведений регресійний аналіз макро-

Таблиця 1

Моделі взаємозв'язку прямого оподаткування підприємств і макрота мікроекономічних факторів результативності функціонування суб'єктів господарювання

Фактор	Формалізований вплив	Коефіцієнт кореляції
Прогнозування на макроекономічному рівні		
Обсяг валового внутрішнього продукту	$Y = 0,326 x^2 - 1,158 x + 13,05$	$R = 0,973$
Частка податків у валовому внутрішньому продукті	$Y = 0,285 x^2 - 0,234 x + 11,84$	$R = 0,971$
Ставка оподаткування податком на прибуток	$Y = -0,285 x^2 + 0,114 x + 25,4$	$R = 0,983$
Інвестиції в основний капітал	$Y = 9,826 x^2 - 55,41 x + 254,2$	$R = 0,572$
Обсяг податкових надходжень до бюджету	$Y = 8153,81 x^2 - 13509,01 x + 183963,52$	$R = 0,83$
Частка податку на прибуток у податкових надходженнях до бюджету	$Y = -0,67 x^2 + 3,08 x + 18,54$	$R = 0,78$
Прогнозування на мікроекономічному рівні		
Фінансовий результат підприємства до оподаткування	$Y = -9,464 x^2 + 110,3 x - 146,1$	$R = 0,654$
Податок на прибуток підприємств	$Y = 1,714 x^2 + 5,825 x + 45,57$	$R = 0,588$
Частка власних фінансових ресурсів у фінансуванні інвестицій	$Y = -0,157 x^2 + 1,317x + 57,34$	$R = 0,620$
Частка власного капіталу у валюті балансу підприємств	$Y = 0,95 x^2 - 7,35 x + 47,64$	$R = 0,857$
Рентабельність операційної діяльності	$Y = 0,764 x^2 - 4,775 x + 10,68$	$R = 0,982$
Обсяги інвестиційних грошових потоків підприємств	$Y = -4,495 x^2 + 180,8 x - 1561$	$R = 0,979$

Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних Державної служби статистики України за 2011–2014 роки

економічної та мікроекономічної ефективності інвестиційної діяльності підприємств під впливом чинників прямого оподаткування протягом 2011–2014 років дав змогу зробити такі висновки:

1) зниження надходжень за податку на прибуток підприємств на 1 відсотковий пункт призведе до зниження обсягу валового внутрішнього продукту на 1,158 млрд грн. Падіння обсягів валового внутрішнього продукту свідчить про погіршення інвестиційної ситуації в Україні, знижує інвестиційну активність суб'єктів господарювання та не сприяє до акумулювання інвестиційних ресурсів іноземних інвесторів.

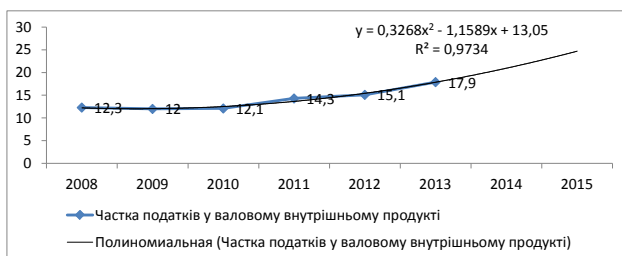


Рис. 2. Взаємозв'язок частки податків суб'єктів господарювання та валового внутрішнього продукту

2) при зниженні ставки оподаткування податку на прибуток на 1% інвестиційна ефективність прямого оподаткування суб'єктів господарювання зростає на 0,114%. Це означає, що стабільність та стійкість податкової системи сприятиме розширенню можливостей підприємств не лише до їх розширеного відтворення, а й до зростання інвестиційної активності внутрішніх та зовнішніх інвесторів у цілому.

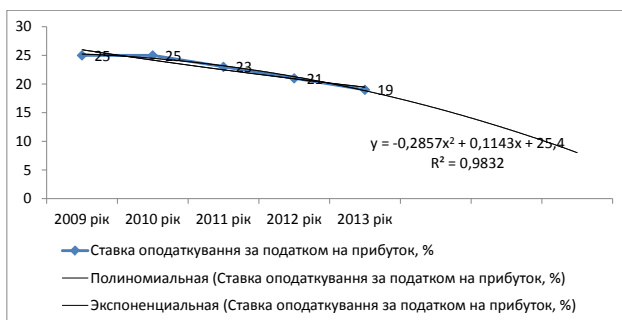


Рис. 3. Вплив ставки податку на прибуток підприємств на інвестиційну ефективність прямого оподаткування суб'єктів господарювання

3) зростання ставки оподаткування податку на прибуток підприємств на 1 відсотковий пункт, приріст інвестицій в основний капітал знизиться на 55,41 млн грн, а обсяги податкових надходжень до бюджету – на 13509 млн грн, така ситуація є свідченням того, що зростання податкових стягнень за податком на прибуток підприємств негативно вплине на інвестиційну діяльність країни в цілому, а також окремих суб'єктів господарювання зокрема.



Рис. 4. Взаємозв'язок ставки оподаткування прибутку підприємства на інвестиції в основний капітал

4) при зростанні податкового навантаження за податком на прибуток на 1% ймовірно спостерігатиметься зниження частки власного капіталу підприємств на 7,35%. Така ситуація означає, що зниження ставки податку на прибуток недостатнє в даних умовах для ефективного інвестиційного розвитку підприємств України.

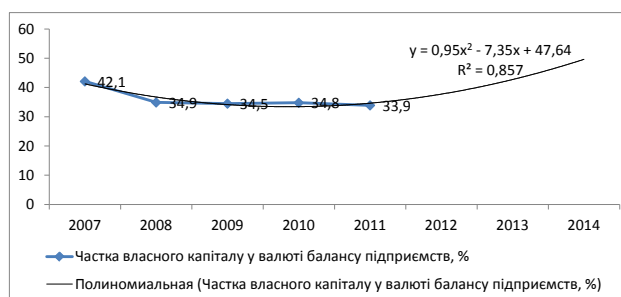


Рис. 5. Вплив рівня оподаткування прибутку підприємств на частку власного капіталу у валюті їх балансу

5) збільшення податкового навантаження зі сплати податку на прибуток підприємств на 1 процентний пункт призведе до зниження рентабельності операційної діяльності суб'єкта господарювання на 4,775%, що свідчить про відсутність стимулювального ефекту інвестиційної діяльності підприємств та стримування інвестиційних процесів на підприємствах, у тому числі за рахунок їхніх власних фінансових ресурсів.

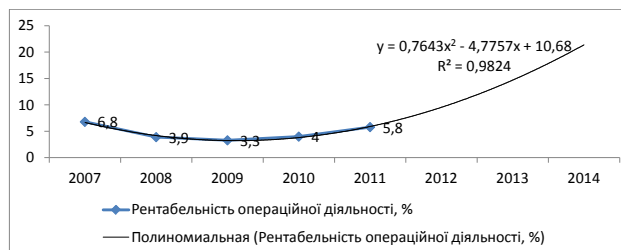


Рис. 6. Вплив податкового навантаження за податком на прибуток підприємств на рівень рентабельності їхньої операційної діяльності

З огляду на вищезазначене, вважаємо, що зниження ставки оподаткування за податком на прибуток є недостатнім для підвищення рівня інвестиційної ефективності прямого опо-

даткування суб'єктів підприємницької діяльності. Тому необхідним є комплексне застосування усіх методів підвищення інвестиційної активності підприємств, спрямованих, насамперед, на розширення їхніх фінансових можливостей.

Висновки. Усі виявлені нами залежності мають високий рівень достовірності, оскільки коефіцієнт кореляції Пірсона у всіх розрахованих залежностях перевищує 0,5 та наближається до 1. Прогнозні розрахунки показують, що за умови збереження ставки податку на прибуток у обсязі 19%, спостерігаються такі наслідки протягом 2016–2017 років: зростання рентабельності операційної діяльності підприємств з 7% до 9%; зростання частки підприємств, що отримали прибуток з 67% до 70%; зростання частки власного капіталу у валюті балансу підприємств з 38% до 43%; зростання частки податкових надходжень до бюджету з 82,5% до 89,6%; зниження частки податку на прибуток у загальних податкових надходженнях до бюджету з 12,5% до 9,9%; зниження обсягів податку на прибуток з 55331,7 млн грн до 49641,0 млн грн; зниження частки власних

фінансових ресурсів у фінансуванні інвестицій з 59,3% до 57,8%.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
2. Башуцька О.С. Податкове планування та прогнозування в системі податково-бюджетного регулювання / О.С. Башуцька // Наука й економіка. – 2010. – № 1(17). – С. 7-10.
3. Ілляшенко К.В. Проблеми прогнозування податкових надходжень до Державного бюджету України / К.В. Ілляшенко, Г.М. Левченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки та торгівлі. – 2012. – № 2(53). – С. 236-241.
4. Воробійов Ю.М. Прогнозування надходжень в контексті Податкового кодексу України [Електронний ресурс] / Воробійов Ю.М., Сітшаєва Л.З. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfb/2010_4/02st.pdf.
5. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/zd/ivu/ivu_u/ivu0115.html.
6. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.

УДК 330.341

Довбенко В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ THE PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми інноваційного розвитку підприємств з позицій формування середовища ефективної співпраці сторін, зацікавлених у своєчасному та повномасштабному застосуванні оригінальних ідей, рішень та результатів наукових розробок з метою задоволення перспективних потреб споживача. Виявлено недостатню увагу до питань створення сучасної інноваційної інфраструктури, налагодження трансферу знань і технологій, комерціалізації інновацій. Аналіз елементів інноваційного потенціалу окремих суб'єктів показав їх недостатню взаємодію, що веде до втрати ефекту синергії і низької інноваційної активності. Сформувано рекомендації з налагодження співпраці учасників інноваційного процесу та виведення на ринок конкурентоспроможних продуктів.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, інноваційний процес, трансфер технологій, комерціалізація інновацій, взаємодія зацікавлених сторін.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы инновационного развития предприятий с позиций формирования среды эффективного сотрудничества сторон, заинтересованных в своевременном и полномасштабном применении оригинальных идей, решений и результатов научных разработок с целью удовлетворения перспективных потребностей потребителя. Выявлено недостаточное внимание к вопросам создания современной инновационной инфраструктуры, налаживания трансфера знаний и технологий, коммерциализации инноваций. Анализ элементов инновационного потенциала отдельных субъектов показал их недостаточное взаимодействие, приводящее к потере эффекта синергии и низкой инновационной активности. Сформулированы рекомендации по налаживанию сотрудничества участников инновационного процесса и вывода на рынок конкурентоспособных продуктов.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, инновационный процесс, трансфер технологий, коммерциализация инноваций, взаимодействие заинтересованных сторон.

ANNOTATION

In the article the problems of innovative development of enterprises from positions of forming effective environment of collaboration stakeholders, interested in a timely and comprehensive application of original ideas, solutions and results of R&D to fulfilling of future needs the consumer are considered. It is discovered a lack of attention to the creation of modern innovation infrastructure and setting the transfer of knowledge and technology, commercialization of innovations. The analysis elements of innovative potential of individual subjects showed their lack of interaction, which leads to loss of synergy and low innovation activity. The recommendations for cooperation participants of innovation process and the market launch of competitive products are formed.

Keywords: innovation infrastructure, innovation process, technology transfer, commercialization of innovations, the interaction of stakeholders.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток підприємств включає процеси суттєвих змін в управлінні, технологічному оснащенні, взаємодії із зовнішнім середовищем, що пов'язане насамперед із необхідністю задоволення зрос-

таючих потреб споживача. Для забезпечення інноваційного розвитку важливо налагодити взаємопов'язані дії з генерування наукових ідей, здійснення досліджень і розробок з подальшою їх комерціалізацією. Учасники інноваційного процесу внаслідок нерозвинутості інноваційної інфраструктури недостатньо взаємодіють між собою. У результаті відбувається втрата ефекту синергії, виникають проблеми при організації переходу на нові технології і виходу на ринок з новими перспективними продуктами. Відсутність чіткої стратегії інноваційного розвитку, яка б дозволяла оптимальним чином поєднати інтереси учасників інноваційного процесу на базі об'єднання зусиль щодо спільного здійснення масштабних наукових розробок та забезпечення своєчасної комерціалізації їх результатів призводить до відставання від конкурентів та втраті конкурентних позицій на ринку. Тому важливо виявити проблеми низької інноваційної активності промислових підприємств, що здатні випускати високотехнологічну продукцію та створити умови для відродження їх інноваційного потенціалу. Зазначені проблеми розглянуто у даній статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційного розвитку підприємств досліджували такі зарубіжні вчені, як П. Друкер, Б. Лундвал, М. Портер, К. Прахалад, Г. Хемел, Г. Чесбро та ін. Даним питанням приділяють увагу і вітчизняні науковці, зокрема, В. Геєць, С. Войтко, С. Ілляшенко, Л. Лазарева, Л. Мельник, В. Соловійов, Л. Федулова, Л. Шульгіна, Ю. Юхименко, І. Яценко. В їхніх працях розглянуто різні аспекти формування середовища активного сприйняття інновацій та комерціалізації результатів НДДКР. Однак порушені в їхніх працях проблеми інноваційного розвитку підприємств та формування середовища сприйняття інновацій вимагають подальших досліджень, а висловлені ними пропозиції потребують свого уточнення з метою їх практичного застосування за конкретних умов.

Мета статті. Метою роботи є виявлення перешкод на шляху інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і розробка пропозицій щодо підвищення їх інноваційної активності. Для вирішення цих завдань передбачається:

- проаналізувати стан справ у сфері інноваційної діяльності, зокрема інноваційний потенціал промислових підприємств і рівень його використання;

- обґрунтувати підходи до покращення взаємодії учасників інноваційного процесу та створення умов для інтенсифікації процесів трансферу знань і технологій з метою успішної комерціалізації результатів наукових розробок;

- розробити рекомендації з налагодження продуктивної взаємодії учасників інноваційного процесу з метою оновлення інноваційного потенціалу та створення умов для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині інноваційна діяльність є передумовою успішного розвитку підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності за рахунок переходу на нові технології, пропонування нових товарів та послуг, зниження витрат і покращення якісних характеристик продукції. Недостатня розвиненість інноваційної інфраструктури та низька її якість зумовлюють високі транзакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації про інноваційні розробки та партнерів у сфері комерціалізації новацій. В Україні наука, інноваційна інфраструктура, інтелектуальні і технологічні ресурси та підприємства слабо взаємодіють між собою у процесі реалізації інноваційних проектів. Це не дає змоги розкрити інноваційний потенціал розвитку економіки.

Плачевний стан справ у сфері інноваційної діяльності підтверджують провідні вчені і дослідники проблем розвитку економіки, науки і техніки. У Національній доповіді «Інноваційна Україна 2020» зазначається, що «стан інноваційної діяльності в Україні важко вважати задовільним. Незважаючи на наявність значного наукового потенціалу та досвід створення технологічно складної продукції, країна з року в рік втрачає свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг» [1, с. 8].

На підтвердження вище висловленому можна додати дані досліджень стосовно вкладу нових технологій у зростання економіки. Існуючий стан справ у сфері інноваційної діяльності є невтішним, так як зростання ВВП на основі нових технологій становить лише 0,7%, тоді як середньоєвропейський показник становить 25-35%, а в Китаї сягнув 40% [2, с. 35].

З кожним роком інноваційний потенціал вітчизняної промисловості втрачає свої позиції. Реальні витрати на науку, наукову й дослідницьку діяльність мають стійку тенденцію до зменшення вже ряд десятиліть. З даного приводу С. Войтко справедливо констатує поступову втрату інноваційного потенціалу національної економіки [3, с. 73].

Серед причин низької інноваційної активності промислових підприємств в Україні часто справедливо відзначають низький попит на інновації з боку бізнесу та його орієнтацію на використання вже готових технічних рішень й технологій. Л. Федулова з цього приводу стверджує, що «низький рівень попиту на інноваційну продукцію і його неефективна структура

(... орієнтація на закупівлю готового устаткування за кордоном) не лише істотно стримують розвиток інноваційного процесу, а й загрожують його функціонуванню на всіх рівнях господарюючої системи, а особливо – її активній частині й первинній ланці – підприємствам» [4, с. 122]. Для подолання існуючих труднощів в інноваційному розвитку підприємств Ю. Шипуліна та С. Ілляшенко для виявлення тенденцій змін споживчого попиту на ринку пропонують приділяти більшу увагу маркетинговому прогнозуванню, яке у поєднанні з експертними оцінками стану розвитку науки і техніки дозволить визначати можливості втілення перспективних науково-технічних розробок у нові продукти, технології їх виготовлення і просування на ринку [5].

За нинішніх умов та існуючого стану вітчизняної економіки важливо особливо увагу приділяти створенню та розробці високоефективних інновацій, які можуть бути реально профінансовані і доведені до стадії їх комерційної реалізації. Це вимагає особливої уваги до питань залучення у процеси пошуку управлінських і технічних рішень значно більшої кількості потенційних учасників і заохочення їх активної діяльності. З даного приводу Л. Шульгіна та В. Юхименко зазначають необхідність створення по-справжньому оригінальних конкурентних переваг своєї продукції, або вихід на такі ринки, де немає жорсткої конкуренції. Це передбачає широке застосування інновацій [6, с. 35]. Аргументуючи даний підхід до здобуття конкурентних переваг, вони слідом за Г. Хемелом та К. Прахаладом наголошують, що ХХІ ст. є етапом революційних рішень та інновацій у бізнесі. Конкуренція – це вже не «продукт проти продукту», «ефективність проти неефективності», а «нелінійна інновація проти лінійної» [6, с. 13].

Для інноваційного розвитку підприємств важливо створити сприятливі умови для ринкової конкуренції, що включає чітке антимонопольне регулювання, своєчасне реагування на порушення функціонування ринкових механізмів. І. Яценко слідом за Т. Антошко називає недосконалість та непослідовність державної політики щодо підтримки відтворення промислового капіталу, природних ресурсів, людського капіталу та трудових ресурсів основною проблемою, яка заважає ефективному становленню бізнесових структур та інноваційному економічному зростанню [7, с. 90].

Справедливо зазначити, що перехід до інноваційного типу розвитку відкриває не тільки великі перспективи, а й несе значні ризики для стабільності і збалансованості самого розвитку. Тому важливо знаходити баланс інтересів учасників інноваційного процесу, який дозволить успішно координувати їх діяльність та забезпечувати своєчасну реалізацію інноваційних проектів у тій послідовності, яку диктує логіка успішного, але водночас сталого розвитку.

Інновації є ключовим засобом досягнення вищого рівня упорядкованості економічних систем, так як тісно пов'язані із темпами їх зношення. Інтенсивне зношення системи змушує її заново відтворювати свої компоненти і чим більші дані темпи, тим значніші обсяги необхідних ресурсів для обміну системи із зовнішнім середовищем і її постійного оновлення (із врахуванням [8, с. 319]).

Дослідження інноваційної активності промислових підприємств України засвідчує її низький рівень, який у декілька разів поступається досягнутим показникам у розвинених країнах. Основні показники інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств наведено у таблиці 1.

З таблиці 1 видно критично низькі значення частки інноваційної продукції у загальних її обсягах, яка у 2014 р. знизилася до 2,5%, що свідчить про надзвичайно низькі темпи оновлення продукції та виробничих технологій.

В Україні ще до кінця не сформовану систему підтримки інноваційної діяльності неодноразово змінювали, що завдало шкоди інноваційному розвитку підприємств, регіонів та національної економіки загалом. Нестабільність законодавства, його різночитання представниками владних структур, недосконалі важелі підтримки учасників інноваційного процесу, недотримання норм законів бізнесом, використання «тіньових» схем у взаємовідносинах держави з підприємницьким сектором, низький рівень податкової та інноваційної культури зробили легальну інноваційну діяльність невігідною, що спричинило відтік капіталу з даної пріоритетної для національної економіки сфери. Так, наприклад, податкове стимулювання мало б дати змогу підприємствам, які зареєстрували інноваційний проект, отримати право на пільгу з оподаткування половини прибутку (з віднесенням зазначених коштів на спеціальний рахунок, для їх використання на інноваційні цілі). Однак на практиці дане положення так і не запрацювало у зв'язку із практично постійним внесенням змін у річні бюджети при їх формуванні. Також проблематичним є застосування пільг зі сплати ПДВ, земельного податку, особливого (пільгового) режиму митного регу-

лювання відповідно до норм Закону України «Про інноваційну діяльність» суб'єктами господарської діяльності. Окрім того, є великі труднощі при застосуванні таких форм державної фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності, як пільгове кредитування; майнове страхування; надання державних гарантій і компенсація державою відсотків комерційним банкам за кредитами суб'єктів інноваційної діяльності; державне фінансування виконання проектних робіт з реалізації пріоритетних інноваційних проектів.

Для запуску процесів інноваційного розвитку економіки важливо налагодити функціонування середовища, яке дає можливість своєчасно виявляти проривні ідеї та забезпечувати необхідну підтримку проведенню науково-дослідних розробок, їх апробації і впровадженню у виробництво. Важливими проблемами функціонування економічного механізму регулювання інноваційної активності є налагодження планування, організації та стимулювання інноваційного процесу і контролю за діями його учасників, а також питаннями ціноутворення на інноваційні продукти та послуги включно із трансфером технологій. Для їх розв'язання можуть використовуватися різні методи та важелі, які мають бути індивідуалізованими на кожному з етапів інноваційного процесу.

Для полегшення ведення інвестиційної діяльності, зорієнтованої на впровадження інноваційних рішень важливо розробити концепцію вітчизняної податкової політики. При цьому на думку ряду фахівців доцільно звернути увагу на принципи формування податкової політики США, де федеральним законодавством передбачено виключення витрат фірм на науково-дослідні розробки у повному обсязі з сум, які підлягають оподаткуванню. Це за оцінками фахівців дає чистий прибуток в 500 дол. на кожні витрачені 1000 дол. [9, с. 34]. В.П. Соловйов вважає, що основними джерелами фінансування інноваційної діяльності в регіоні мають стати спільні венчурні фонди, які забезпечують високу гнучкість та ефективність системи залучення і використання коштів в реалізацію інвестиційних проектів [9, с. 62-65].

Таблиця 1

Динаміка показників інноваційної діяльності у промисловості України

Показники	2007	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млрд грн	10,8	8,0	14,3	11,5	9,6	7,7
Частка інноваційно активних промислових підприємств, %	14,2	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1
Частка реалізованої інноваційної продукції, %	6,7	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5
Освоєння виробництва інноваційних видів продукції, найменувань	2526	2408	3238	3403	3138	3661
Частка власних коштів підприємств у фінансуванні інноваційної діяльності, %	73,7	59,3	52,9	63,9	72,9	85,0

Примітка: використано дані збірників «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2007-2014 рр. з сайту www.ukrstat.gov.ua

Проведення сучасних досліджень вимагає глибоких міждисциплінарних знань та активної взаємодії учасників, а також залучення значних ресурсів. Все більш важливим стає забезпечення єдності процесів створення нових знань і розв'язання конкретних проблем, що передбачає тісну співпрацю між наукою та виробництвом.

Згідно із концепцією відкритих інновацій Г. Чесбро щільність інноваційного поля в бізнес-середовищі і швидкість появи нових технологій і продуктів у сучасних умовах є такою, що сенсу в приховуванні власних науково-технічних досягнень немає. Інновації швидко застаривають або можуть бути винайдені в іншому місці чи реалізовані самими дослідниками. Тому пріоритет повинен бути відданий не винаходу (розробці), а своєчасній і успішній реалізації інноваційних ідей. При цьому не так важливо – своїх чи чужих, а головне, щоб на їх основі сформувавши ефективну бізнес-модель, яка забезпечує учасникам процесу конкурентні переваги.

Модифікована модель трансферу технологій враховує перспективні потреби ринку, необхідність постійної співпраці з партнерами та скорочення як окремих етапів, так і часу, що відділяє один етап від другого. Наприклад, після набуття прав інтелектуальної власності пошук партнерів для співпраці не повинен значно затягнутися чи здійснюватися недостатньо активно. У випадку зацікавленості потенційних замовників у розробці ще на етапі досліджень часто відпадає необхідність у пошуку партнерів. У результаті модель поетапного трансферу технологій мала б передбачати суміщення етапів спільного ведення досліджень з традиційними постійними партнерами та етапу пошуку (при потребі) нових партнерів, які можна здійснювати одночасно (рис. 1).

Деталізована модель трансферу технологій включає цілий ланцюжок взаємозв'язаних етапів, обмежень та необхідних умов для успішного здійснення процесів інноваційного розвитку. До умов забезпечення ефективного трансферу технологій, знань та вмінь належать наявність фахового і досвідченого експертного середовища та відкритість доступу до нього, а також розвиненість венчурного (ризикового) інноваційного бізнесу. Для досягнення успіху у процесі інноваційної діяльності важливо оптимальним чином враховувати можливості учас-

ників інноваційного процесу, специфіку ситуації та вибір відповідного моменту часу для досягнення кращих результатів з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін.

Відкритий доступ до знань дає можливості вільного використання наукових матеріалів та результатів досліджень, зокрема, з допомогою ІКТ, що сприяє досягненню поставлених цілей розвитку за рахунок трансферу знань і технологій. Умовами успішного трансферу знань є їх затребуваність, новизна, наявність відкритих баз даних, мереж передачі та каналів доступу, програм навчання і підвищення кваліфікації, мобільність носіїв знань, а також налагодження тісної співпраці з партнерами. Відкрита модель інновацій Г. Чесбро сприяє ефективному керуванню спільними новими проектами [10], яке має бути зорієнтоване на результат, і включати партнерське ставлення до клієнтів та усунення штучних бар'єрів між учасниками інноваційного процесу. Для переходу на відкритий тип інноваційної діяльності компаніям важливо внести зміни у культуру сприйняття інновацій за рахунок дослідження проблем розвитку; визначення стратегічних та поточних потреб; компетенцій працівників та їх інтелектуального потенціалу; сформувати імідж компанії, відкритої для інновацій; покращити взаємовідносини з діловими партнерами; оновити бази знань із урахуванням перспективних потреб ринку.

У сучасних умовах важливо налагодити тісну продуктивну співпрацю потенційних партнерів в інноваційній сфері діяльності, яка передбачає інтеграцію наукових установ, центрів, університетів, інститутів, унаслідок чого створюються нові організаційні форми такої взаємодії. До них належать технопарки, технополіси, науково-промислові комплекси різних видів, підприємницькі асоціації, кластери, міжфірмові стратегічні альянси, які дозволяють своєчасно та якісно вирішувати проблеми інноваційного розвитку, пов'язаного з формуванням нових технологічних укладів. У результаті форми управління циклом «наука–техніка–виробництво» видозмінюються у напрямі набуття більшої гнучкості та масштабнішого потенціалу всіх видів ресурсів, необхідних для вирішення поставлених завдань розвитку.

У нинішніх умовах важливо, щоб пропозиції, сформовані ціннісним ланцюжком компанії, відповідали попиту споживачів, а це передбачає без-

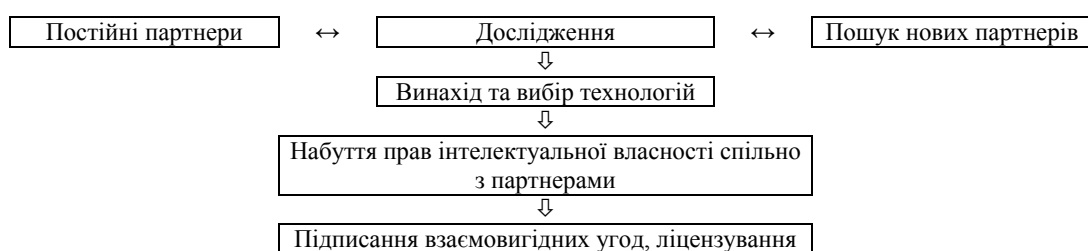


Рис. 1. Етапи трансферу технологій (сучасний варіант)

Джерело: розроблено автором

посередню участь у процесах формування цінності споживача. У результаті відбувається трансформація підходів до творення цінностей на основі процесу спільного взаємоузгодженого сприйняття інновацій компаніями і споживачами (табл. 2).

Спільне творення цінностей можливе за умов сприятливого середовища сприйняття інновацій і високої інноваційної культури. Це передбачає формування нових ринків та комерційно успішних інновацій з допомогою нових методів управління та спільного творення цінностей на основі діалогу, адекватного оцінювання ризику, налагодження відносин довіри між сферою науки, наукових досліджень і розробок, бізнесом та споживачем. Однак зазначене неможливе без активної ролі держави у процесах підтримки, регулювання та координації процесів інноваційного розвитку в економіці з метою формування конкурентного середовища у сфері наукових розробок та комерціалізації їх результатів.

У світі існує багато позитивних прикладів державної та бізнесової підтримки науки і перспективних наукових досліджень. Реалізація інноваційного розвитку економічної системи будь-якого рівня стає можливою за умови інвестиційної підтримки інноваційних проєктів, які сприяють оновленню потенціалу розвитку підприємств на якісно новій основі. При цьому варто передбачити як пряму фінансову підтримку учасників інноваційних процесів, так і фіскальні пільги для інноваторів та інші економічні, правові, політичні та інфраструктурні інструменти підтримки, зокрема, запровадження стандартів, що заохочують застосування інноваційних продуктів.

Налагодження співпраці сторін у сфері інновацій у розвинених країнах відбувається, як правило, під державним патронатом з допомогою ряду інституцій, які надають безпосередню підтримку учасникам інноваційного процесу. Так, у Німеччині товариство Макса Планка, до складу якого на даний час входить 78 інститутів та дослідницьких установ, сприяє впровадженню результатів наукових досліджень у виробництво. Провідні вчені самостійно визначають тематику досліджень, підбирають

необхідні кадри. Для швидкого реагування на виклики сучасності та перспективні потреби бізнесу відбувається постійне оновлення тематики досліджень з метою забезпечення їх актуальності й відповідності перспективним потребам виробництва. При цьому широкі права вчених передбачають і їх обов'язки щодо забезпечення відкритого доступу до результатів виконаних досліджень. Трансфер технологій здійснюється шляхом прямого співробітництва з бізнесом на базі використання патентів і ліцензій, створення стартап компаній або поєднання зазначених форм. «Макс Планк інновації» виступає посередником між наукою і промисловістю, забезпечує правовий захист об'єктів інтелектуальної власності, надає допомогу вченим з питань ліцензування, захисту патентних прав, складання бізнес-планів створення спін-оффів. Аналогічна практика має місце і у Товаристві Фраунгофера, а також у Бельгії, де компанія «Sopartec» забезпечує патентний захист, здійснює комерціалізацію винаходів і трансфер технологій для університету Louvain. Для завершення НДДКР і створення бізнес-моделі у ФРН Товариство Фраунгофера може надати фінансування в розмірі до 150 тис. євро, а для заснування нової компанії у межах 500 тис. євро у формі акцій або кредитних коштів. З 1990 р. в Німеччині діє програма венчурного капіталу для малих технологічних фірм, яка дозволяє знижувати ризики інвестування в технологічні фірми. У рамках програм Фінського національного фонду досліджень та розвитку SITRA здійснюється як пряме фінансування «start-up» фірм, так і вкладення коштів в регіональні фонди підтримки технологічних підприємств. SITRA фінансує фірми на венчурних засадах із подальшим обміном на частину їх акцій (15-40%), надаючи суми від 0,2 до 2,0 млн євро. Важливу роль у комерціалізації НДДКР також відіграє Фінський Фонд підтримки технології та інновацій Tekes, який фінансує програму TULI для комерційного використання результатів наукових розробок. Tekes практикує фінансування проєктів на рівні до 40% необхідних коштів за допомогою прямого субсиду-

Таблиця 2

Трансформація підходів до творення ринкових цінностей підприємством

Етапи, напрями	Суб'єкт творення, основні ланки процесу	Сутність процесів	Особливості збуту
Передумови	Творють компанія ↓ Спільне творення	Продукти й послуги ↓ Спільна участь	Орієнтація на ринок ↓ Орієнтація на споживача
Напрями розвитку	Цінність та якість продукту ↓ Якість взаємодії при формуванні цінності	Технологічні, продуктові та процесні інновації ↓ Оновлення середовища взаємодії сторін	Управління збутом продукції ↓ Управління мережею спільного досвіду
Результати	Привласнення доданої вартості ↓ Взаємовигідний розподіл цінностей	Диференціація продуктів ↓ Нестандартна взаємодія	Формування замовлень ↓ Індивідуалізація взаємодії

Джерело: складено автором з використанням [11, с. 14-15]

вання; виділяє гранти при спільному веденні досліджень з університетами, а також ризикові позики (до 60-70% від витрат на розробку нового продукту або процесу). Паралельно з допомогою конкурсного фінансування проектів підтримується належний рівень конкуренції у дослідницькому середовищі [12, с. 24-25].

Для внесення необхідного поживлення у вітчизняну сферу інноваційної діяльності важливо активно впроваджувати ідеї концепції відкритих інновацій у практику з урахуванням існуючого світового досвіду. Так, зокрема, для широкого залучення інтелектуального капіталу при вирішенні завдань впровадження інновацій необхідно використовувати потенціал винахідництва шляхом оголошення конкурсів щодо вирішення конкретних завдань. Важливо залучати зовнішні джерела інновацій, забезпечуючи фільтрацію різних результатів розробок для вибору тієї з них, яка забезпечує досягнення конкретних цілей. Варто також навчитися ефективно управляти процесом обміну ідеями та розробками та забезпечувати оптимальну взаємодію сторін у ході реалізації відповідних проектів. Відкриті інновації спонукають провідні компанії до зміни стратегій та бізнес-моделей з метою досягнення успіху на ринках країн з низьким рівнем доходів населення, а також завдяки вільному поширенню знань сприяють залученню в інноваційний процес додаткового інтелектуального потенціалу, здешевлюють проведення як наукових розробок, так і реалізацію відповідних проектів, спрямованих на комерціалізацію отриманих результатів. Тому важливо створювати банки перспективних наукових ідей та розробок з правом відкритого доступу до них зацікавлених осіб.

Успіх відкритих інновацій ґрунтується на масштабному збільшенні кола учасників генерації ідей та здійсненні подальшого відбору кращих з них. Отже для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки й окремих суб'єктів господарювання важливо творчо підійти до вирішення завдань активізації інноваційної діяльності шляхом допомоги вченим і дослідникам у проведенні розробок і захисті їхніх прав на отримані результати, вивільнити ініціативи бізнесу та громадськості і спрямувати її у конкретне русло з метою вирішення актуальних завдань активізації інноваційної діяльності на основі застосування перспективних інноваційних рішень і сформувати належні умови для безперешкодного трансферу знань і технологій.

Висновки. У ході проведених у статті досліджень виявлено, що формування умов, сприятливих для інноваційного шляху розвитку підприємств є одним із найважливіших завдань вітчизняної економіки. Негативні тенденції у розвитку інноваційної діяльності призвели до скорочення частки інноваційно активних підприємств та інноваційної продукції, відбулося погіршення умов у діяльності високотехнологічного бізнесу. Встановлено, що перехід

до інноваційного типу розвитку відкриває як великі перспективи, так і несе значні ризики у процесі змін, що передбачає необхідність урахування особливостей конкретного етапу й відповідної ситуації та своєчасність реагування на перспективні тенденції змін потреб споживача. У сучасних умовах співпраця партнерів у сфері інноваційної діяльності передбачає тісну інтеграцію науки, дослідницьких установ і бізнесу під патронатом держави, що дозволяє своєчасно та якісно вирішувати проблеми інноваційного розвитку економіки. Подальші дослідження мають на меті встановлення кількісних залежностей між інвестиціями в наукові дослідження та розробки вітчизняних підприємств та успішністю процесу комерціалізації їх результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
2. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35-37.
3. Войтко С.В. Компаративний та динамічний аналіз інноваційного розвитку України, країн «великої сімки» та нових індустріальних країн / С.В. Войтко // Економічний вісник Національного технічного університету України. – 2013. – № 10. – С. 68-74.
4. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Л.І. Федулова. Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122-135.
5. Шипуліна Ю.С. Розвиток теоретико-методологічних засад переходу підприємств на інноваційний шлях розвитку / Ю.С. Шипуліна, С.М. Ілляшенко. Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 103-112.
6. Шульгіна Л.М. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій [Текст] : монографія / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко; Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К. : Univest PrePress, 2015. – 212 с.
7. Яценко І.М. Проблеми та перспективи здійснення корпоративної соціальної відповідальності бізнесових підприємницьких структур в Україні / І.М. Яценко. – Молодий вчений, 2015. – № 6(21). Частина 2. – С. 89-92.
8. Мельник Л.Г. Теория самоорганизации экономических систем : монография / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2012. – 439 с.
9. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. – Киев : Феникс, 2006. – 560 с.
10. Chesbrough H. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape / H. Chesbrough. – Cambridge, Massachusetts : Harvard Business Press, 2006. – 256 p.
11. Прахалад К.К., Рамасвами В. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / Пер. з англ. – К. : Вид-во Олексія Капусти («Агенція Стандарт»), 2005. – 258 с.
12. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. Том 2. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства (станом на жовтень 2011 року). Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К. : Фенікс, 2011. – 352 с.

УДК 368

Зайцева В.М.
кандидат педагогічних наук, професор,
Запорізький національний технічний університет

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ СТРАХУВАННЯ В ТУРИЗМІ

WAYS OF IMPROVING INSURANCE SYSTEMS IN TOURISM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто страховий механізм забезпечення туристичного підприємництва на початку ринкових перетворень в Україні. Проаналізовано проблеми в галузі страхування любителів активного відпочинку і туризму. Розглянута діяльність гарантійних фондів. Наведено рекомендації щодо розвитку страхового ринку України.

Ключові слова: страхування, туристичне підприємництво, споживачі, туризм, страховий ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен страховой механизм обеспечения туристического предпринимательства в начале рыночных преобразований в Украине. Проанализированы проблемы в области страхования любителей активного отдыха и туризма. Рассмотрена деятельность гарантийных фондов. Приведены рекомендации по развитию страхового рынка Украины.

Ключевые слова: страхование, туристическое предпринимательство, потребители, туризм, страховой рынок.

ANNOTATION

The article describes an insurance mechanism to ensure tourism businesses in the beginning of market transformations in Ukraine. Analyzed the problems in the field of insurance of the active recreation and tourism. Discusses the activities of guarantee funds. Recommendations for the development of the insurance market of Ukraine.

Keywords: insurance, travel business, consumers, tourism, insurance market.

Постановка проблеми. Страхування є одним із основних елементів функціонування сучасної фінансової системи. Страхування як вид економічної діяльності було предметом дослідження багатьох учених. Зокрема, відзначимо вагомий внесок у цю сферу В. Шахова, В. Базилевича, Р. Юлдашева. Однак саме туристичне страхування натепер ще не знайшло належного висвітлення, що пояснюється відсутністю ефективних взаємовідносин між страховою і туристичною діяльністю і належних для цього нормативно-правових засад та методологічного забезпечення.

Метою статті є обґрунтування шляхів вдосконалення систем страхування в туризмі.

Виклад основного матеріалу. Страховий механізм забезпечення туристичного підприємництва – це система фінансово-економічних відносин страхових компаній, суб'єктів туристичного підприємництва та споживачів туристичних продуктів, спрямована на взаємне врахування інтересів і потреб певних складових. Даний механізм охоплює такі основні елементи:

1. Дослідження туристичного ринку та просування страхових продуктів.

2. Розроблення вимог та пропозицій до страхових продуктів.

3. Інвестиційну участь страхових компаній у розвитку інфраструктури туризму та інвестиційну участь суб'єктів індустрії туризму у формуванні статутного капіталу страхових компаній.

4. Організацію страхування у сфері туризму.

5. Самострахування суб'єктів індустрії туризму.

З початком ринкових перетворень в Україні повільно, але вірно розвивається і комерційне страхування. У різних галузях народного господарства це відбувається по-різному. Туризм, особливо міжнародний, в силу своєї специфіки відноситься до тих сфер діяльності, де страхування досить швидко завоювало належну позицію.

Поштовхом для розвитку страхування в українському туризмі послужили вимоги низки країн про обов'язкову наявність в українських громадян поліса медичного страхування на час перебування на їхній території. Умова цілком справедлива і розумна, як з точки зору зарубіжної держави, так і з боку українського туриста. Державні органи країни відвідування знімали з себе нелегкий тягар відповідальності за здоров'я іноземців, а українські громадяни отримували у разі необхідності доступ до отримання медичної допомоги [9]. Посольства і консульства таких країн, а це, наприклад Німеччина, Франція, Нідерланди, Фінляндія, Чехія, Естонія та деякі інші, не видають українським громадянам в'їзну візу без пред'явлення відповідного поліса. Здавалося б, хоча б тут все в порядку, але проблеми мають місце і в даній сфері. Є група країн, які не вимагають з українських громадян отримання візи для в'їзду на їхню територію [4]. Відповідно, вони не вимагають і наявності медичної страховки. Приводять такі дії, а вірніше сказати, бездіяльність, до того, що значна частина українських туристів, що прямують у зазначені країни, їдуть туди, не купивши поліса медичного страхування, наслідки чого цілком зрозумілі.

Деякі держави першої групи, наприклад Німеччина, Фінляндія, видають візи при пред'явленні полісів тільки тих страхових компаній, які пройшли акредитацію в посольствах і консульствах згаданих країн. Біда в тому, що іноземці часто абсолютно не володіють ситуацією на українському страховому ринку, в результаті чого в консульських установах цих країн з'являються списки акредитованих у них українських страховиків, що містять грубі помилки і неадекватності [2].

Не кожен страховий поліс, який приймається візовими відділами зарубіжних держав, надає необхідний обсяг медичної допомоги. Конкуруючи між собою за страхувальника, деякі страховики йдуть на різні хитрощі, що дозволяють зробити поліс більш дешевим, формально задовольняє вимогам зарубіжної держави, але істотно скорочує при цьому обсяг і доступність страхової захисту.

Ще одна складність підстерігає туриста, який купує путівку в туристичній фірмі, полягає в тому, що практично кожна туристична фірма має агентський договір з будь-якою українською страховою компанією, чиї поліси і продає. Отже, чи йде людина до Фінляндії, Кіпру або Болгарії, йому запропонують поліси саме цієї компанії, хоча умови, ціни і рівень сервісу в різних страхових компаніях аж ніяк не однаковий. І якщо для одних країн це справді краще з того, що можна було б знайти, то для інших країн поліси іншої страхової компанії, цілком ймовірно, підходять у значно більшому ступені.

Крім медичного страхування громадянин України, який виїжджає за кордон, має можливість застрахуватися від нещасного випадку, застрахувати свою цивільну відповідальність перед третіми особами, застрахуватися на випадок вимушеної скасування поїздки і, нарешті, застрахувати свій багаж і купити поліс автомобільного Асистансу. Проблема в тому, що усі ці види страхування не є навіть умовно обов'язковими, а тому більшість страховиків їх і не пропонують. У зв'язку з їхньою малою поширеністю умови різних страховиків різняться ще більшою мірою, ніж умови медичного страхування. А такі види, як страхування багажу, на випадок відміни поїздки і автомобільний Асистанс, супроводжуються ще й значною кількістю істотних застережень [10].

Якщо страхування туристів при виїзді за кордон має в Україні вже десятирічну історію, то страхування туристів, що подорожують Україною, у всіх своїх проявах розвинене набагато менше. Українські громадяни не схильні подбати про себе на час поїздки по своїй державі, так і в більшості своїй просто не підозрюють, що це можливо. Страхові організації також у свою чергу не дуже наполегливо пропонують свої послуги за даним напрямом, та й робить це дуже незначна частина страховиків. Викликано це відсутністю інтересу, по-перше, спадом кількості подорожуючих по території України, а по-друге, відсутністю надійно і повсюдно працюючих сервісних служб.

Так само чимало проблем є і в галузі страхування любителів активного відпочинку і туризму. Основні проблеми такі:

- лише деякі страхові організації пропонують послуги зі страхування альпіністів;
- організатори самодіяльних (тобто без участі туристських фірм) турів погано поінформовані про діяльність страховиків у сфері страхування

туристів і подорожуючих, включаючи прихильників так званого екстремального туризму;

- нескоординована робота страхових компаній і сервісних служб;

- аматори-екстремали часто погано, або зовсім не знають, як треба поводитися при настанні страхового випадку.

Але і в цьому питанні існує низка перешкод:

1. У законодавстві термін «туристи-екстремали» не визначений. Екстремальним може стати будь-який похід, якщо він погано підготовлений або туристи не мають необхідної підготовки. Навіть невинна прогулянка за грибами стане екстремальною, якщо раптом щось трапиться – наприклад, люди пішли без спорядження та заблукали.

2. В ідеалі страховий поліс для екстремалів повинен передбачати не тільки медичну допомогу, але і пошуково-рятувальні роботи. У природному середовищі України, за винятком декількох популярних місць, зараз створена досить слабка рятувальна інфраструктура, мережа рятувальних загонів МНС охоплює далеко не всю країну.

3. Відсутність зв'язку: зона покриття звичайного мобільного зв'язку часто обмежується населеними пунктами, не кажучи вже про високігірні райони.

Обов'язкове страхування допоможе компенсувати державі витрачені на порятунок кошти, але вона не підвищить безпеку туристів і не прискорить надання їм допомоги.

Необхідно вводити обов'язкову реєстрацію в рятувальному загоні МНС туристів, що відправляються на складні або небезпечні маршрути чи просто подорожують активним способом пересування. Така реєстрація зараз обов'язкова тільки для спортивних туристів з маршрутними книжками, частка яких у загальному обсязі мандрівників становить не більше 5%. А інші українські та іноземні туристи часто йдуть у гори навіть не зареєструвавши свою групу в контрольно-рятувальній службі. Навіть турфірми часто свої комерційні групи у рятувальників не реєструють. Хоча така реєстрація відбувається абсолютно безкоштовно, а без неї шукати туристів доводиться набагато довше [3].

Можна відзначити, що роль держави в регулюванні розвитку страхових відносин у, здавалося б, такій ринковій галузі народного господарства, як туризм, тим не менш досить велика, і держава може у цьому напрямі зробити ще дуже багато чого.

Світове співтовариство дедалі більше уваги приділяє забезпеченню достатніх фінансових ресурсів для проведення превентивних заходів із запобігання ризиків у сфері туризму, а також для фінансування урегулювання збитків. У розвинутих країнах створюють відповідні страхові антитерористичні пули, фінансові резерви на випадок катастроф, діють також системи попередження надзвичайних ситуацій.

Українські страхові компанії перебувають на стадії осмислення нинішніх світових та національних тенденцій щодо ризиків у туризмі, які формуються за підвищеної політичної та соціальної напруженості в окремих регіонах, а також у період активізації природних катаклізмів та техногенних процесів. Для забезпечення безпеки туристів світовою спільнотою запропоновано створення туроператорами, банками і страховиками спільних «гарантійних фондів» за рахунок відрахування певного відсотка від страхових премій, що перераховуються туроператорами страховикам. І тут прикладом може бути Італія, де існує державний фінансовий фонд, покликаний вирішувати завдання допомоги туристам у форс-мажорних ситуаціях. В Австрії також функціонує цілодобова бюджетна організація при державному органі управління туризмом, в яку оперативно надходить вся інформація про проблеми з австрійцями за кордоном. Зазначена організація має всі необхідні засоби.

У такій ситуації доречна ініціатива саморегулювальних органів, наприклад, Ліги страхових організацій України, відповідних міністерств та відомств, які могли б розробити нормативні та законодавчі акти, а надалі забезпечити контроль за їх виконанням [4].

Перспективним напрямом розвитку страхового бізнесу є формування страхового ринку VIP-клієнтів туристичних фірм, для яких страхування буде здійснюватися в комплексі: страхування депозиту, платіжної картки, особисте медичне страхування, страхування від нещасного випадку і обов'язкове страхування всього комплексу туристичних послуг. У майбутньому варто прогнозувати запровадження комбінованих дисконтних платіжних карток, де послуги банківські, страхові та туристичні будуть об'єднуватися в один продукт, для задоволення потреб клієнтів, які не обмежені у витратах та цінують якість та комфорт [7].

Окрему увагу варто приділити страхуванню професійної відповідальності. Хоча чинним законодавством України і передбачена банківська гарантія, за рахунок якої планується відшкодувати збитки туристам, проте, зважаючи на її дещо «сурогатний характер» та невідпрацьований механізм застосування, варто сподіватися на зростання попиту на страхування професійної відповідальності туристичних фірм, а паралельно – засобів розміщення та організаторів розважальних атракціонів.

Посилення вимог до якості страховик продуктів вимагатиме нестандартних підходів щодо задоволення потреб клієнтів з боку страховик компаній. Усе більше власників туристичних фірм приходять до висновку про необхідність розробки програм управління ризиками із залученням професіоналів. Незважаючи на значні успіхи вітчизняних страховиків у сфері страхування туристів, існує низка проблем, з якими стикаються як страхові компанії, так і споживачі страхових послуг, а саме:

1. Невміння представників турфірм пояснити туристу механізм дії страхового полісу.
2. Низька страхова культура менеджерів турфірм, які здійснюють оформлення страхових документів.
3. Завищення ціни страхового полісу.
4. Несвоєчасне надання у страхову компанію інформації про застрахованих.
5. Борги перед страховиками внаслідок банкрутства турфірм, що відбувається з різних причин.

Страхова галузь розвинених країн забезпечує дієву систему захисту майнових прав та інтересів усіх громадян і підприємств, підтримання соціальної стабільності суспільства, економічної безпеки держави, а також є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки й потужним джерелом акумулювання коштів для їх подальшого довготермінового інвестування в народне господарство [5].

Нині страховий ринок України демонструє значний розвиток і піднесення, що супроводжується зростанням кількості страхових компаній, розширенням напрямів страхової діяльності, збільшенням обсягів страхових операцій.

Загрозами для страхового ринку як складової фінансової безпеки держави в умовах фінансової глобалізації є: низький рівень капіталізації вітчизняних страхових компаній, що об'єктивно компенсується значними обсягами перестраховування ними ризиків у зарубіжних страховиків, унаслідок чого спостерігається високий ступінь залежності вітчизняного страхового ринку від кон'юнктури та спекулятивних очікувань іноземних компаній [6].

Варто ураховувати наявність небезпеки того, що багато західних страховиків можуть виявитися невідповідними до реалій українського бізнесу, пропонуючи страхові програми, адаптовані до європейського ринку (який більш стабільний ніж наш і відповідно, має менші тарифи на послуги), не усвідомлюючи реальних масштабів ризиків українського ринку, а усвідомивши їх, залишатимуть ринок, тим самим завдаючи йому значної шкоди.

Для прискорення темпів розвитку страхового ринку України необхідно:

- страховикам необхідно активніше співпрацювати з НБУ;
- надати страховим компаніям доступ до коштів резервів, що знаходяться на депозитах в банках;
- проводити валютні аукціони для потреб страхувальників;
- вдосконалити механізм управління ризиками;
- запровадити медичне страхування для всіх;
- змінити та доповнити нормативно-правову базу різних видів страхування;
- сприяти підвищенню страхової культури населення та його довіри до страхових компаній.

Здійснивши реалізацію перерахованих вище рекомендацій, можна зберегти і зміцнити, можливо в середньо- чи довгостроковій перспективі, фінансовий потенціал страхового ринку України, що створить сприятливі умови для активнішої інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній у період посткризового відновлення економіки.

Для розвитку страхування фінансових ризиків у сфері туризму на страховому ринку України необхідно привертати туристичні фірми, які виступають страховими посередниками, до оцінки фінансових ризиків туристів з метою підбору оптимальної програми страхування. Для підвищення якості страхового обслуговування туристів доцільно розширити перелік ризиків, що покриваються програмою страхування фінансових ризиків (наприклад, на випадок неотримання візи, стихійного лиха тощо).

Висновки. Враховуючи усе вищесказане, можна зробити висновок, що пропозиція страхових компаній України щодо покриття фінансових ризиків туристів дає можливість говорити про наявний потенціал вітчизняних страховиків в питаннях розробки і комерціалізації нових страхових продуктів, призначених для туристичного сегменту. Проте в рамках асортиментної політики пропозиції українських страховиків поки відстають від пропозицій страховиків розвинених країн світу. Якщо нині першочерговими для туристів є медичне страхування і страхування від нещасного випадку, то в недалекому майбутньому можна прогнозувати акценти на страхування фінансових ризиків туристів. З появою нових організаційних форм

обслуговування туристів пропорційно збільшуватимуться і форми їх прояву. Подальші наукові дослідження в даному напрямі дадуть змогу створити повнішу класифікацію фінансових ризиків як для туристів, так і для суб'єктів туристичної діяльності, проаналізувати практичні підходи до їх страхування і здійснити оцінку ефективності страхового захисту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности. – М., 2007. – 359 с.
2. Федорченко В.М. Гарантування захисту та безпеки туристів. Історія туризму в Україні. – К. : Академкнига, 2002. – С. 138-140.
3. Мальська М.П. Безпека туристичної подорожі. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 92-105.
4. Ліга страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uainsur.com/>.
5. Маринина М.М. Туристические формальности и безопасность в туризме. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 144 с.
6. Новые возможности и тенденции на страховом рынке. О перспективах страхования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zagran.kiev.ua/article.php?new=315&idart=3153.
7. Осадець С.С. Необхідність і форми страхового захисту. – К., 2002. – 254 с.
8. Вобль К.Г. Основы экономики страхования. – М. : Анкил, 1995. – 230 с.
9. Страховий ринок України: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78288.doc.htm.
10. Загальна характеристика страхового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/114/2902.html>.

УДК 351.863

Зачосова Н.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького***Горячківська І.В.***здобувач кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ENTERPRISES AND FINANCIAL INSTITUTIONS ECONOMIC SECURITY SYSTEM FUNCTIONING EVALUATION

АНОТАЦІЯ

Конкретизовано поняття інформаційно-аналітичного забезпечення як необхідного ресурсу для проведення оцінювання рівня функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ. Окреслено перелік джерел для отримання інформації, необхідної для якісного оцінювання функціонування системи економічної безпеки та визначено характеристики, яким ця інформація має відповідати. Надано пропозиції щодо покращення стану інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування систем економічної безпеки вітчизняних підприємств та банківських установ.

Ключові слова: інформаційно-аналітичне забезпечення, економічна безпека, система економічної безпеки, фінансові установи, підприємства.

АННОТАЦИЯ

Конкретизировано понятие информационно-аналитического обеспечения как необходимого ресурса для проведения оценки уровня функционирования системы экономической безопасности предприятий и финансовых учреждений. Определен перечень источников для получения информации, необходимой для качественной оценки функционирования системы экономической безопасности и определены характеристики, которым эта информация должна соответствовать. Даны предложения по улучшению состояния информационно-аналитического обеспечения функционирования систем экономической безопасности отечественных предприятий и банковских учреждений.

Ключевые слова: информационно-аналитическое обеспечение, экономическая безопасность, система экономической безопасности, финансовые учреждения, предприятия.

ANNOTATION

The concept of understanding information and analytical support as a necessary resource for the evaluation of the economic security system of enterprises and financial institutions functioning is elaborated. It is outlined a list of sources for obtaining information that is necessary for quality assessment of the system of economic security and there are defined characteristics, which this information must comply with. The offers for improvement of information and analytical support for the operation of economic security system of domestic enterprises and banks are given.

Keywords: information and analytical support, economic security, economic security system, financial institutions, enterprises.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкурентної боротьби на товарних ринках та ринках фінансових послуг інформаційний ресурс може стати вирішальним фактором

для забезпечення безперервної та рентабельної діяльності суб'єктів господарювання. Проте для того, аби бути корисною, інформація, яку використовують підприємства та фінансові установи, повинна відповідати низці суттєвих вимог, серед яких основними можна назвати своєчасність, доречність, повноту та об'єктивність. Оцінити, наскільки наявні дані відповідають зазначеним вимогам, можна лише провівши їх обробку й аналіз, що свідчить про необхідність розуміння процесу інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності суб'єктів бізнесу як одного із напрямів менеджменту та доцільність використання комплексного підходу при дослідженні даного поняття.

Як один із напрямів управлінської діяльності процес організації та контролю функціонування системи економічної безпеки суб'єкта господарювання характеризується складним механізмом реалізації, зважаючи на те, що захист корпоративних ресурсів підприємств, установ, організацій, який система економічної безпеки повинна забезпечити, в економічних умовах, що склалися в Україні, має протистояти впливу численних небезпек та загроз. Тому необхідним заходом для упередження негативних наслідків їх реалізації для фінансово-господарського стану учасників бізнес-процесів є проведення перманентного оцінювання функціонування системи їх економічної безпеки та рівня захищеності ресурсів, який дозволило забезпечити її використання у практиці роботи установи. Водночас для проведення процедури оцінювання, фахівцям, що вирішуватимуть цю проблему на прикладному рівні, необхідно мати у своєму розпорядженні велику кількість даних та відомостей щодо результативності різних аспектів діяльності об'єкту дослідження. Таким чином, питання належного інформаційно-аналітичного забезпечення стає актуальним не лише для нормального функціонування суб'єкта господарювання в умовах розвитку

конкурентної економіки, але й у разі необхідності проведення оцінювання системи економічної безпеки вітчизняних підприємств та фінансових установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усвідомлення важливості інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування систем економічної безпеки сучасних суб'єктів господарської діяльності спричинило появу ряду ґрунтовних наукових досліджень. Зокрема, Н.В. Уніжаєв пропонує цілий комплекс заходів інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки організацій [1], Є.В. Позднишев звертає увагу на методичні підходи до інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки підприємства [2]. Окремі аспекти дослідження та використання на прикладному рівні інформаційно-аналітичного забезпечення систем економічної безпеки підприємств знаходимо у працях таких учених, як О.І. Захаров [3], В.Б. Захожай, Н.А. Головач, К.В. Захожай, О.О. Казак [4], О.І. Тимошенко [5], Д.М. Квашук [6], Я.М. Білокомірова [7], М.І. Копитко [8]. Особливості формування інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки фінансових установ, а саме комерційних банків вивчали І.П. Мойсеєнко [9] та Л.Я. Тринька [10]. Доцільно зазначити, що Л.Я. Тринька досліджує можливості використання аналітичних інструментів та технологій для діагностування саме стану безпеки вітчизняних банків [10]. Однак комплексного дослідження проблеми інформаційно-аналітичного забезпечення оцінювання функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ наразі проведено не було, що зайвий раз підкреслює важливість розгляду обраної наукової тематики на теоретичному рівні із подальшою розробкою пропозицій для застосування у практиці роботи вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінювання функціонування системи економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання, будь то виробниче підприємство або фінансова установа, є досить складним процесом. Наразі відсутні ефективні методичні підходи до проведення діагностики стану систем економічної безпеки суб'єктів господарювання, а той інструментарій для аналізу, що пропонується для використання, поєднує розрізнені, часто суперечливі показники результативності окремих напрямків діяльності господарських структур, яких недостатньо для формування достовірного висновку про рівень захисту активів компаній від зовнішніх і внутрішніх небезпек і загроз. Проте, найбільші труднощі виникають на етапі розрахунку пропонуваних сучасними дослідниками показників економічної безпеки, оскільки інформація, що є для цього необхідною, виявляється закритою або відсутньою, що призводить до виникнення припущень або формулювання проміжних чи

приблизних результатів обрахунків, наслідком чого є суб'єктивна оцінка стану системи економічної безпеки, яка майже не несе у собі інформаційної цінності, а управлінські рішення, прийняті на основі такої інформації, можуть зашкодити нормальному функціонуванню підприємства або фінансової установи. Тому забезпечення якості та пошук відкритих джерел інформаційно-аналітичного матеріалу, яким можна довіряти, для оцінювання функціонування системи економічної безпеки сучасних суб'єктів господарювання є важливим науковим та практичним завданням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення джерел інформаційно-аналітичного забезпечення оцінювання функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ. Для реалізації поставленої мети необхідним є вирішення низки завдань, зокрема:

- конкретизувати поняття інформаційно-аналітичного забезпечення як необхідного ресурсу для проведення оцінювання рівня функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ;
- окреслити перелік джерел для отримання інформації, необхідної для якісного оцінювання функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ;
- визначити, яким характеристикам має відповідати інформація, використання якої передбачається у процесі діагностики стану функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ, аби отримана у результаті цього процесу оцінка була достовірною та корисною для прийняття важливих управлінських рішень;
- розробити пропозиції щодо покращення стану інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування систем економічної безпеки вітчизняних підприємств та банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розглянути, яким чином інформаційно-аналітичне забезпечення має використовуватися при оцінюванні функціонування систем економічної безпеки підприємств та банківських установ, спробуємо конкретизувати поняття інформаційно-аналітичного забезпечення з позиції економічної безпеки. Сучасні дослідники С.О. Телешун, С.В. Ситник, І.В. Рейтерович, О.Р. Титаренко, С.І. Вировий під інформаційним та аналітичним забезпеченням пропонують розуміти сукупність технологій, методів збору та обробки інформації, що характеризує об'єкт управлінського впливу (соціальні, політичні, економічні й інші процеси), специфічних прийомів їхньої діагностики, аналізу й синтезу, а також оцінки наслідків прийняття різних варіантів політичних рішень [11]. Подібне визначення пропонує О.С. Козловська, у працях якої під інформаційно-аналітичним забезпеченням будь-яких процесів розуміється органічна сукупність

даних та методів їх визначення і аналітичної оцінки, що може бути науково-методичною основою для прийняття органами управління відповідних рішень при визначенні ефективних напрямків розвитку цих процесів [12]. Таким чином, інформаційно-аналітичне забезпечення у контексті оцінювання рівня функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ можна визначити як сукупність збору, обліку, накопичення, розподілу, переробки (аналізу), збереження, пошуку і передачі відомостей та даних, що стосуються різних аспектів діяльності суб'єкта господарювання, а також поточного та ретроспективного стану захищеності корпоративних ресурсів від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх небезпек і загроз. Аналітична обробка отриманої інформації при оцінюванні функціонування систем економічної безпеки суб'єктів господарювання повинна передбачати процедури, пов'язані із визначенням рівня її достовірності, повноти, актуальності, оскільки лише задовольняючи таким вимогам інформація може використовуватись для оцінки ситуації та прийняття управлінських рішень. Крім того, до переліку характеристик інформації, що може використовуватись для проведення діагностики стану економічної безпеки та прийняття управлінських рішень, Р.В. Кузіна пропонує віднести: доречність (у тому числі прогнозу та доказову цінність, істотність інформації), достовірне уявлення (інформація повинна мати такі властивості як повнота, нейтральне подання, безпомилковість), порівнянність, верифікованість, своєчасність, зрозумілість [13, с. 195]. Загалом же, враховуючи сучасні реалії функціонування підприємств та фінансових установ, можна запропонувати такий перелік характеристик придатної для використання у процесі оцінювання функціонування їх систем економічної безпеки інформації: достовірність, об'єктивність, повнота (комплексність), актуальність, точність. Якщо інформація отримана шляхом проведення певних розрахунків або із залученням експертів та/або методів якісної оцінки, до кінцевих представлених даних повинні додаватись обрахунки та пояснення отриманих результатів, тобто зрозумілість також є необхідною ознакою інформаційного ресурсу.

У багатьох випадках інформація, яку використовують аналітики для оцінювання функціонування системи економічної безпеки підприємств (особливо публічних акціонерних товариств) та фінансових установ, є публічною. Для зовнішніх користувачів, що цікавляться відомостями про стан суб'єкта господарювання (зокрема, ними можуть бути кредитори, потенційні інвестори, перспективні клієнти, контрагенти, тощо), відкриті інформаційні ресурси компаній часто стають чи не єдиним джерелом даних та виступають мотиватором або навпаки, пересторогою, при прийнятті інвестиційних, фінансових, управлінських рішень.

Багато уваги вирішенню питання отримання публічної інформації для різних цілей, у тому числі і з метою діагностики стану економічної безпеки суб'єкта господарювання, приділила у своїх дослідженнях О.Л. Ващук [14]. Однак на шляху до активного використання публічної інформації з метою діагностики стану системи економічної безпеки суб'єкта господарювання існує кілька бар'єрів. По-перше, підприємства та фінансові установи неакціонерних форм власності рідко публікують дані про свою діяльність у ЗМІ та інших інформаційних ресурсах. По-друге, навіть великі публічні акціонерні товариства, виконуючи вимоги щодо оприлюднення фінансової звітності, не дають можливості ознайомитися з документами, які містять відомості про стан їх кадрового та матеріального забезпечення, приховують факти порушень техніки безпеки, допущення юридичних неточностей у документах, вад у системах зберігання інформації, що не дає змоги оцінити стан захищеності ресурсів таких підсистем економічної безпеки, як матеріальна, правова, техніко-технологічна, інформаційна тощо. По-третє, оприлюднені відомості про стан компаній не завжди є інформаційним ресурсом високої якості, оскільки можуть містити неправдиві дані, опубліковані у якості реклами з метою покращити репутацію суб'єкта господарювання та повернути до нього увагу потенційних клієнтів та інвесторів. Зважаючи на усі наведені факти, гостро постає необхідність підвищення рівня транспарентності вітчизняних підприємств та фінансових установ.

Транспарентність – це комплексний (інтегральний) показник відкритості суб'єкта економіки, який відображає адекватність вимогам користувачів, рівень повноти розкриття та доступності звітної інформації про його поточний стан і перспективи діяльності [15, с. 49]. Зазвичай, коли піднімається питання транспарентності у сфері бізнесу, мова йде про фінансову звітність суб'єктів господарювання та необхідність забезпечення її доступності для користування широкому загалу. Однак, на нашу думку, транспарентність підприємств та фінансових установ в умовах інформаційної економіки – це оприлюднення великих масивів даних про різні аспекти їх діяльності, у тому числі і результативність фінансового, кадрового, інформаційного та ризик-менеджменту. Якщо компанія прагне вижити у конкурентному середовищі, її керівництву необхідно усвідомити важливість значення довіри клієнтів та партнерів до неї та результатів її діяльності, а здобути та підтримати високий рівень лояльності контрагентів, власного персоналу, державних структур та інших стейкхолдерів у кризових умовах господарювання, що спостерігаються нині в Україні, можливо лише шляхом забезпечення повної інформаційної відкритості перед усіма зацікавленими особами.

Конкретизуємо перелік джерел інформації, які можуть використовувати аналітики для формування масиву даних задля оцінювання функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ. Такі джерела можна поділити на відкриті та закриті, а далі класифікувати на платні та безкоштовні. Найбільш ефективним для повноти оцінки є паралельне використання усіх доступних джерел інформації.

Для зовнішніх аналітиків, які не мають можливості отримувати дані для оцінювання стану економічної безпеки компаній безпосередньо від персоналу об'єкта дослідження, основним інформаційним ресурсом стала нині мережа Інтернет. На початковому етапі збору даних про діяльність підприємств та фінансових установ доцільним є використання можливостей професійного пошуку відомостей у системах Google і Yandex, для чого аналітикам необхідно володіти методами побудови складних пошукових запитів, а також знати особливості використання альтернативних пошукових машин, найбільш потужні прийоми пошуку та механізми вилучення інформації з глибинного (невидимого) Інтернету. Наступним етапом використання можливостей Інтернет для збору даних є виявлення необхідної інформації у соціальних мережах. Нині цим методом активно користуються банківські установи у випадку, коли необхідно знайти особу, що не розраховується по своїм кредитним зобов'язанням.

Вибір того чи іншого джерела інформації багато у чому залежить від методичного підходу, що використовується для оцінювання функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ. А.О. Краснощок та Д.А. Дінець, синтезуючи теоретичні основи оцінки рівня економічної безпеки, пропонують таким чином згрупувати основні підходи до визначення показників економічної безпеки.

Ресурсний (інноваційний) підхід – являє собою сукупність методів опису та аналізу економічної безпеки на підставі достатності і доступності фінансування витрат, необхідних для здійснення виробничого процесу, а також віддачі від вкладених ресурсів. Даний підхід апелює до категорій інвестиційного аналізу. Загальновідомо, що процес впровадження інвестицій повинен бути виправданий з економічної точки зору. На етапі планування інвестиційної діяльності суб'єкти господарювання мають можливість оцінити тільки співвідношення необхідних витрат на здійснення інвестицій і прогнозного рівня корисного ефекту, розрахованого виходячи з обраного критерію ефективності та забезпечення безпеки на рівні співвідношення достатності і віддачі від ресурсів (капіталізація доходу, NPV, CCF, FCF, APV, SAPV, ROV, NOPAT, EBIT, EVA, MVA, SVA, CFROI, CVA тощо). Оскільки йдеться про виробничу діяльність, цей підхід є більш при-

датним для використання на підприємствах, ніж у практиці роботи фінансових установ. Для інформаційно-аналітичного забезпечення використання цього підходу, необхідними є матеріали інвестиційних проектів, прогнозні показники віддачі інвестицій, фінансова звітність суб'єкта господарювання, дані про його кадрове та техніко-технологічне забезпечення. Доцільним також буде використання аудиторських звітів та внутрішньої документації суб'єкта господарювання. Таким чином, за даним підходом правильно оцінити функціонування системи економічної безпеки буде неможливо без використання внутрішніх джерел інформації про суб'єкт господарювання. Окрім того, вважаємо, що ресурсний підхід надто спрощує процедуру оцінювання функціонування системи економічної безпеки суб'єкта господарювання, оскільки не передбачає оцінювання стану кадрової, юридичної та низки інших підсистем економічної безпеки.

Циклічний підхід – заснований на застосуванні теорії економічних циклів на підставі довгих, середніх і коротких хвиль економічного розвитку. При цьому загрози економічної безпеки утворюються на стику таких хвиль і реалізуються у формі переходу до нового циклу економічного розвитку або призводять до втрати конкурентних переваг. Даний підхід націлений на оцінку стану економічної безпеки на макrorівні, однак його результати можуть використовуватись як орієнтири або додаткові дані при оцінюванні стану економічної безпеки на рівні підприємницької структури. Для проведення діагностики за цим підходом аналітику необхідно користуватись даними офіційних сайтів державних органів влади, контролю та нагляду, зокрема Державної служби статистики. Якщо йдеться про економічну безпеку фінансових установ, обов'язково потрібно провести моніторинг відомостей, розміщених на сайтах Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Системний підхід – характеризує економічну безпеку як сукупність елементів, що складають її структуру. До основних елементів, які визначають рівень економічної безпеки, відносять виробничий, кадровий, організаційний, науково-технічний, інтелектуальний, інвестиційний і фінансовий потенціал. На підставі рівня значущості кожного з елементів і кількісного виміру стану елемента визначається сукупний рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання. Для оцінювання функціонування економічної безпеки за цим підходом, аналітик повинен мати доступ до великої кількості різних за характером та джерелом утворення даних. Проте результати, отримані у процесі застосування цього методу, на нашу думку, будуть найбільш повними та цінними для використання в управлінських процесах.

У якості інформаційного забезпечення пропонується використати фінансову звітність, матеріали сайту самої компанії та сайтів організацій, що контролюють галузь, у якій вона провадить свою діяльність, провести анкетування та опитування, ознайомитись із технічною документацією на обладнання та техніку, що використовуються; при нагоді вивчити аудиторські звіти та звіти, отримані при використанні послуг форензіку, тощо.

Кластерний (інфраструктурний) підхід – визначає економічну безпеку як здатність системи за рахунок чинників, що забезпечують її функціонування (у тому числі інфраструктурних), досягати певних заданих цілей (наприклад, якості економічного зростання, якості продукції та послуг, обсягу ринку, диверсифікації продукції та асортименту послуг, конкурентних переваг, мінімізації ризику платоспроможності або економічних збитків, зростання вартості бізнесу, зростання ринкової капіталізації, скорочення витрат тощо). Інформаційне забезпечення аналізу стану функціонування системи економічної безпеки за даного підходу має представляти собою комбінацію відомостей щодо планових показників та результатів діяльності підприємств та фінансових установ, даних аналізу ринків, на яких оперує суб'єкт господарювання, відомостей про конкурентів та ефективність їхньої роботи, результатів діагностики фінансової звітності тощо.

Як доповнення до перерахованих підходів А.О. Краснощок та Д.А. Дінець пропонують метод аналізу динаміки показників з метою оцінки потенціалу економічної безпеки, а саме: процесний підхід, що характеризує рівень економічної безпеки як синергетичний ефект руху потоків ресурсів; за рахунок наявності цього ефекту досягається можливість своєчасної реакції на реалізацію фактичних загроз внутрішнього і зовнішнього середовища, і збереження позитивної динаміки економічного зростання, а також стійкість до кризових явищ [16, с. 74]. Застосування цього підходу передбачає використання усіх можливих зовнішніх та внутрішніх джерел інформації про діяльність суб'єкта господарювання та економічне середовище, що його оточує.

Задля покращення стану інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування систем економічної безпеки вітчизняних підприємств та банківських установ пропонуються наступні заходи: по-перше, необхідно чітко визначити у внутрішніх документах суб'єкта господарювання місце інформаційно-аналітичної діяльності в системі його економічної безпеки; розробити положення, у якому конкретизувалися б завдання та принципи організації системи збору ділової інформації про конкурентів, партнерів, покупців з метою досягнення конкурентної переваги підприємства чи фінансової установи, а також забезпечення належного рівня захисту корпоративних ресурсів компаній від їх непра-

вотвірних дій; по-друге, рекомендувати фахівцям з інформаційно-аналітичної діяльності та інформаційної безпеки, аналітикам, тощо, постійно оновлювати свої знання щодо існуючих державних нормативно-правових актів, які регламентують діяльність Служб конкурентної розвідки по збору інформації, а також принципів складання нормативних документів компанії, що забезпечують ефективний рівень функціонування Служби конкурентної розвідки та взаємодію між Службою конкурентної розвідки, підрозділом економічної контррозвідки і PR адміністрації суб'єкта господарювання з протидії «чорному PR» (за їх наявності); по-третє, фахівцям служб та підрозділів економічної безпеки потрібно мати уявлення про вітчизняні та зарубіжні інформаційні ресурси, що використовуються в конкурентній розвідці та під час оцінки стану економічної безпеки зовнішніми для даного підприємства чи фінансової установи, суб'єктами; по-четверте, перевіряти рівень володіння персоналу, що має відношення до інформаційно-аналітичного забезпечення систем економічної безпеки компаній та процедур оцінювання їх функціонування, навиками обробки інформаційних матеріалів і способами підготовки аналітичних документів, та за необхідності, організувати для них майстер-класи для вивчення існуючих і перспективних нових інформаційних технологій, які забезпечать ефективне розв'язання завдання підтримки належного рівня інформаційної, а як наслідок – і економічної безпеки підприємств та фінансових установ.

Висновки:

1. Під поняттям інформаційно-аналітичного забезпечення як необхідного ресурсу для проведення оцінювання рівня функціонування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ пропонується розуміти сукупність збору, обліку, накопичення, розподілу, переробки (аналізу), збереження, пошуку і передачі відомостей та даних щодо різних аспектів діяльності суб'єкта господарювання, а також поточного та ретроспективного стану захищеності корпоративних ресурсів від зовнішніх та внутрішніх небезпек і загроз.

2. До переліку джерел для отримання інформації, необхідної для якісного оцінювання функціонування систем економічної безпеки підприємств та фінансових установ, належить віднести їх фінансову звітність, офіційні сайти у мережі Інтернет, аудиторські висновки та звіти аудиторів, результати форензіку, відомості, отримані під час анкетування та опитування персоналу і керівництва, висновки запрошених експертів тощо. Для більш якісного оцінювання стану функціонування систем економічної безпеки суб'єктів господарювання та підвищення ефективності цього процесу важливе значення має розширення меж їх інформаційної прозорості.

3. Інформація, використання якої передбачається у процесі діагностики стану функціо-

нування системи економічної безпеки підприємств та фінансових установ, аби отримана у результаті цього процесу оцінка була достовірною та корисною для прийняття важливих управлінських рішень, має відповідати ряду таких важливих характеристик, як: достовірність, об'єктивність, повнота (комплексність), актуальність, точність, зрозумілість.

4. Задля покращення стану інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування систем економічної безпеки вітчизняних підприємств та банківських установ пропонуються наступні заходи: підбір та навчання персоналу, основним завданням якого буде пошук, оцінка та аналіз даних і створення інформаційно-аналітичного забезпечення роботи служб економічної безпеки компаній, опанування існуючих і перспективних нових інформаційних технологій, створення Служби конкурентної розвідки, розробка внутрішньої документації для упорядкування та контролю всіх питань, пов'язаних із інформаційно-аналітичним забезпеченням.

5. Одна з основних функцій системи економічної безпеки бізнесу – вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення, що підтримує процес прийняття стратегічних, тактичних і оперативних рішень на різних рівнях управління. Неможливо приймати раціональні, своєчасні рішення, не маючи необхідної інформації про явні, приховані економічні, політичні, фінансові та інші дестабілізуючі фактори та інтереси сторонніх щодо даного підприємства або фінансової установи осіб. Нині особливої актуальності набуває питання застосування нових інформаційних технологій у діяльності інформаційно-аналітичних підрозділів, що забезпечують економічну безпеку бізнесу підприємств, установ, організацій. Тому перспективи подальших розвідок полягають у дослідженні основних принципів використання нових інформаційних технологій (Інтернет, професійні бази даних, інформаційно-аналітичні системи) в роботі служб економічної та інформаційної безпеки, можливості формування складних пошукових запитів в мережі Інтернет, використання міжнародних і вітчизняних професійних баз даних в аналітичній розвідці. Отримані з названих джерел дані можуть суттєво підвищити рівень достовірності оцінки стану функціонування систем економічної безпеки вітчизняних суб'єктів господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Унижаев Н.В. Информационно-аналитическое обеспечение безопасности организаций / Н.В. Унижаев. – М. : ВНИИгеосистем, 2014. – 390 с.
2. Позднишев Є.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення безпеки підприємництва (методи та їх застосування) : навчальний посібник. Книга 1 / Є.В. Позднишев. – К. : Видавець Позднишев, 2007. – 89 с.
3. Захаров О.І. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи економічної безпеки підприємства / Захаров О.І. // Збірник тез доповідей учасників III Міжнародна науково-практична конференції «Перспективи управлінської діяльності суб'єктів господарювання в контексті економічної безпеки», Черкаси, 27-28 березня 2015 року. – Черкаси : Вид-во ПП Чабаненко Ю.А., 2015. – 374 с.
4. Захожай В.Б. Інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки (статистичний аспект) / В.Б. Захожай, Н.А. Головач, К.В. Захожай, О.О. Казак // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 42(3). – С. 158-162.
5. Тимошенко О.І. Організація інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки на підприємстві [Електронний ресурс] / О.І. Тимошенко. – Режим доступу : http://e-u.in.ua/ukr/news/241_timoshenko_o.i._organizacija_informacijno-analitichnogo_zabezpechennja_bezpeki_na_pidprimstvi.doc.
6. Квашук Д.М. Моделювання інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки промислових підприємств в умовах посилення інтеграційних процесів [Електронний ресурс] / Д.М. Квашук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 8. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3260>.
7. Білокомірова Я.М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності / Я.М. Білокомірова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 308-312.
8. Копитко М.І. Інформаційна діяльність підприємств транспортного машинобудування у структурі процесу забезпечення економічної безпеки / М.І. Копитко // Вісник донецького національного університету, сер. В: економіка і право. – 2015. – Вип. 1. – С. 167-170.
9. Мойсеєнко І.П. Особливості формування інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки банку / І.П. Мойсеєнко, О.А. Мартинюк // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 203-210.
10. Тринька Л.Я. Аналітичні інструменти та технології діагностування стану безпеки вітчизняних банків / Л.Я. Тринька // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір (збірник наукових праць) / ІАН України. Ін-т регіональних досліджень; відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2014. – Вип. 1(105). – 653 с. – С. 362-370.
11. Основи публічної політики та управління : навч. посіб. / авт. кол.: С.О. Телешун, С.В. Ситник, І.В. Рейтерович, О.Р. Титаренко, С.І. Вировий. – К. : НАДУ, 2011. – 312 с.
12. Козловська О.С. Удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення державних органів управління [Електронний ресурс] / О.С. Козловська. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20101224/5_kozlov.php.
13. Кузіна Р.В. Прозорість корпоративної звітності як основа її формування / Р.В. Кузіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 12. – С. 193-197.
14. Як отримати публічну інформацію? Практичний посібник / О.Л. Вашук. – Львів : Соціолайн, 2011. – 108 с.
15. Игумнов В.М. Основные направления исследования транспарентности / В.М. Игумнов // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 41(191). – С. 47-53.
16. Краснощек А.А. Современные аспекты анализа и оценки экономической безопасности организаций / А.А. Краснощек, Д.А. Динец // Журнал «Корпоративные финансы». – 2010. – № 4. – С. 73-83.

УДК 005.584.1:005.36:005.21:334.716

Іванієнко К.В.
*аспірант кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ ТА ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL APPROACH TO THE MONITORING AND DIAGNOSTICS OF THE EXPORT POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES FOR THE FORMATION OF ITS DEVELOPMENT STRATEGY

АНОТАЦІЯ

Сформовано послідовність етапів реалізації концептуального підходу до формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. Визначено об'єкти моніторингу та діагностики експортного потенціалу промислових підприємств. Запропонована система кількісних, якісних та структурних показників моніторингу та діагностики стану експортного потенціалу машинобудівного підприємства для формування стратегії його розвитку. За допомогою методів багатовимірної шкалювання в сукупності з методами факторного аналізу була визначена структура масиву індикаторів – латентні фактори, які впливають на формування та розвиток експортного потенціалу машинобудівних підприємств. Виділені однорідні групи підприємств за ресурсними можливостями розвитку експортного потенціалу для формування стратегічних альтернатив.

Ключові слова: експортний потенціал, фактори експортного потенціалу, моніторинг, діагностика, стратегія розвитку експортного потенціалу, промислове підприємство.

АННОТАЦИЯ

Сформирована последовательность этапов реализации концептуального подхода к формированию стратегии развития экспортного потенциала промышленного предприятия. Определены объекты мониторинга и диагностики экспортного потенциала промышленных предприятий. Предложена система количественных, качественных и структурных показателей мониторинга и диагностики состояния экспортного потенциала машиностроительного предприятия для формирования стратегии его развития. С помощью методов многомерного шкалирования в совокупности с методами факторного анализа была определена структура массива индикаторов – латентные факторы, влияющие на формирование и развитие экспортного потенциала машиностроительных предприятий. Выделены однородные группы предприятий по ресурсным возможностям развития экспортного потенциала для формирования стратегических альтернатив.

Ключевые слова: экспортный потенциал, факторы экспортного потенциала, мониторинг, диагностика, стратегия развития экспортного потенциала, промышленное предприятие.

ANNOTATION

The sequence of stages of the conceptual approach to the formation of the export potential development strategy of an industrial enterprise was formed. Objects of monitoring and diagnostics of export potential of industrial enterprises was defined. The system of quantitative, qualitative and structural indicators for monitoring and diagnostics of the export potential of the machine-building enterprises has been proposed for the formation of its development strategy. Using the methods of multidimensional scaling in conjunction with the methods of factor analysis the array indicator framework has been determined – the latent factors that influence the formation and development of export potential of the machine-building enterprises. Homogeneous groups of enter-

prises depending on resource opportunities for the development of their export potential were marked out for the formation of strategic alternatives.

Keywords: export potential, export potential factors, monitoring, diagnostics, strategy of export potential development of industrial enterprises.

Постановка проблеми. Рівень розвитку експортного потенціалу підприємства є динамічною характеристикою, що залежить від чисельності факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. За сучасних високодинамічних, конкурентних та малопрогнозованих умов функціонування перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності постає необхідність перманентного відстеження стану їх експортного потенціалу на засадах моніторингу та діагностики з метою прийняття вчасних, якісних та адекватних управлінських рішень. У цих умовах особливої актуальності набуває задоволення потреби машинобудівних підприємств у визначенні чіткої системи факторів для оцінки поточної ситуації та прийняття рішень із розвитку експортного потенціалу. Тобто актуалізується проблема визначення ключових факторів експортного потенціалу промислового підприємства і створення системи діагностуючих індикаторів, яка б дозволяла оцінити поточну ситуацію, наявний експортний потенціал, та приймати оптимальні рішення з формування стратегії розвитку експортного потенціалу топ-менеджментом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування стратегії управління та розвитку експортного потенціалу підприємств України присвячені роботи таких вітчизняних науковців, як В.С. Пономаренко, С.В. Князь, Л.І. Піддубна, С.М. Ілляшенко, М.О. Кизим, І.Ю. Кривецький, Ю.В. Федулова, О.П. Чукурна, О.М. Чупир та ін. Проблеми моніторингу діяльності підприємств розробляються у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: А.А. Антонюк, Т.В. Богуславська, Т.А. Бурова, І.Є. Давидович, С.М. Петренко, М.С. Пушкар, В.В. Полякова, Н.А. Шедина, І.П. Отенко, В.Г. Щербак,

Ю.П. Яковлев. Проблемами економічної діагностики займалися такі науковці, як Т. Городня, Н. Заярна, Н. Сагалакова, Л. Фролова, О. Шубін. Однак ці питання вимагають свого подальшого розвитку в умовах динамічних змін внутріш-

нього і зовнішнього середовища функціонування машинобудівних підприємств України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз стану розроблення теоретичних та методологічних засад форму-

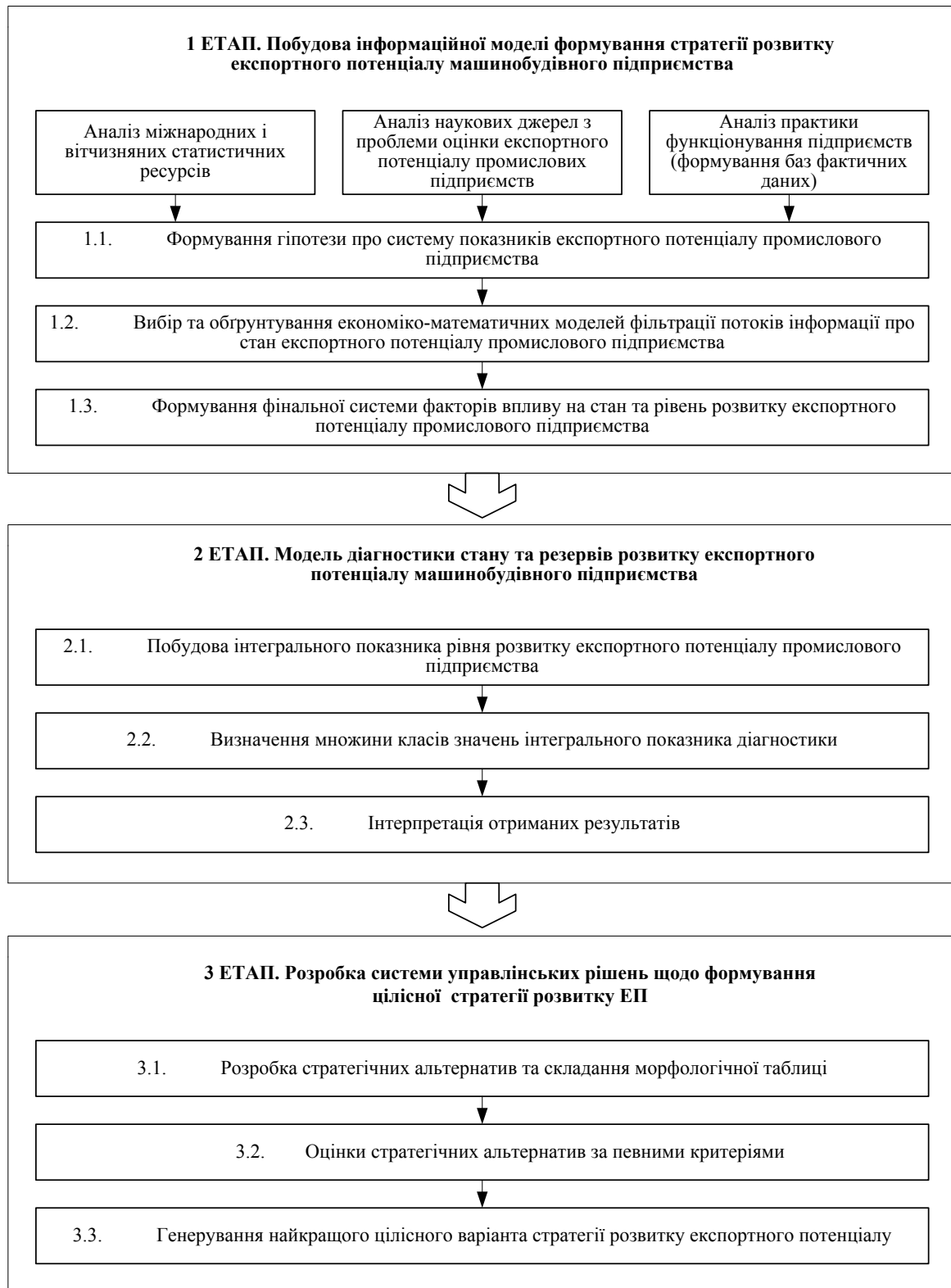


Рис. 1. Послідовність етапів реалізації концептуального підходу до формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства

Джерело: розроблено автором

вання стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства дає підстави визначити його як такий, що знаходиться у стадії формування і потребує подальшої розбудови. Недостатня розробка методів та прийомів моніторингу та діагностики як важливих елементів системи стратегічного управління експортним потенці-

алом машинобудівного підприємства зумовлює актуальність даного дослідження. Необхідно зазначити, що досягнутий рівень досліджень в області моніторингу та діагностики експортного потенціалу може бути підвищений за рахунок розробки методичних підходів із використанням нових сучасних інструментів.

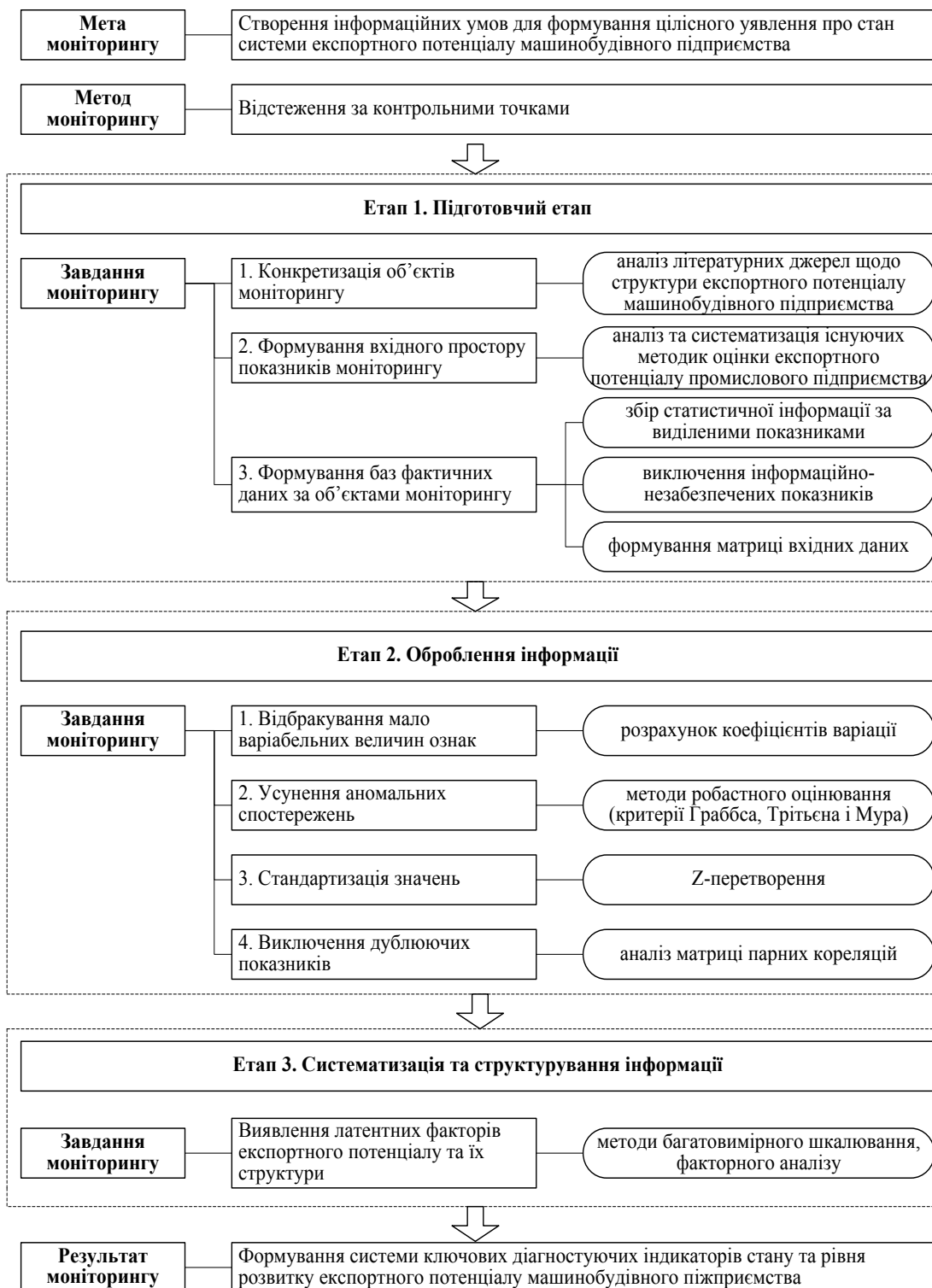


Рис. 2. Модель моніторингу факторів експортного потенціалу машинобудівного підприємства

Джерело: розроблено автором

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою цього дослідження є розробка методичного забезпечення моніторингу та діагностики експортного потенціалу машинобудівних підприємств для формування стратегії його розвитку в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Оскільки сталий розвиток експортної діяльності може бути досягнуто здатністю системи експортного потенціалу підприємства своєчасно та адекватно реагувати на зміни внутрішніх факторів конкурентоспроможності і факторів зовнішнього середовища, існує потреба у подальшому дослідженні проблеми формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислових підприємств, що володіє властивістю адаптивності. Сукупність параметрів та індикаторів стану зовнішнього і внутрішнього середовища, методів їх вимірювання та сукупність інструментів для управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства складають базис адаптивності. На рисунку 1 представлено послідовність етапів реалізації концептуального підходу до формування стратегії розвитку експортного потенціалу промислового підприємства у вигляді пов'язаних блоків, які їх наповнюють. В умовах збільшення масивів інформації про середовище функціонування підприємства, що ускладнює сприйняття та обробку цієї інформації, і, отже, ускладнює процес ефективного прийняття рішень у сфері управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства, виникає завдання виділення і структуризування основних, найбільш важливих факторів впливу на об'єкт управління, що потребує попередньої обробки вхідних сигналів про його стан [1, с. 16]. Це завдання може бути вирішеним за допомогою моніторингу експортного потенціалу машинобудівного підприємства, заснованого на використанні економіко-математичного інструментарію.

Модель моніторингу експортного потенціалу машинобудівного підприємства із позначенням основних етапів та методів їх реалізації представлена на рисунку 2. Рекомендований розрахунковий алгоритм був реалізований на базі статистичних даних 18 підприємств-експортерів, представників галузі машинобудування Харківської області.

На базі системного підходу, що дає змогу оцінювати експортний потенціал за сукупністю його складових, в якості об'єктів моніторингу було обрано виробничий, інноваційно-технологічний, фінансовий, інтелектуально-кадровий, маркетинговий, організаційно-управлінський потенціали як складові експортного потенціалу промислових підприємств [2-5]. Кожен із цих компонентів був охарактеризований системою кількісних, якісних та структурних показників. Системний огляд, аналіз та систематизація методик оцінки експортного потенціалу промислових підприємств, запропонованих в літературних джерелах, дали змогу сформувати

вхідний простір показників, що включає в себе 89 показників.

Після того як на базі зібраної інформації сформовано базу фактичних даних за об'єктами моніторингу, її треба опрацювати, вилучивши мало варіабельні величини, аномальні спостереження, дублюючі показники і залишивши тільки необхідну інформацію. За викладеними рекомендаціями описової статистики [6, с. 113], для відбракування маловаріабельних величин ознак з системи показників було виключено ті показники, в яких коефіцієнт варіації менше 5%. Виявлені після перевірки даних на аномальні викиди (за допомогою розрахунку Т-Критерію Граббса, а також L- і E-критеріїв, запропонованих американськими статистиками Г. Трітьєном і Г. Муром) грубі помилки у вибірці були усунені заміною аномальних рівнів розрахунковим значенням, отриманим з використанням сусідніх спостережень. Далі, за допомогою стандартизованих значень (z-перетворення), будується матриця парних коефіцієнтів кореляції, яка може бути використана для виявлення інтеркореляції і мультиколінеарності показників. Якщо фактори моделі колінеарні, то вони дублюють один одного, і один з них рекомендується виключити з моделі. При цьому перевага віддається фактору, який має найменшу тісноту зв'язку з іншими факторами.

Для вирішення поставлених завдань був використаний пакет програми STATISTICA. В результаті отримано кореляційну матрицю з підсвічуванням достовірних рівнів значущості p (коефіцієнти кореляції з рівнем значущості $p < 0,05$ виділені в таблиці червоним кольором). На даному етапі кількість індикаторів було скорочено до 25.

За допомогою методів багатовимірного шкалювання в сукупності з методами факторного аналізу була визначена структура масиву індикаторів – латентні фактори, які впливають на формування та розвиток експортного потенціалу машинобудівних підприємств. Ідеї методу багатовимірного шкалювання дуже тісно пов'язані з методами кластерного і факторного аналізу: метод можна розглядати як альтернативу факторному аналізу, в якому досягається скорочення числа змінних шляхом виділення латентних факторів (факторів, що безпосередньо не спостерігаються), що пояснюють зв'язок між спостережуваними змінними [7, с. 929]. У термінах відмінностей одержуваних результатів факторний аналіз прагне утворити більше факторів в порівнянні з багатовимірним шкалюванням, тому багатовимірне шкалювання часто призводить до рішень, що простіше інтерпретується. Більше того, спільне використання різних інструментів багатовимірного аналізу даних сприятиме прийняттю ефективних рішень. Реалізація методу була здійснена в пакеті прикладних програм STATISTICA. В якості вихідних даних виступила отримана матриця парних коефіцієнтів кореляції між аналізованими показниками. Так

як в рамках дослідження заздалегідь не відома структура матриці відстаней, то критерієм для вибору оптимальної розмірності простору (кількості латентних факторів) є критерій «кам'яного зсуву» – графік залежності величини стресу від розмірності відтворюючого простору (рисунок 3). Аналіз графіка дозволив зробити висновок, що вхідну систему індикаторів характеризує п'ять латентних факторів. Оцінка якості підгонки п'ятимірного рішення та рівень узгодженості проводиться за допомогою графіка залежності відтворених відстаней від вхідних відстаней – діаграми Шепарда (рис. 4).

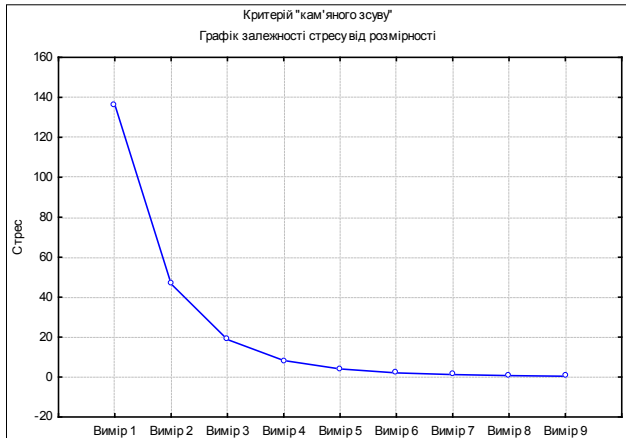


Рис. 3. Графік залежності стресу від розмірності – критерій «кам'яного зсуву»

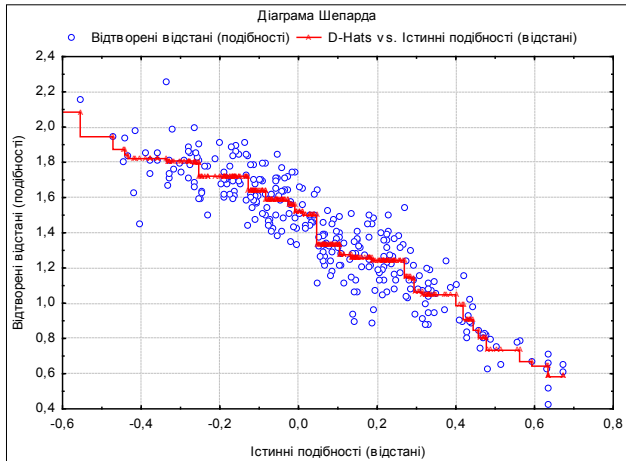


Рис. 4. Графік залежності відтворених відстаней від вхідних відстаней (Діаграма Шепарда)

Для підтвердження гіпотези і визначення компонентного складу факторів, які визначають стан та рівень розвитку експортного потенціалу машинобудівного підприємства, був використаний факторний аналіз. Кореляційна матриця 25 змінних була піддана процедурі аналізу за методом головних компонент. Згідно із критерієм Кайзера було виділено 9 факторів з власними значеннями більше одиниці. Аналіз результатів ранжирування факторів за часткою детермінованої дисперсії, кумулятивних власних чисел і дисперсії, наведених у таблиці 2, показав, що

система головних компонент, яка була отримана за результатами попереднього етапу аналізу, пояснює близько 65% загальної варіабельності вхідної системи. Згідно з існуючим критерієм виділення та інтерпретації факторів бажано, щоб виділені фактори пояснювали більше 75% дисперсії [6, с. 126], однак специфіка даних може бути така, що всі головні фактори не зможуть сукупно пояснити бажаного відсотка варіабельності даних. Тому головні фактори повинні кумулятивно пояснювати не менше 50,1% дисперсії [8, с. 459]. Таким чином, отримано достатню якість розбиття і підтверджено гіпотезу про кількість латентних факторів.

Таблиця 2
Власні значення, відсотки загальної дисперсії, накопичені власні значення і накопичені відсотки загальної дисперсії отриманих факторів

Фактор	Власні значення	% загальної дисперсії	Кумулятивне власне значення	Кумулятивний % загальної дисперсії
1	3,906633	15,62653	3,90663	15,6265
2	3,794626	15,17850	7,70126	30,8050
3	3,366800	13,46720	11,06806	44,2722
4	2,970781	11,88313	14,03884	56,1554
5	2,087528	8,35011	16,12637	64,5055
6	1,941066	7,76426	18,06743	72,2697
7	1,559797	6,23919	19,62723	78,5089
8	1,172244	4,68898	20,79948	83,1979
9	1,024434	4,09774	21,82391	87,2956

Для інтерпретації складу виявлених латентних факторів проводиться аналіз факторних навантажень, які розглядаються як кореляції між латентними факторами та показниками (табл. 3). Структура отриманих факторів була покращена за допомогою методу обертання матриці факторного відображення Varimax normalized з метою отримання матриці навантажень на кожен фактор таким чином, щоб вони відрізнялися максимально можливим чином і була можливість їх простої інтерпретації.

Розподіл показників по головним компонентам має наступну логічну економічну інтерпретацію: перша головна компонента характеризує масштаби діяльності підприємств-експортерів машинобудівної галузі, рівень накопичених фінансових, трудових та інших ресурсів, досягнутий рівень експортної діяльності; друга головна компонента – рівень розвитку інноваційно-технологічного потенціалу; третя компонента – стан наявних виробничих ресурсів та ефективність їх використання; четверта – рентабельність активів підприємства, оскільки, згідно із «формулою Дюпона», зміна рентабельності активів підприємства може бути охарактеризована через оборотність активів і рентабельність продажів, з якою значно корелює рентабельність збутової діяльності; п'ята компонента характеризує результативність діяль-

ності підприємства через показник чистого прибутку.

Таким чином, розроблений алгоритм моніторингу експортного потенціалу підприємств машинобудування на основі зменшеної сукупності показників дозволив сформулювати остаточний перелік діагностуючих індикаторів. Результати, отримані на цьому етапі, створюють підґрунтя для рішення завдань комплексної діагностики експортного потенціалу машинобудівного підприємства та формування стратегії його розвитку.

Здійснення діагностики експортного потенціалу машинобудівного підприємства потребує, насамперед, наявності таких складових: об'єкта діагностики, мети діагностики, критерію діагностики, нормованого значення критерію діагностики, множини класів значень критеріального показника діагностики (рис. 5).

Діагностику рівня розвитку експортного потенціалу пропонується здійснювати за допомогою одного з методів побудови еталонного об'єкта - таксономічного показника рівня розвитку, який є синтетичним показником, рівнодіючою показників, що формують інформаційний простір ознак експортного потенціалу промислового підприємства. По його величині можна судити про наявний потенціал росту для окремих підприємств у контексті ключових факторів, і, відповідно, про доцільність застосування до них управлінських впливів.

Вхідні дані діагностики стану та рівня розвитку експортного потенціалу підпри-

ємства містять оцінки 18 підприємств галузі машинобудування Харківської області за 12 індикаторами і представляються у вигляді матриці стандартизованих даних, в якій по рядку представлені підприємства, а за стовпцями – діагностичні індикатори. Далі, на підставі визначення показників-стимуляторів і показників-дестимуляторів, визначається так званий «еталонний конкурент», тобто таке «штучне підприємство», яке характеризується найкращими значеннями по кожному з показників серед всіх досліджуваних підприємств. Наступним етапом розрахунку є визначення

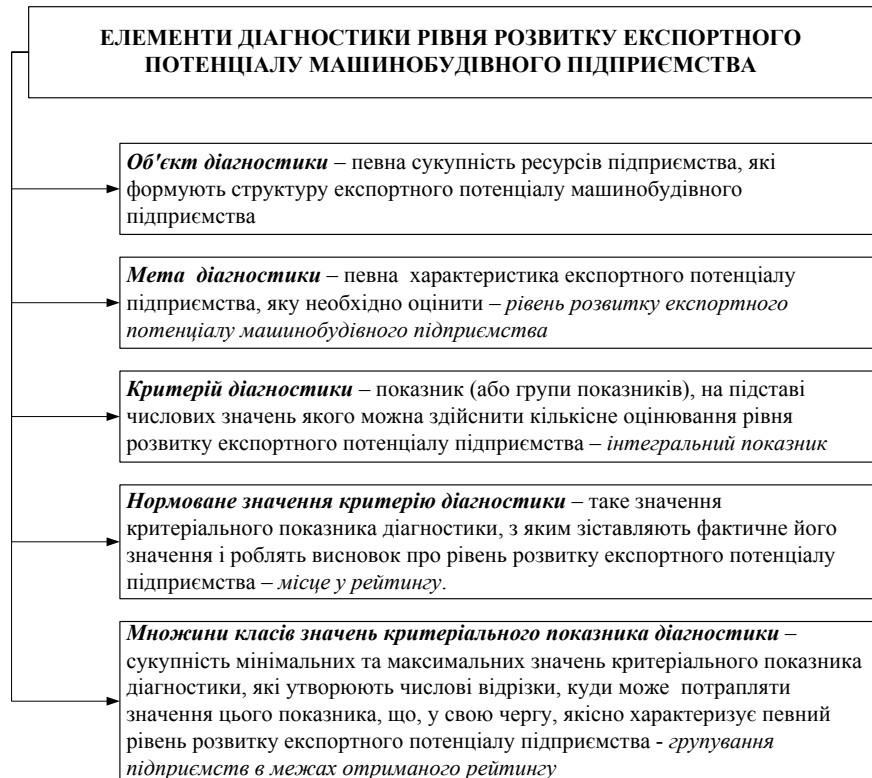


Рис. 5. Характеристика елементів діагностики рівня розвитку експортного потенціалу машинобудівного підприємства

Джерело: сформовано автором із використанням [9, с. 130]

Таблиця 3

Компонентний склад латентних факторів експортного потенціалу машинобудівних підприємств Харківської області

Фактор	Показник	Факторні навантаження	Частка загальної дисперсії
1	3.1 Наявність обігових коштів	0,788862	0,152117
	6.1 Масштаб виробництва	0,714848	
	7.1 Обсяг експорту	0,731592	
2	2.1 Витрати на НДДКР	-0,733103	-0,721647
	2.3 Частка витрат на НДДКР	-0,744613	
	4.5 Продуктивність праці	-0,721647	
3	1.6 Коефіцієнт придатності основних фондів	-0,856174	0,127207
	1.9 Рентабельність виробництва продукції	0,753290	
	3.2 Коефіцієнт поточної ліквідності	0,763406	
4	3.4 Коефіцієнт оборотності активів	0,767075	0,128161
	5.6 Рентабельність витрат збутової діяльності	0,710119	
5	3.9 Чистий прибуток	0,720010	0,109017

відстані між окремими точками, які характеризують підприємства за рівнем експортного потенціалу, і точкою еталоном за формулою Евклідової відстані. Визначення значення таксономічного показника рівня розвитку проводиться за наступною формулою [10, с. 6]:

$$K = 1 - \frac{d_{oi}}{\bar{d}}, (d = \bar{d}_o + 2\sigma_o), \quad (3.4)$$

де \bar{d}_o – середнє арифметичне значень Евклідових відстаней;

σ_o – середнє квадратичне відхилення значень Евклідових відстаней.

Розрахунок інтегрального показника рівня розвитку дозволяє скласти рейтинг підприємств за рівнем їх експортного потенціалу.

Для групування підприємств в межах отриманого рейтингу та визначення ресурсних джерел формування відхилень у рівні розвитку їх експортного потенціалу, використовуються методи кластерного аналізу. При цьому, для побудови гіпотези щодо наявності декількох груп об'єктів використовуються ієрархічні процедури кластерного аналізу; для обґрунтування гіпотези щодо наявності певної кількості кластерів та визначення резервів росту для окремих підприємств, що утворили кластер, – ітеративні процедури кластеризації. Для вирішення поставлених завдань може бути використаний пакет прикладних програм STATISTICA. Для інтерпретації результатів проведеної рейтингової оцінки машинобудівних підприємств Хар-

ківської області за рівнем їхнього експортного потенціалу проводиться співставлення отриманих результатів із результатами кластерного аналізу (табл. 4).

Представлені дані дозволяють зробити висновок, що серед усіх досліджуваних підприємств лідерами з розвитку експортного потенціалу виступають ПАТ «Завод «Південкабель», ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Турбогаз». При цьому, в рамках кластерного аналізу, окремо було виділено ВАТ «Турбоатом», який самостійно формує перший кластер. Такі результати пояснюються значною перевагою цього підприємства перед іншими за масштабами експортної діяльності, обсягом накопичених фінансових, людських, виробничих ресурсів, тобто за першим латентним фактором (висновки було зроблено за результатами аналізу середніх значень показників за окремими кластерами). Високий рівень експортного потенціалу ПАТ «Завод «Південкабель» та ПАТ «Турбогаз», порівняно з іншими підприємствами, забезпечується інноваційно-технологічними перевагами – значними обсягами інвестування коштів на НДДКР та, як наслідок, високою продуктивністю праці на цих підприємствах.

Найгірший стан експортного потенціалу спостерігається на таких машинобудівних підприємствах: Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, ПАТ «Науково-виробниче підприємство ТЕПЛОАВТОМАТ», ПАТ «Хар-

Таблиця 4

Результати діагностики рівня розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств Харківської області у 2014 році

№ з/п	Підприємства	Значення інтегрального показника рівня розвитку	Місце у рейтингу	Приналежність до кластеру
6	ПАТ «Завод «Південкабель»	0,337	1	2
11	ВАТ «Турбоатом»	0,323	2	1
14	ПАТ «Турбогаз»	0,282	3	2
13	ПАТ «ФЕД»	0,227	4	3
17	ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»	0,224	5	3
7	ПАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,206	6	3
2	ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	0,199	7	3
18	ПАТ «Промдизель»	0,196	8	3
8	ПАТ «Хартрон»	0,182	9	3
9	ПАТ «Електромашина»	0,182	10	3
16	ПАТ «Лозівський завод «Трактородеталь»	0,182	11	3
10	ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень»	0,153	12	3
15	ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,147	13	3
12	Харківське державне авіаційне виробниче підприємство	0,146	14	4
5	ПАТ «Науково-виробниче підприємство ТЕПЛОАВТОМАТ»	0,095	15	4
1	ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	0,089	16	4
3	ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,028	17	4
4	ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,001	18	4

ківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», ПАТ «Харківський верстатобудівний завод», ПАТ «Харківський підшипниковий завод». Таке становище зумовлене найнижчими значеннями таких показників як обсяги експорту, продуктивність праці, рентабельність виробництва продукції, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт оборотності активів, рентабельність витрат збутової діяльності, та негативними фінансовими результатами.

Оцінивши рівень наявного експортного потенціалу, визначивши приховані резерви, виявивши сильні та слабкі сторони в діяльності підприємства, доцільно привести у відповідність внутрішні та зовнішні експортні можливості, оптимізувати експортно-орієнтовану ресурсну базу у відповідності з експортно-стратегічними акцентами підприємства тощо. Експортний потенціал має стати постійним об'єктом управління на підприємстві, що передбачає цілеспрямований вплив на нього з метою підвищення ефективності експортної діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки. Моніторинг та діагностика є невід'ємною складовою системи стратегічного управління експортним потенціалом, оскільки вони націлені на ідентифікацію поточного стану, а також розробку альтернативних превентивних та реактивних управлінських рішень щодо розвитку експортного потенціалу машинобудівного підприємства.

Поєднання діагностики експортного потенціалу машинобудівного підприємства з етапами стратегічного планування у єдиний комплекс управління дасть змогу уникнути помилкових маневрів, забезпечить своєчасну переорієнтацію підприємства у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі, поліпшить координацію дій управлінського персоналу підприємства, а також сприятиме раціональнішому використанню усіх видів ресурсів на підприємстві.

Задля реалізації цілей формування адаптивної стратегії розвитку експортного потенціалу, комплексний інструментарій моніторингу та діагностики експортного потенціалу машинобудівного підприємства повинен відповідати вимогам повноти та об'єктивності оцінки управлінської ситуації і базуватися на науково обґрунтованій системі показників його формування. У рамках ресурсної теорії формування експортного потенціалу підприємств виходять з того, що підприємство контролює набір матеріальних і нематеріальних активів, що дозволяє йому реалізовувати стратегії, спрямовані на підвищення ефективності його експортної діяльності. У цьому сенсі запропоноване методичне забезпечення моніторингу та діагностики експортного потенціалу промислового підпри-

ємства для формування стратегії його розвитку насамперед пов'язане із аналізом та моделюванням факторів його стану та розвитку. Це забезпечує об'єктивність оцінок та можливість обґрунтовано планувати стратегічні альтернативи розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України в сучасних умовах господарювання. Перспективним уявляється подальший розвиток даної проблеми з урахуванням реакцій ринків на стратегічні зміни в поведінці машинобудівних підприємств України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руденский Р.А. Модели обработки слабых сигналов в системах антисипативного управления / Р.А. Руденский // Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика». – 2008. – № 5-6(53-54). – С. 15-20.
2. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К.В. Селезньова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 45(1018) – С. 102-115.
3. Швецова М.Б. Стимулювання експорту продукції машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / М.Б. Швецова; Терноп. нац. техн. ун-т ім. І. Пулюя. – Т., 2010. – 21 с.
4. Рибаківа Т.О. Управління експортним потенціалом промислового підприємства в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності / Т.О. Рибаківа // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 75-79.
5. Шелест Є.О. Активізація розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України шляхом впровадження ефективного механізму його формування та використання / Є.О. Шелест // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 53-62.
6. Пономаренко В.С., Малярець Л.М. Багатомірний аналіз соціально-економічних систем : навчальний посібник / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 384 с.
7. Костенко С.А. Технология применения многомерного шкалирования и кластерного анализа / С.А. Костенко // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11 (часть 4). – С. 927-930.
8. Загребя М.М. Теоретичні аспекти використання факторного аналізу при аналізі динаміки фінансового стану підприємства / М.М. Загребя // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 25. – С. 455-460.
9. Ємельянов О.Ю. Діагностика ресурсного забезпечення як чинника формування виробничо-збутового потенціалу підприємств / О.Ю. Ємельянов, Т.О. Петрушка, А.Л. Висоцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 128-135.
10. Тищенко А.Н. Оценка эффективности использования экономического потенциала региона / А.Н. Тищенко, Е.В. Давыскиба // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – Харьков, 2004. – № 56. – С. 3-13.

УДК 658.783

Іпполітова І.Я.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО УПРАВЛІННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИМИ ЦІННОСТЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

METHODOLOGICAL APPROACH TO MANAGEMENT INVENTORY VALUES IN THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні питання формування ймовірних стратегій вибору постачальників товарно-матеріальних цінностей на підприємстві за допомогою теорії ігор. Пропонується для забезпечення найбільш ефективного використання коштів, які спрямовані на формування запасів товарно-матеріальних цінностей, вирішити оптимізаційну задачу.

Ключові слова: запаси, товарно-матеріальні цінності, теорія ігор, оптимізація витрат.

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические вопросы формирования вероятностных стратегий выбора поставщиков товарно-материальных ценностей на предприятии с помощью теории игр. Предлагается для обеспечения наиболее эффективного использования средств, направленных на формирование запасов товарно-материальных ценностей, решить оптимизационную задачу.

Ключевые слова: вероятностные стратегии, запасы, товарно-материальные ценности, теория игр, оптимизация затрат.

ANNOTATION

As result of the research was founded that the formation probability strategies sourcing of inventory as a result of solving the problem of linear programming with the help of game theory, allows the company to receive the largest size savings, taking into account the period of their planning. It is proposed to provide the most efficient use of funds directed to the formation of reserves inventory items to solve the optimization problem.

Keywords: probability strategies, stocks, inventory values, game theory, cost optimization.

Постановка проблеми. Особливості сучасних умов господарювання вимагають нового погляду до вирішення проблеми оптимізації матеріальних запасів підприємства та ефективного управління ними. Рівень запасів впливає на конкурентоспроможність підприємства, його фінансовий стан і фінансові результати. Забезпечити високий рівень якості продукції та надійність її поставок споживачам неможливо без створення оптимальної величини запасу готової продукції, а також запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, продукції незавершеного виробництва та інших ресурсів, необхідних для безперервного і ритмічного функціонування виробничого процесу. Занижені запаси матеріальних ресурсів можуть привести до збитків, пов'язаних із простоями, з незадоволеним попитом і, отже, до втрати прибутку, а також втрати потенційних покупців продукції. Проте накопичення зайвих запасів пов'язує обіговий капітал підприємства, зменшуючи можливість

його вигідного альтернативного використання й уповільнюючи його обіг, що позначається на величині загальних витрат виробництва і фінансових результатах діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Запаси як економічна категорія відіграють важливу роль у сфері виробництва та обігу продукції. Дослідженню економічної сутності запасів присвячені праці вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких С.В. Архипов, І.Я. Барліані, Г.Л., Бродецький, Т.В. Давидюк, І.І. Дорошенко, О.А. Карпенко, І.В. Крючкова, В.І. Лойко, Р.В. Назаренко, О.Ф. Оснач, Н.О. Селезньова, А.П. Слесаренко, М.М. Ткач, Ю.С. Чуйкова та ін. [1-12].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значна увага науковців була приділена вивчати питання щодо визначення оптимального рівня запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємстві. У таблиці 1 наведено основні підходи щодо оптимізації рівня запасів вітчизняними та зарубіжними вченими [2; 6; 7; 10-12].

Аналізуючи, систематизуючи й узагальнюючи дослідження багатьох науковців, було розглянуто відмінності у підходах щодо визначення категорій «управління запасами підприємства» та «формування оптимального рівня запасів». Було чітко визначено два основні підходи до визначення поняття «управління запасами». За першими підходом, управління запасами розглядається як частина загальної політики управління оборотними активами підприємства, яка полягає в оптимізації розміру і структури товарно-матеріальних цінностей, мінімізації втрат щодо їх обслуговування та забезпечення ефективного контролю за їх рухом. За другим підходом, який є більш вузьким у змістовому значенні, визначається, що управління запасами є певним видом виробничої діяльності підприємства, об'єктом якого є створення та збереження запасів ресурсів, необхідних для виготовлення продукції згідно запланованих обсягів її виробництва. Він безпосередньо пов'язаний із функцією контролю, оскільки ставить перед собою мету – зменшити загальну суму витрат на утримання запасів до мінімуму за умов задовільного обслуговування

Таблиця 1

Підходи щодо оптимізації рівня запасів товарно-матеріальних цінностей

Автор	Аспекти дослідження	Напрямки удосконалення
М.М. Ткач, О.В. Кушніренко, Д.О. Гуменний, Є.С. Пуховський [11]	Розглянуто методи локальної оптимізації: методи вектору спаду, імітаційного відпалу та алгоритм прискореного імовірнісного моделювання	Визначено особливості застосування кожного із методів. Авторами робляться такі висновки: за швидкодії найбільші витрати машинного часу отримані розв'язанням методом імітаційного відпалу, мінімальні витрати часу – методом вектору спаду.
Г.Л. Бродецький, Д.А. Гусев [2]	Досліджується традиційна модель управління запасами Харрісона-Уілсона	Наведено алгоритм та формули розрахунку оптимального розмір замовлення за моделлю Харрісона-Уілсона. Визначено особливості використання даної моделі в умовах невизначеності, а також розрахунок економічного розміру замовлення з урахуванням специфікації моделі.
А.П. Слісаренко, А.В. Несторенко [10]	Детально розглянуто проблему адекватності моделі управління запасами без дефіциту (EOQ)	Результати дослідження показали, що модель EOQ має низький рівень адекватності реальним логістичним процесам. Також модель не пояснює логічний варіант прийняття рішення про доставку партії продукції декількома транспортними засобами одночасно при дотриманні певного комплексу умов. Запропонована авторами змінена система EOQ дозволяє підвищити ефективність її використання та аналітично обґрунтувати можливість доставки партії продукції декількома транспортними засобами одночасно. Запропонований підхід полягає у приведенні грошових сум, що відносяться до різних моментів часу, до одного моменту, що було однією із головних причин неадекватності моделі EOQ та її похідних.
Р.В. Назаренко [7]	Запропонована власна методика розрахунку значень середніх квадратичних відхилень інтенсивності споживання та періоду доставки запасів, що, в свою чергу, використовуються для розрахунку рівня страхового запасу.	Традиційна методика розрахунку середніх квадратичних відхилень інтенсивності споживання та періоду доставки запасів завищує дані значення, оскільки для їх розрахунку беруть до уваги відхилення значень, що підвищують ризик, а також ті, що не посилюють загрозу відсутності матеріалу. Для уникнення цього автором запропоновано враховувати тільки додатні відхилення, а від'ємні змінюються на 0, що дозволить за всіх інших рівних умов мінімізувати іммобілізацію коштів і зниження витрат на складське господарство. Оскільки методика має універсальний характер, вона може бути застосована на будь-якій ділянці підприємства або для групи підприємств, що має важливе прикладне значення при централізованому управлінні у великих виробничих компаніях.
В.І. Лойко, О.А. Макаревич, С.Н. Богославський [6]	Досліджено модель «точки замовлення».	Розглянуто особливості застосування стохастичних та детермінованих моделей. Виявлено, що вони мають певні недоліки. Тому автор запропонував модель «точки замовлення», що заснована на теорії масового обслуговування та теорії ймовірності, та дозволяє розраховувати мінімальний розмір страхового запасу виробничого блоку технологічно інтегрованої виробничої системи.
Ю.С. Чуйкова [12]	Використано у практичних розрахунках формулу Ч. Боденстаба	Формула Ч. Боденстаба базується на відхиленнях фактичних продажів від прогнозу з урахуванням страхового коефіцієнту. За результатами досліджень автора застосування даного підходу дозволяє скоротити товарні запаси до 30% та збільшити їх рентабельність майже в два рази, тим самим вивільнюється до 20% заморожених у неліквідних активах грошових засобів.
І.Я. Барліані [22]	Досліджено експертні системи підвищення ефективності управління товарними запасами	Робота таких систем будується на використанні комп'ютеризованої бази знань для обміну накопиченої інформації з управління запасами. Експертні системи допомагають вибрати періодичність контролю, логіку управління запасами і стратегію по кожній групі продуктів чи ринків. Крім того, періодичне оновлення політики управління запасами, інтеграція потоків інформації, що в сукупності дозволить приймати правильні рішення у виборі методики в тих чи інших ситуаціях з урахуванням мінливих умов зовнішнього середовища.

Джерело: узагальнено автором

клієнтів [14]. Та, незважаючи на умовний розподіл змісту управління запасами, його метою є забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції за дотримання оптимального запасу матеріальних цінностей.

Крім того, дослідження Т.В. Давидюк та І.І. Дорошенко [3] спрямовані на систематизацію моделей управління матеріальними запасами, серед яких вони виділяють такі:

- модель оптимального економічного розміру замовлення;
- модель Уілсона;
- модель управління запасами з урахування знижок;
- модель управління запасами з фіксованим розміром замовлення;
- модель з фіксованим інтервалом часу між замовленнями;
- модель зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня;
- модель «мінімум-максимум»

Аналізуючи теоретичні дослідження більшості науковців, можна дійти висновку про те, що не існує єдиної думки щодо вибору однієї найкращої моделі управління запасами. Оскільки ці дослідження не є вичерпними і потребують подальшого розвитку, удосконалення та уточнення, тому, можливо було розглянути ефективність використання коштів, спрямованих на формування запасів товарно-матеріальних цінностей з використанням методів лінійного програмування.

Мета статті. Головною метою дослідження є подальший розвиток теоретичних та методичних аспектів управління процесом формування запасів підприємства на основі визначення факторів впливу на їхній розмір та шляхом оптимізації їх рівня для підвищення ефективності функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу. Важливим завданням аналізу виробничих запасів в управлінні логістичними системами є виявлення тих факторів, що істотно впливають на величину показника, який вивчається, та визначення характеру впливу чинників на показник. В.В. Ковальов, розглядаючи питання аналізу і управління виробничими запасами та витратами, вказує на значимість застосування при

проведенні ретроспективного аналізу виробничих й товарних запасів жорстко детермінованих факторних моделей, що дають змогу оцінити вплив на зміну величини запасів різного роду чинників та зміни оборотності окремих товарних груп, структури товарообороту та обсягу товарообороту [12, с. 450-451].

Ефективність використання товарно-матеріальних цінностей підприємства та досягнення запланованого рівня економії, у грошовому вимірі залежить від науково обґрунтованого плану щодо формування запасів товарно-матеріальних цінностей. Тому для визначення оптимального складу запасів товарно-матеріальних цінностей можна використовувати методи лінійного програмування. Для цього пропонується з метою забезпечення найбільш ефективного використання коштів, які спрямовані на формування запасів товарно-матеріальних цінностей, спробувати рішення оптимізаційної задачі. В якості критерію оптимальності виступає максимізація суми економії коштів підприємства, а в якості обмеження – запланована сума коштів на формування запасів товарно-матеріальних цінностей. Вибір обмеження пов'язано із тим, що підприємства планують кожний рік кошти на формування запасів товарно-матеріальних цінностей, які знадобляться їм протягом року. Таким чином, економіко-математична модель, яка описує оптимізаційну задачу, можна представити у такому вигляді:

$$F(R) = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^n N_j \rightarrow \max \quad (1)$$

за умови:

$$\sum_{j=1}^k Z_j \leq Z, \quad (2)$$

де $F(R)$ – функція економії коштів підприємства, спрямованих на формування запасів товарно-матеріальних цінностей;

N_{ij} – скорочення витрат на зберігання j -тої товарно-матеріальної цінності у результаті вибору оптимального i -того постачальника, грн;

i – кількість постачальників товарно-матеріальних цінностей ($i=1, k$);

j – кількість видів товарно-матеріальних цінностей ($j=1, n$);

Таблиця 1

Перелік ймовірних стратегій формування вибору постачальників товарно-матеріальних цінностей в залежності від періоду їх планування та їх виду

Постачальник товарно-матеріальних цінностей	Період формування запасів товарно-матеріальних цінностей								
	короткостроковий			середньостроковий			довгостроковий		
	B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6	B_7	B_n
A_1	a_{11}	a_{12}	a_{13}	a_{14}	a_{15}	a_{16}	a_{17}	a_{1n}
A_2	a_{21}	a_{22}	a_{23}	a_{24}	a_{25}	a_{26}	a_{27}	a_{2n}
.....
A_k	a_{k1}	a_{k2}	a_{k3}	a_{k4}	a_{k5}	a_{k6}	a_{k7}	a_{kn}

Z_j – витрати на формування оптимального рівня j -тої товарно-матеріальної цінності, грн;

Z – запланована сума коштів, на формування оптимального рівня товарно-матеріальних цінностей, грн.

Враховуючи обмеження (2), сума коштів, спрямована на формування оптимального запасу товарно-матеріальних цінностей не повинна перевищувати заплановану суму.

Узгодження заходів, спрямованих на ефективне витрачання коштів підприємств, необхідно оцінювати не тільки з позиції обмеженості запланованої суми коштів, а також з урахуванням періоду формування запасів товарно-матеріальних цінностей підприємства. У межах запропонованого підходу узгодження вибору постачальників товарно-матеріальних цінностей і періоду формування запасів пропонується вирішувати за допомогою теорії ігор для визначення оптимального періоду формування товарно-матеріальних цінностей. Гра – це математична модель процесу функціонування конфліктуючих елементів систем, у якому дії гравців відбуваються за певними правилами, які називаються стратегіями (табл. 1).

З урахуванням даних таблиці 1, задача формується таким чином: пропонується обрати певного постачальника товарно-матеріальних цінностей ($A_1, A_2, \dots, A_i, \dots, A_k$). При цьому отримується певний розмір економії коштів a_{ij} , який залежить від періоду, на який плануються запаси товарно-матеріальних цінностей ($B_1, B_2, \dots, B_j, \dots, B_n$). Мета цієї задачі – вибір оптимального співвідношення між вибором постачальників і строками поповнення товарно-матеріальних цінностей, що приведе до отримання економії коштів з урахуванням періоду їх планування. На основі таблиці 1 складається матриця, задана елементами a_{ij} , що характеризують розмір економії коштів, який отримає підприємство при виборі i -го постачальника товарно-матеріальних цінностей з урахуванням j -го періоду планування строків поставки товарно-матеріальних цінностей в певний період часу.

Головним у дослідженні ігор є поняття оптимальних стратегій. Стратегія буде оптимальною, якщо застосування цієї стратегії забезпечує такий вибір постачальника товарно-матеріальних цінностей, який принесе найбільший гарантований розмір економії коштів при всіляких стратегіях планування заходів. Виходячи із цих позицій, вибір постачальника здійснюється таким чином: для кожного значення i ($i = 1, k$) визначається мінімальне значення розміру економії коштів залежно від застосованих стратегій вибору постачальника, тобто $\min_j a_{ij}$ при $i = 1, k$.

Таким чином, визначається мінімальний розмір економії коштів від вибору постачальника за умови, що буде прийнята i -та чиста стратегія, потім із цих мінімальних розмірів економії коштів відшукується така стратегія

$i = i_0$, при якій цей мінімальний розмір економії коштів буде максимальним, тобто визначають:

$$\max_i \min_j a_{ij} = \alpha_{i_0 j_0} = \underline{\alpha} \quad (3)$$

Число $\underline{\alpha}$, визначене за формулою (3) називається нижньою чистою ціною гри й показує, який мінімальний розмір економії коштів може бути гарантований, застосовуючи чисті стратегії при всіляких стратегіях планування вибору постачальника товарно-матеріальних цінностей.

При оптимальному виборі періоду планування замовлення та виду товарно-матеріальних цінностей постачальнику, визначається $\max a_{ij}$, тобто визначається максимальний розмір економії коштів, за умови, що застосується j -та чиста стратегія планування постачальників. Потім обирається така стратегія планування заходів $j = j_1$, при якій в умовах вибору постачальника підприємство отримає мінімальний розмір економії коштів, тобто визначають:

$$\min_j \max_i a_{ij} = \alpha_{i_1 j_1} = \bar{\alpha} \quad (4)$$

Число $\bar{\alpha}$, визначене за формулою (4), називається чистою верхньою ціною гри й показує, який максимальний розмір економії коштів може отримати підприємство за рахунок вибору постачальника товарно-матеріальних цінностей.

Інакше кажучи, застосовуючи чисті стратегії з вибору постачальника в залежності від періоду, можна забезпечити розмір економії коштів не менше $\underline{\alpha}$, а за рахунок застосування чистих стратегій планування запасів можна не допустити розмір економії коштів на запаси при виборі постачальника більше, ніж $\bar{\alpha}$. Якщо в грі з матрицею A $\underline{\alpha} = \bar{\alpha}$, то говорять, що ця гра має сідлову точку в чистих стратегіях і чистій ціні гри $v = \underline{\alpha} = \bar{\alpha}$.

Якщо при вирішенні даної задачі присутня сідлова точка, то необхідно пояснити її значення. Сідлова точка – це пара чистих стратегій A_i та B_j , які можна виразити математично наступним чином:

$$a_{i_0 j_0} \leq a_{i_0 j} \leq a_{i_0 j_0} \quad (5)$$

де i, j – будь-які чисті стратегії відповідно для A_i та B_j ;

(i_0, j_0) – стратегії, що утворюють сідлову точку.

Таким чином, з огляду на (5), сідловий елемент a_{ij} є мінімальним в i_0 -му рядку й максимальним в j_0 -му стовпці у даній матриці. Пошук сідлової точки матриці відбувається у такий спосіб: у матриці послідовно у кожному рядку знаходять мінімальний елемент і перевіряють, чи є цей елемент максимальним у своєму стовпці. Якщо так, то він й є сідловий елемент, а пара стратегій, йому відповідна, утворює сідлову точку. Пара чистих стратегій (i_0, j_0) A_i та B_j , що утворює сідлову точку й сідловий елемент a_{ij} , називається рішенням гри. При цьому i_0 й j_0 називаються оптимальними чистими стратегіями A_i та B_j .

У випадку, коли відсутня сідлова точка, рішення слід шукати у змішаних стратегіях. Якщо A_i має k чистих стратегій $1, 2, \dots, k$, то його змішана стратегія x – це набір чисел $x = (x_1, \dots, x_k)$, які задовольняють співвідношенням $x_i \geq 0$ ($i = 1, k$), $a_{ij} = 1$.

Аналогічно для B_j , який має n чистих стратегій, змішана стратегія y – це набір чисел $y = (y_1, \dots, y_n)$, $y_j \geq 0$, ($j = 1, n$), $a_{ij} = 1$.

Оптимальні змішані стратегії $x = (x_1, \dots, x_m)$, $y = (y_1, \dots, y_n)$ відповідно для A_i та B_j і ціна гри v повинні задовольняти співвідношенням. Таким чином,

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^m a_{ij} x_i \geq v & (j = \overline{1, n}) \\ \sum_{i=1}^m x_i = 1 \\ x_i \geq 0, & (i = \overline{1, k}) \end{cases}, \quad (6)$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} y_j \leq v & (i = \overline{1, k}) \\ \sum_{j=1}^n y_j = 1 \\ y_j \geq 0, & (j = \overline{1, n}) \end{cases}, \quad (7)$$

Розділимо всі рівняння й нерівності в (6) і (7) на v (це можна зробити, тому що за припущенням $v > 0$) і введемо позначення:

$$\frac{x_i}{v} = p_i \quad (i = \overline{1, k}), \quad \frac{y_j}{v} = q_j \quad (j = \overline{1, n}),$$

Тоді (6) і (7) переписуться у вигляді:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^m a_{ij} p_i \geq 1, & \sum_{i=1}^m p_i = \frac{1}{v}, & p_i \geq 0, & (i = \overline{1, k}), \\ \sum_{j=1}^n a_{ij} q_j \leq 1, & \sum_{j=1}^n q_j = \frac{1}{v}, & q_j \geq 0, & (j = \overline{1, n}). \end{cases}$$

Оскільки A_i прагне знайти такі значення x_i й, отже, p_i , щоб ціна гри v була максимальною, то рішення першої задачі зводиться до знаходження таких позитивних значень p_i ($i = \overline{1, k}$), при яких

$$\sum_{i=1}^m p_i \rightarrow \min, \quad \sum_{i=1}^m a_{ij} p_i \geq 1. \quad (8)$$

Оскільки B_j прагне знайти такі значення y_j й, отже, q_j , щоб ціна гри v була найменшою, то рішення другої задачі зводиться до знаходження таких позитивних значень q_j , ($j = \overline{1, n}$), при яких

$$\sum_{j=1}^n q_j \rightarrow \max, \quad \sum_{j=1}^n a_{ij} q_j \leq 1. \quad (9)$$

Формули (8) і (9) виражають двоїсті один одному задачі лінійного програмування. Вирішивши ці задачі, одержимо значення p_i ($i = \overline{1, k}$), q_j ($j = \overline{1, n}$) й v . Тоді змішані стратегії, тобто x_i й y_j знаходять за формулами:

$$\begin{cases} x_i = v p_i & (i = \overline{1, k}) \\ y_j = v q_j & (j = \overline{1, n}) \end{cases}. \quad (10)$$

Таким чином, використовуючи цей методичний підхід щодо вибору постачальників товарно-матеріальних цінностей в результаті вирішення задачі лінійного програмування за допомогою теорії ігор, дозволяє отримати підприємству найбільший розмір економії коштів

з урахуванням періоду планування та виду цих запасів.

Висновки і пропозиції. Таким чином, основними резервами підвищення ефективності формування і використання оборотних коштів на підприємствах є удосконалення управління запасами товарно-матеріальних цінностей. Використання запропонованого методичного підходу з вибору постачальників ТМЦ, який базується на використанні економіко-математичних методів, дозволить отримати максимальний розмір економії коштів у певному періоді планування постачальників. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розроблення оптимізаційних моделей, які б враховували кон'юнктуру ринку та вірогідний характер попиту виробництва на сировину, матеріали та покупців на готову продукцію, формування методики її визначення та особливостей використання у практичній діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барлиани И.Я. Анализ моделей повышения эффективности управления товарными запасами / И.Я. Барлиани. // ИНТЕРЭКСПО ГЭО СИБИРЬ. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-povysheniya-effektivnosti-upravleniya-tovarnymi-zapasami>.
2. Бродецкий Г.Л. Экономико-математические методы и модели в логистике. Процедуры оптимизации : учебник / Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев. – М. : Издательский центр «Академия», 2012. – 288 с.
3. Давидюк Т.В. Систематизация моделей управления материальными запасами для принятия управленческих решений бухгалтерами-аналитиками / Т.В. Давидюк, И.И. Дорошенко // YoungScientist.t – 2014. – № 6(09). – С. 109-111.
4. Карпенко О.А. Модель оптимального размера замовлення: проблеми застосування та перспективи вдосконалення / О.А. Карпенко // ЛОГІСТИК&СИСТЕМА. – 2009. – № 2. – С. 25-32.
5. Крючкова И.В. Оптимизация материальных запасов на современном предприятии: экономический аспект / И.В. Крючкова // Эффективная экономика. – 2012. – № 7. – С. 12-16.
6. Лойко В.И. Комплекс моделей оптимизации параметров управления запасами технологически интегрированной производственной системы / В.И. Лойко, О.А. Макаревич, С.Н. Богославский. // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 72(08).
7. Назаренко Р.В. Удосконалення методики формування страхового запасу на промислових підприємствах / Р.В. Назаренко // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 65-71.
8. Оснач О.Ф. Оптимізація виробничих запасів як джерело скорочення витрат підприємства / О.Ф. Оснач, С.В. Архипов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1(48). – С. 134-139.
9. Селезньова Н.О. Моделювання руху матеріального потоку на промисловому підприємстві / Н.О. Селезньова, В.І. Теслюк // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання. – 2015. – № 7. – С. 478-481.
10. Слесаренко А.П. Разработка аналитических моделей оптимизации запасов информационной системы логистики предприятия / А.П. Слесаренко, А.В. Несторенко //

- Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2014. – № 5(3). – С. 61-66.
11. Ткач М.М. Оптимізація управління запасами матеріальних ресурсів на підприємстві / М.М. Ткач, О.В. Кушніренко, Д.О. Гуменний, Є.С. Пуховський. // Міжвідомчий науково-технічний збірник «Адаптивні системи автоматичного управління». – 2013. – № 1(22). – С. 88-94.
12. Чуйкова Ю.С. Выбор метода оптимизации товарного запаса предприятия / Ю.С. Чуйкова. // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – № 12. – С. 121-124.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
14. Капінос Г.І. Операційний менеджмент : навч. посіб. / Г.І. Капінос, І.В. Бабій. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 352 с.

УДК 330.332

Кадол Л.В.
кандидат технічних наук, доцент,
Криворізький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES INTEGRATED ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS INNOVATION ACTIVITY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті зазначено, що результати інноваційної діяльності підприємства безпосередньо впливають на його конкурентні переваги, тому і оцінку ефективності інноваційної діяльності підприємства потрібно проводити з урахуванням як економічних, наукових, так і технічних, соціальних і екологічних чинників. Визначені мета та основні завдання оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства. Наведено етапи та системи показників комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства. Визначено, що комплексний аналіз інноваційної діяльності підприємства неможливий без здійснення моніторингу впровадження інноваційних проектів за календарними планами і витратами матеріально-технічних ресурсів.

Ключові слова: інноваційна політика, інноваційна діяльність, комплексна оцінка, ефективність, показники, моніторинг.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что результаты инновационной деятельности предприятия непосредственно влияют на его конкурентные преимущества, таким образом и оценку эффективности инновационной деятельности предприятия необходимо проводить с учетом как экономических, научных, так и технических, социальных и экологических факторов. Определены цель и основные задачи оценки эффективности инновационной деятельности предприятия. Наведены этапы и системы показателей комплексной оценки эффективности инновационной деятельности предприятия. Определено, что комплексный анализ инновационной деятельности предприятия должен сопровождаться мониторингом реализации инновационных проектов за календарными планами и затратами материально-технических ресурсов.

Ключевые слова: инновационная политика, инновационная деятельность, комплексная оценка, эффективность, показатели, мониторинг.

ANNOTATION

The article stated that the results of innovation activity of enterprise directly affect on its competitive advantages, so the evaluation of the effectiveness innovation activity of enterprise should be carried out taking into account both economic, scientific and technical, social and environmental factors. Defined purpose and objectives of evaluating the effectiveness of innovation activity of enterprise. Stages and scorecard comprehensive assessment of the effectiveness innovation activity of enterprise. Determined that a comprehensive analysis of innovation activity of enterprise is impossible without monitoring the implementation of innovative projects by calendar plans and costs of material-technical resources.

Keywords: innovation policy, innovation activity, comprehensive assessment, efficiency, indicators, monitoring.

Постановка проблеми. Результати інноваційної політики, що визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, позитивно впливають на посилення його конкурентних переваг: зростання обсягу продукції, збільшення прибутку, створення іміджу, сприяє соціальному оздоровленню, тому

й оцінювати ефективність інноваційної діяльності підприємства потрібно комплексно, з урахуванням економічних, наукових, технічних, соціальних та екологічних чинників.

Загальновідомо, що каталізатором структурних змін є інноваційна сфера, спрямована на заміну застарілих технологій більш прогресивними. Без інноваційного піднесення, відновлення основного капіталу неможливий вихід з економічної кризи. Це підтверджується досвідом промислово розвинутих країн, економічне зростання яких на 90% забезпечується за рахунок упровадження в промисловість нових знань і технологій.

Безперечно, ефективна інноваційна діяльність підприємства позитивна і для держави. Сучасні умови господарювання потребують формування конкурентних переваг як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства, тому дослідження особливостей комплексної оцінки інноваційної діяльності підприємства досить актуально.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безперечно, питаннями дослідження інноваційної діяльності займаються чимало вчених, це і С.М. Ілляшенко, В.М. Геєць А.Ф. Гойко, О.І. Волков, Ю.С. Шипуліна, В.О. Василенко, Н.В. Краснокутська, О.М. Олефіренко. Вони і визначають, що саме інновації та інноваційний розвиток є тією рушійною силою, яка здатна забезпечити незалежність України. І в цьому процесі одним із актуальних питань є дослідження особливостей комплексної оцінки інноваційної діяльності підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженнях комплексної оцінки інноваційної діяльності підприємства цікаво було б розглянути етапи комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства.

Мета статті – дослідити етапи комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Метою комплексної оцінки інноваційної діяльності підприємства є обґрунтування найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності, інноваційних програм і проектів підприємства, так як інноваційна політика підприємства – це важелі впливу підприємства на його інноваційну діяльність, то рівень ефективності інноваційної

діяльності підприємства відповідає рівню ефективності його інноваційної політики.

Загальновідомо, що до основних завдань оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства відносяться:

- визначення відповідності фінансового стану підприємства характеристикам інноваційного розвитку;

- оцінка спроможності до інноваційного розвитку;

- вибір ефективних інноваційних проектів;

- розробка критеріїв та аналіз показників інноваційної діяльності;

- виявлення резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності;

- аналіз впливу інноваційних проектів на фінансові результати діяльності підприємства.

Тому комплексний економічний аналіз інноваційної діяльності підприємства повинен охоплювати усі сторони роботи підприємства, порівнюючи результати після впровадження інновацій з показниками до їх впровадження.

Безперечно, ефективна інноваційна діяльність підприємства позитивна і для держави – зростає валовий внутрішній продукт, вирішуються соціальні та екологічні програми тощо.

Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності є одним із найважливіших питань сучасності. Особливо актуальні теоретичні і практичні питання ефективності інноваційної діяльності.

Сучасні теоретики займаються питаннями ефективності інноваційної діяльності підприємства, розкривають механізм інноваційного розвитку та характеризують методи оцінки інноваційних проектів, це А.Ф. Гойко, С.М. Ілляшенко, О.І. Волков та ін.

А.Ф. Гойко, досліджуючи ефективність капітальних вкладень, у своїй монографії ще за часів адміністративно-командної системи управління визнав, що «загальносоюзні типові методики не мали під собою теоретичного підґрунтя, робочі формули не охоплювали всього кола завдань, що підлягали розрахункам, і не враховували багатьох важливих народногосподарських факторів. Проте методичні рекомендації з комплексної оцінки ефективності заходів, спрямованих на прискорення науково-технічного прогресу, поряд з цілою низкою недоліків, відіграли позитивну роль. Саме в них було запропоновано впровадити в нашу практику дисконтовані грошові потоки» [1, с. 54].

У сучасних умовах ринкового господарювання теоретики визначили, що необхідна цілісна модель оцінки ефективності інноваційної діяльності, яка розглядає таку ефективність із 5 взаємопов'язаних точок зору:

- задоволення потреб зацікавлених сторін (хто є учасниками інноваційного процесу, на що вони сподіваються і в чому мають потребу);

- вклад зацікавлених сторін (чого саме підприємство-інноватор бажає і потребує від зацікавлених сторін на взаємовигідній основі);

- інноваційні стратегії (які інноваційні стратегії необхідні підприємству, щоб задовольнити зацікавлені сторони, та враховуючи власні бажання);

- процеси (які процеси потрібно налагодити, щоб реалізувати інноваційну стратегію);

- можливості (які можливості потрібно, щоб керувати інноваційними процесами) [2; 3, с. 596].

Для комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства використовуються потрібне інформаційне забезпечення, це і первинні документи – акт приймання – передачі внутрішнього переміщення основних засобів (ОЗ-1), акт приймання – здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (ОЗ-2), акт списання основних засобів (ОЗ-3); реєстри бухгалтерського обліку; фінансова звітність – Баланс ф. № 1, звіт про фінансові результати – ф. № 2, звіт про рух грошових коштів – ф. № 3, звіт про власний капітал – ф. № 4, примітки до річної фінансової звітності – ф. № 5; статистична звітність – обстеження технологічних інновацій промислового підприємства – ф. № 1 – інновація, звіт про інноваційну активність підприємства – ф. № 2 – пром. (інновація); інші джерела – дані спеціальних обстежень, проектно-кошторисна документація, дані патентного відділу); статистичні дані Державного комітету Статистики України.

Традиційно вибір системи показників для комплексної оцінки інноваційної діяльності підприємства потрібно визначати за етапами кругообігу капіталу на всіх його фазах – залучення капіталу, його розміщення та використання [3, с. 650].

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовуються такі групи показників:

1. Фінансової стійкості. Під фінансовою стійкістю підприємства розуміють його платоспроможність у часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та залученими джерелами. Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства передбачає розрахунок відносних показників, які розділяють на дві групи – з позиції структури джерел фінансування та з позиції витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел.

2. Ліквідності та платоспроможності. Показники ліквідності та платоспроможності оцінюють фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи.

3. Ділової активності. Підрозділяється на внутрішню – яка проявляється в динамічному розвитку підприємства, швидкості обороту засобів та характеризується зростанням економічного потенціалу підприємства чи підвищенням ефективності його використання та зовнішню – характеризується активністю у зовнішньому економічному середовищі та оцінюється такими показниками: імідж підприємства, соціально-економічна поведінка (впровадження соціальних і природоохоронних заходів, енерго- та

ресурсозберігаючих технологій), зміна ринкової позиції.

4. Ринкової активності (рентабельність акцій підприємства, коефіцієнт дивідендних виплат).

5. Рентабельності (основної діяльності, операційної діяльності, підприємства, продукції).

Етапи оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства можливо представити і схемою (рис. 1).

До особливостей підходів оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств варто віднести різницю в цілях, які вони визначають у своїй діяльності. Держава, яка формує інноваційну політику держави, працюють над завданнями державного рівня, над завданнями розвитку суспільства взагалі. Ще за часів централізованих методів управління існував єдиний підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств – що вигідно державі, вигідно і підприємству, тобто на всіх етапах впровадження інноваційних проектів передбачено економічний ефект на всіх стадіях реалізації проектів – від проведення досліджень до використання споживачами. Показниками оцінки економічного ефекту були «приведені витрати» та «річний економічний ефект». При такому підході реалізації інновацій капітальні вкладення підприємства отримували обладнання майже безкоштовно, і частенько використовували не на повну потужність, що приводило до значного збільшення витрат на виробництво.

За часів ринкового господарювання впровадження інноваційних проектів відбувається тільки після ретельного обґрунтування доцільності їх реалізації, розгляду варіантів. Підприємства всіх форм господарювання націлені в своїй діяльності тільки на створення конкурентоспроможної продукції, тому і результатом реалізації інноваційних проектів стає вимога збільшення прибутку та зменшення витрат. Тобто економічна ефективність інновацій розраховується порівнянням результатів з витратами.

Безперечно, впроваджуючи інноваційну діяльність, підприємству потрібно покривати витрати, пов'язані з впровадженням інновацій.

Під економічною ефективністю інноваційної діяльності розуміють співвідношення результату (Р) та витрат (В), що його викликали.

Витратами від реалізації інноваційної діяльності вважають усю сукупність витрачених ресурсів для досягнення результату.

Оцінка економічної ефективності інноваційної діяльності проводиться порівнянням розрахункових показників ефективності з критеріальними показниками (критеріями).

Останнім часом запропоновано оцінювати ефективність інноваційної

діяльності за формулою [3, с. 659; 4]:

$$Pid = \frac{\sum_{t=1}^T K_{ef.t} + \sum_{t=1}^T K_{np.t}}{\sum_{t=1}^T K_{zag.t} - \sum_{t=1}^T K_{real.t}}, \quad (1)$$

де Pid – показник результативності інноваційної діяльності на стадії проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; $K_{ef.t}$ – кількість самостійно розроблених новацій (винаходів, технічних рішень, ідей), які відповідають вимогам підприємства в t -му році; $K_{np.t}$ – кількість придбаних об'єктів інтелектуальної власності, що відповідають вимогам підприємства в t -му році; $K_{zag.t}$ – загальна кількість новацій (винаходів, технічних рішень, ідей), як результат проведення НДДКР і придбання об'єктів інтелектуальної власності у зовнішньому середовищі підприємством в t -му році; $K_{real.t}$ – кількість об'єктів інтелектуальної власності – результатів НДДКР, реалізованих у зовнішньому середовищі і не використаних у діяльності підприємства в t -му році; T – кількість років аналізованого періоду.

Факторний аналіз витрат і результатів інноваційної діяльності можливо виконувати на основі мультиплікативних моделей [3, с. 660].

Мультиплікативна модель оцінки впливу витрат на освоєння інновацій на зміну витрат на одиницю обсягу реалізованої продукції може мати вигляд:

$$\frac{Z}{BP} = \frac{Z_{in}}{BP_{in}} \times \frac{Z}{Z_{in}} \times \frac{BP_{in}}{BP}, \quad (2)$$

де Z_{in} та Z – витрати на освоєння нововведень та загальні витрати відповідно, грн; BP_{in} та BP – виручка від реалізації інноваційної продукції й загальна виручка від реалізації продукції відповідно, грн; Z_{in}/BP_{in} – витрати на

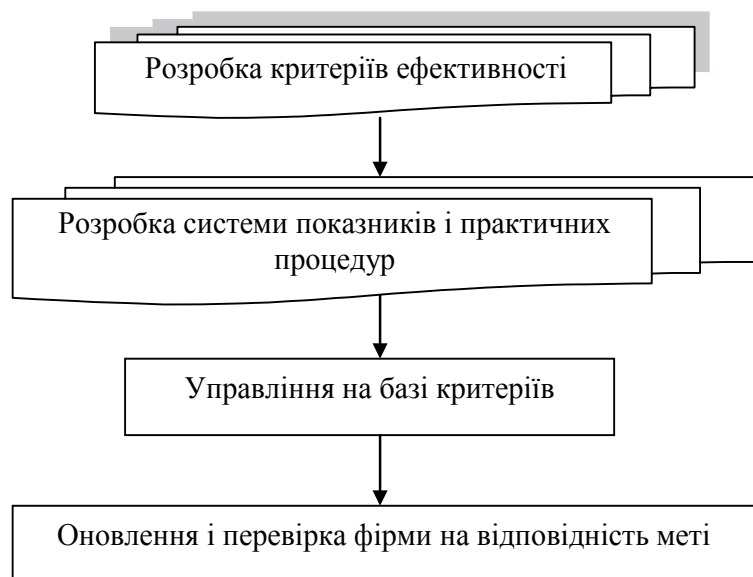


Рис. 1. Основні етапи оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства

освоєння інновацій на одиницю обсягу реалізованої продукції, грн; Z/Z_{in} – коефіцієнт співвідношення загальних витрат до витрат на освоєння інновацій; VP_{in}/VP – частка виручки від реалізації інноваційної продукції у загальній сумі виручки від реалізації продукції, грн.

Мультиплікативна модель оцінки впливу рентабельності нематеріальних активів на прибуток від реалізації продукції може мати такий вигляд:

$$\Pi = \frac{\Pi_{in}}{HA} \times \frac{\overline{HA}}{VP_{in}} \times \frac{VP_{in}}{VP} \times \frac{\Pi}{\Pi_{in}} \times VP, \quad (3)$$

де Π_{in} та Π – прибуток від реалізації інноваційної продукції і прибуток від реалізації всієї продукції підприємства; HA – середня за аналізований період вартість нематеріальних активів, грн; Π_{in}/HA – коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів; HA/VP_{in} – вартість нематеріальних активів на одиницю виручки від реалізації інноваційної продукції, грн; Π/Π_{in} – коефіцієнт співвідношення прибутку від реалізації всієї продукції до прибутку від інноваційної діяльності.

Мультиплікативна модель оцінки ефективності роботи персоналу при впровадженні інно-



Рис. 2. Етапи комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства

ваційної політики можливо представити такою формулою:

$$\frac{\Pi}{\mathcal{C}} = \frac{\Pi}{OЗ} \times \frac{OЗ}{НА} \times \frac{НА}{\mathcal{C}_{ндр}} \times \frac{\mathcal{C}_{ндр}}{\mathcal{C}}, \quad (4)$$

де $\mathcal{C}_{ндр}$ та \mathcal{C} – середньоспискова чисельність працівників науково-дослідних і проектно-конструкторських підрозділів та середньоспискова чисельність працівників основної діяльності відповідно, ос.; $OЗ$ – середня за аналізований період вартість основних засобів, грн; $\Pi/OЗ$ – рентабельність основних засобів, %; $OЗ/НА$ – коефіцієнт співвідношення основних засобів та нематеріальних активів; $НА/\mathcal{C}_{ндр}$ – озброєність нематеріальними активами працівників науково-дослідних підрозділів; $\mathcal{C}_{ндр}/\mathcal{C}$ – частка працівників науково-дослідних підрозділів у загальній чисельності працівників підприємства.

Наступна представлена мультиплікативна модель дає можливість оцінити ефективність інноваційної діяльності підприємства в залежності від зміни прибутку за рахунок зміни рентабельності продажу, коефіцієнта оборотності нематеріальних активів, коефіцієнта співвідношення нематеріальних активів та вартості основних засобів:

$$\Pi = \frac{\Pi}{BP} \times \frac{BP}{НА} \times \frac{НА}{OЗ} \times OЗ, \quad (5)$$

де Π/BP – рентабельність продажу; $BP/НА$ – коефіцієнт оборотності нематеріальних активів; $НА/OЗ$ – коефіцієнт співвідношення середньої за аналізований період вартості нематеріальних активів до середньої за аналізований період вартості основних засобів [3, с. 660].

Таким чином, застосування факторного моделювання в оцінюванні витрат і результатів інноваційної діяльності дає можливість встановити вид залежності конкретного результативного показника від окремих факторів, що впливають на нього, та визначити їх кількісний розмір впливу.

Проведення комплексного аналізу ефективності інноваційної діяльності дозволить визначити найефективніші її напрями, або скоригувати у разі неоптимального результату.

Для застосування факторного моделювання в оцінюванні витрат і результатів інноваційної діяльності підприємства необхідно враховувати комплекс чинників:

- наявність персоналу відповідної кваліфікації;

- наявність завершених наукових розробок або придбаних ліцензій, що можуть бути впроваджені у виробництво;

- наявність належної техніко-технологічної бази;

- наявність необхідних фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

Комплексний аналіз інноваційної діяльності підприємства неможливий без здійснення моніторингу впровадження інноваційних проектів за календарними планами і витратами матеріально-технічних ресурсів. Загальновідомо, що моніторинг передуює плануванню й прийняттю рішень щодо реалізації інновацій (рис. 2).

Можливо затвердити, що моніторинг інновацій – це інформаційно-регулятивний супровід розвитку інноваційної системи підприємства.

Інноваційно-інвестиційна інфраструктура потребує для реалізації інноваційного проекту оборотного капіталу.

Таким чином, доцільно об'єднувати для реалізації інновацій інноваційну та інвестиційну функції.

Висновки і пропозиції. Таким чином, можливо визначити, що, безперечно, саме інновації та інноваційний розвиток є тією самою рушійною силою, яка здатна забезпечити незалежність України.

Безперечно, ефективна інноваційна діяльність підприємства позитивна і для держави. Сучасні умови господарювання потребують формування конкурентних переваг як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства, тому дослідження особливостей комплексної оцінки інноваційної діяльності підприємства досить актуально.

Проведення комплексного аналізу ефективності інноваційної діяльності дозволить визначити найефективніші її напрями, або скоригувати у разі неоптимального результату.

А комплексний аналіз інноваційної діяльності підприємства неможливий без здійснення моніторингу впровадження інноваційних проектів за календарними планами і витратами матеріально-технічних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – К. : Віра, 1999. – 320 с.
2. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма ефективности. – К. : Баланс-клуб, 2003. – 398 с.
3. Волков О.І. Економіка й організація інноваційної діяльності : підручник. – Київ : Професіонал, 2004. – 960 с.
4. Герасимов А.Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности / Инновации. – 2001. – № 9-10. – С. 46-48.
5. Максимов С.В., Темченко О.А., Кадол Л.В. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. – Кривий Ріг : Видавничий центр КТУ, 2007. – 268 с.

УДК 338.64

Качмар О.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Відокремленого підрозділу**Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»***ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ****THEORETICAL FRAMEWORK
OF HUMAN CAPITAL FORMATION OF AGRARIAN ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

На основі дослідження теоретичних положень розкрито сутність та уточнено зміст поняття «людський капітал». У статті нами виділено п'ять основних складових елементів формування людського капіталу: природні складові; якості, здобуті навчанням; якості, набуті практичною діяльністю; психологічні якості; мобільність особистості, а також визначено сфери застосування людського капіталу: матеріальне виробництво, нематеріальне виробництво, наука і наукове обслуговування, управлінська сфера, політична сфера. Досліджено, що аграрні підприємства належать до сфери матеріального виробництва, в якій виділено людський капітал із менеджерськими задатками та людський капітал з виконавчими здібностями, тобто ці підприємства потребують персоналу з різноманітними задатками.

Ключові слова: людський капітал, аграрні підприємства, сільське господарство, трудові ресурси, чинники.

АННОТАЦИЯ

На основе исследования теоретических положений раскрыта сущность и уточнен смысл понятия «человеческий капитал». В статье нами выделено пять основных составляющих элементов формирования человеческого капитала: природные составляющие; качества, полученные обучением; качества, приобретенные практической деятельностью; психологические качества; мобильность личности, а также определены сферы применения человеческого капитала: материальное производство, нематериальное производство, наука и научное обслуживание, управленческая сфера, политическая сфера. Исследовано, что аграрные предприятия относятся к сфере материального производства, в которой выделено человеческий капитал с менеджерскими способностями и человеческий капитал с исполнительными способностями, то есть эти предприятия нуждаются в персонале с различными задатками.

Ключевые слова: человеческий капитал, аграрные предприятия, сельское хозяйство, трудовые ресурсы, факторы.

ANNOTATION

Based on the summarized theoretical principles the concept of the term 'human capital' was examined. In the paper five main components of human capital formation have been determined: natural components; qualities, acquired through studying; qualities acquired through practical activity; psychological qualities; mobility of an individual, and the fields of human capital application have been determined as well: material production; non-material production; science and scientific services, management, politics. Agrarian enterprises belong to the field material production, in which human capital with managerial abilities and human capital with executive abilities are distinguished, that is to say these enterprises need staff with various abilities.

Keywords: human capital, enterprises agrarian, agriculture, labor resources, factors.

Постановка проблеми. Стратегічний напрям розвитку та функціонування аграрних підприємств на всіх рівнях управління повинен бути спрямований на інтелектуалізацію виробни-

цтва, що відповідає інноваційній моделі розвитку людського капіталу. Тому пріоритетом економічної стратегії аграрних підприємств у державі нині має стати формування належної якості людського капіталу, що відбувається, передусім, за допомогою безперервного розвитку персоналу, залучення молодих кваліфікованих кадрів та інноваційної діяльності підприємств і організацій. Розвиваються й успішно функціонують лише ті підприємства, які турбуються про освітній та кваліфікаційний рівень свого персоналу, тобто здійснюють інвестиції в людський капітал. Адже реалізація стратегічних цілей підприємства безпосередньо залежить від якісних і кількісних характеристик людського капіталу, його інтелектуального розвитку, професійної майстерності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам проблеми формування й використання людського капіталу в аграрному секторі та наукового забезпечення їхнього розвитку присвятили свої дослідження такі вітчизняні вчені-економісти, як Д. Богиня, О. Бугуцький, О. Грішнова, В. Дієперов, А. Добринін, О. Єрмаков, Л. Мармуль, В. Олійник, І. Кириленко та С. Кубанський. Вони розглядають такі якісні характеристики людського капіталу, як запас знань, здібностей і мотивацій, що є складовими образу кожного працівника. Указують на те, що формування людського капіталу потребує виділення коштів за рахунок поточного споживання, однак із часом ці кошти стануть джерелом підвищення продуктивності та доходів власника у майбутньому.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Безпосередньо проблемам стану людського капіталу аграрних підприємств не присвячені спеціальні дослідження, однак у статті О. Могильного зроблено критичний аналіз результативності державної аграрної політики щодо підвищення добробуту зайнятих у сільському господарстві, стану підготовки та закріплення кваліфікованих кадрів на селі.

Проте вивчення й узагальнення досвіду щодо проблем формування людського капіталу в аграрній сфері показало, що далеко не всі

аспекти цього питання досліджені достатньо, зокрема, немає чітко визначеної класифікації чинників формування людського капіталу аграрних підприємств, не визначено складові формування капіталу та сфери його застосування.

Мета статті полягає у систематизації підходів до визначення сутності категорії «людський капітал», формулюванні чинників і умов формування людського капіталу аграрних підприємств, а також проведення аналізу складових елементів формування людського капіталу та визначення сфер його застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Людина з її потребами, цінностями та накопиченими знаннями у сучасних умовах стає основним рушієм розвитку суспільства та економіки зокрема. Водночас потреба в економічній реалізації та ефективному застосуванні нових можливостей людських ресурсів, зростання залежності аграрних підприємств та результативності їх господарської діяльності від здібностей працівників зумовлюють необхідність уточнення сутності категорії «людський капітал» та її соціально-економічного змісту.

На думку О. Бородіної та І. Прокопи, «категорія людський капітал має історичний характер і є логічним продовженням теоретико-методологічних напрацювань у сфері досліджень економічної ролі людини в суспільстві. Її поява закономірний результат розвитку не тільки економічної теорії, а й практики ринкового господарювання середини ХХ століття, коли науково-технічні досягнення викликали інноваційні зміни у техніко-технологічній базі виробництва. Це вимагало адекватної зміни професійно-кваліфікаційної структури робочої сили, яка могла б на професійній основі брати участь у суспільному виробництві. Власне якісні характеристики та кваліфікація людей

почали впливати на економічне зростання більшою мірою, ніж матеріально-речові фактори виробництва. Унаслідок техніко-технологічних змін продуктивний інтелектуальний потенціал людини став вирішальним фактором суспільного прогресу, економічного зростання й головною рушійною силою у конкурентній боротьбі» [1, с. 100].

Серед науковців немає єдиного погляду щодо визначення сутності поняття «людський капітал», оскільки це поняття охоплює значну частину відносин у суспільстві та пройшло певну теоретико-методологічну еволюцію у працях зарубіжних і вітчизняних учених, на основі чого можна виділити декілька наукових підходів до визначення категорії «людський капітал» (табл. 1).

Аналіз підходів учених до визначення категорії «людський капітал» засвідчує наявність розбіжностей у його розумінні, проте більшість дослідників згодні у визнанні освіти основним чинником формування людського капіталу, оскільки завдяки їй розвиваються вроджені навички та вміння, а також набуваються нові знання.

Підсумовуючи різні підходи до визначення категорії людського капіталу та його дослідження, ми вважаємо за можливе дати таке визначення: людський капітал – це соціально-економічна категорія, яка відображає суть і результати процесу інвестицій та нагромаджень у вигляді здоров'я, знань, умінь, здібностей, мотивації, мобільності та інших якостей працівників, що в процесі їх реалізації у виробничій сфері та у позавиробничій діяльності генерують дохід.

У дослідженні особливостей формування людського капіталу велике значення має наукова класифікація чинників, які впливають на цей процес. Однією із перших серед укра-

Таблиця 1

Систематизація підходів дослідників до визначення сутності категорії «людський капітал»*

Підхід	Автори
Певний запас знань і умінь, які є вродженими та здобуваються завдяки освіті	Х. Бартелс, Г. Беккер, Р. Дорнбуш, Л. Туроу, С. Фішер, Т. Шульдц, Т. Кір'ян
Надбання всього суспільства, що формується в результаті навчання людей в молодому віці та забезпечує підвищення продуктивності праці впродовж усієї трудової діяльності людини	К. Еррод, Р. Лукас, П. Ромер, Р. Солоу
Форма виразу продуктивних (виробничих) сил людини на постіндустріальній стадії розвитку суспільства з соціальноорієнтованою економікою ринкового типу	С. Дятлов, А. Корицький, М. Критський
Якісна характеристика робочої сили	Н. Маруцак, Т. Разумова, С. Роцін
Особливий різновид трудових ресурсів	В. Щетинін
Результат інвестицій та нагромаджень у вигляді здоров'я, знань, навичок, здібностей, що використовуються для отримання корисного результату через їх реалізацію за допомогою інтелектуальної праці	В. Поплавський, Ж. Поплавська
Капітал (уречевлена вартість), що сформовані людиною завдяки її освітньому рівню, кваліфікації, знанням та який може давати віддачу	Н. Голікова, Л. Михайлова
Здатність приносити дохід (віддачу) його носію у всіх сферах діяльності в результаті інвестицій та нагромаджень у вигляді здоров'я, знань, навичок, здібностей, умінь тощо	С. Боднар, О. Бородіна, О. Грішнова, Т. Давидюк, Р. Чорний

Джерело: узагальнено автором на основі

їнських учених класифікацію чинників формування людського капіталу запропонувала О. Грішнова (табл. 2).

Таблиця 2
Класифікація чинників формування людського капіталу

Класифікаційна ознака	Групи чинників
За фазами відтворення	- формування людського капіталу; - використання людського капіталу.
За характером впливу в процесі відтворення	- інтенсивні; - екстенсивні.
За рівнем впливу	- макроекономічні; - мезоекономічні; - мікроекономічні; - особисті.
За характером впливу	- прямі; - непрямі.
За результатами впливу	- позитивні; - негативні.
За змістом	- науково-технічні; - політико-правові; - демографічні; - соціальні; - культурні; - економічні; - організаційно-економічні; - екологічні.

Джерело: узагальнено автором на основі [2, с. 57-58]

Не менш вагомий внесок у класифікацію чинників формування людського капіталу зробила В. Антонюк, яка виділила низку економічних, соціальних, інституціональних та екологічних чинників [3, с. 41]. Зокрема, К. Васильська і Л. Гнатишин чинники формування сільського людського капіталу поділяють на зовнішні (економічні, податкова політика держави, державне регулювання у сфері трудових відносин, науково-технічний прогрес, соціально-культурні, техніко-технологічні, демографічні, національні та культурно-освітні, кадрова політика підприємств-конкурентів) та внутрішні (психологічні, морально-етичні, стратегія підприємства, кадрова політика підприємства, організація праці, фінансові можливості підприємства, маркетингова діяльність, професійно-кваліфікаційні вимоги, джерела покриття кадрової потреби) [4, с. 36].

Незважаючи на те, що людські ресурси визначаються одним із видів економічних активів, чітка і єдина класифікація елементів, що утворюють людський капітал, відсутня, а щодо складових елементів людського капіталу, як і щодо його визначення, існує достатньо різних поглядів.

Зокрема, В. Антонюк у структурі людського капіталу на мікрорівні виокремлює чотири складові: знання та продуктивні здібності, здоров'я, мотивація, мобільність [3, с. 27]. Як сукупність освіти, здоров'я, здібностей, професійної мобільності розглядає людський капі-

тал Б. Генкін [5, с. 65-105]. Російські вчені А. Добринін і С. Дятлов виокремлюють живий капітал (знання, відтворені в людині); неживий капітал (знання, відтворені у фізичних, матеріальних формах); інституціональний капітал («складається з живого і неживого капіталу, пов'язаний з виробництвом послуг, що задовольняють колективні потреби суспільства», або інститути, що сприяють ефективному використанню всіх видів капіталу) [6, с. 44].

Розрізняють також споживацький і виробничий капітал. Споживацький людський капітал створює потік послуг, що споживаються безпосередньо і тим самим сприяють зростанню суспільної корисності. Виробничий людський капітал створює потік послуг, що мають практичне застосування у виробництві і тим самим сприяють суспільній корисності [7, с. 43-44]. За іншим підходом у структурі людського капіталу виокремлюють основні активи (фонди), до яких зараховують: інтелектуальний капітал; фонд підготовки на виробництві; фонд здоров'я; фонд міграції; фонд економічно значущої інформації; фонд мотивації економічної діяльності; фонд підприємництва та інші [7, с. 85]. У більш розгорнутому вигляді до основних складових людського капіталу відносять: освіту і професійну підготовку, поінформованість; фізіологічні характеристики особистості і стан здоров'я; професійну та географічну мобільність; психологічні характеристики особистості, що суттєво впливають на потреби, мотивацію, цінності [8]. Інші до основних складових людського капіталу зараховують природні здібності (здоров'я, творчі схильності тощо), а також самостійно нагороджені (набуті в результаті життєвого досвіду) та розвинуті ним унаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку та оздоровлення [9, с. 73].

На основі узагальнення наявних поглядів нами виділено п'ять основних складових елементів формування людського капіталу: природні складові; якості, здобуті навчанням; якості, набуті практичною діяльністю; психологічні якості; мобільність особистості (рис. 1), а також визначено сфери застосування людського капіталу: матеріальне виробництво, нематеріальне виробництво, наука і наукове обслуговування, управлінська сфера, політична сфера.

Аграрні підприємства належать до сфери матеріального виробництва, в якій виділено людський капітал із менеджерськими задатками та людський капітал з виконавчими здібностями, тобто ці підприємства потребують персоналу з різноманітними задатками.

Такі природні складові людського капіталу, як генетична спадковість, рівень і спосіб життя, стан навколишнього середовища, визначають здоров'я його носія, що характеризується фізичною, розумовою, психічною спроможністю людини до трудової діяльності, а також спроможністю витримувати сучасну інтенсивність праці та інші її вимоги до праців-

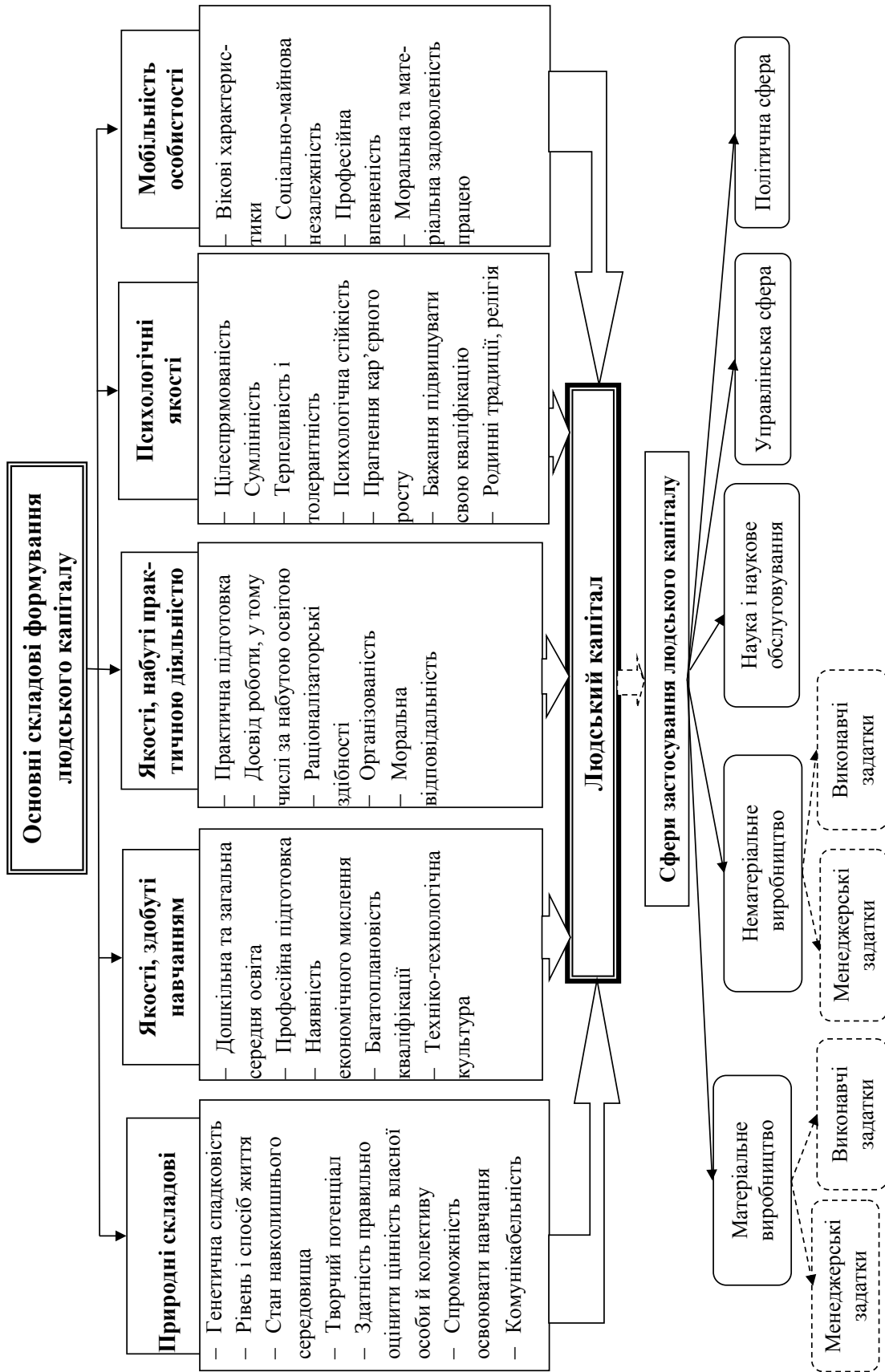


Рис. 1. Модель формування людського капіталу

Джерело: власна розробка автора

ника (наприклад, концентрація уваги, швидкість реагування тощо).

Це – вроджений елемент людського капіталу, який, за оцінками експертів, залежить від таких умов формування, як стан системи охорони здоров'я, на 10%, соціоекологічного середовища – на 20%, спадковості – на 20%, способу життя – на 50% [10]. Особливістю людського капіталу молоді є те, що елемент здоров'я у цій віковій категорії здебільшого характеризується найкращими показниками порівняно з іншими категоріями населення, що проявляється меншою кількістю днів втрати працездатності і для підприємств-роботодавців є важливим.

На якісні складові людського капіталу аграрних підприємств безпосередньо впливають, на нашу думку, такі соціально-економічні чинники, які склалися в аграрній сфері:

- зниження якості відтворення робочої сили;
- зростаюча депопуляція сільського населення;
- високий рівень безробіття серед сільського населення, як зареєстрованого, так і прихованого;
- неналежне ставлення до підбору кваліфікованих працівників;
- низький рівень фінансування науки, культури, освіти, медицини тощо.

Людський капітал втілюється в особистості свого носія та може зменшуватися під впливом морального або фізичного зношування й збільшуватися (накопичуватися) залежно від інвестування.

Висновки. Людський капітал – це складне соціально-економічне явище, процес формування, розвитку та використання якого охоплює усі етапи життєдіяльності людини та різні сфери суспільного життя. Він відображає суть і результати процесу інвестицій та нагромаджень у вигляді здоров'я, знань, умінь, здібностей, мотивації, мобільності та інших якостей працівників, що в процесі їх реалізації у виробничій

сфері та у позавиробничій діяльності генерують дохід. Основними складовими елементами формування людського капіталу є: природні складові; якості, здобуті навчанням; якості, набуті практичною діяльністю; психологічні якості; мобільність особистості. Також на якість формування людського капіталу аграрних підприємств впливають низка соціально-економічних чинників, які склалися в аграрній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. доктора екон. наук, чл.-кор. НАНУ О.М. Бородіної, доктора екон. наук, чл.-кор. УААН І.В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 376 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
3. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / В.П. Антонюк. – Донецьк : Ін-т екон. пром-сті НАН України, 2007. – 347 с.
4. Васьківська К. Значення людського капіталу в розвитку сільського господарства / К. Васьківська, Л. Гнатишин // Вісник Львівського національного аграрного університету : економіка АПК. – 2009. – № 16(1). – С. 34-40.
5. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 2000. – 399 с.
6. Добрынин А.Н. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.
7. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб. : Изд-во СПб УэФ, 1994. – 276 с.
8. Ванкевич В.Е. Экономические отношения занятости: закономерности развития и регулирования / В.Е. Ванкевич. – Мн. : БГЭУ, 2000. – 15 с.
9. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64-73.
10. Головінов О.М. Людський капітал у системі виробничих відносин : монографія / О.М. Головінов. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. – 161 с.

УДК 658:001.895

Кашубська В.В.
студентка

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЙ
ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ****INNOVATIVE PRODUCTS PROMOTIONAL STRATEGIES
FEATURES IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті запропоновано систематизацію підходів до класифікації стратегій просування інноваційної продукції та визначено особливості їх реалізації в Україні. Наведено динаміку реалізації інноваційної продукції вітчизняними підприємствами та розкриті причини низького рівня впровадження інновацій в Україні. Розглянуто сутність стратегії просування інноваційної продукції та проаналізовано необхідні умови застосування тих чи інших стратегій. Обґрунтовано параметри, необхідні для розробки ефективної стратегії просування інновацій.

Ключові слова: інновації, інноваційна продукція, просування інноваційної продукції, маркетинг інновацій, стратегія просування.

АННОТАЦИЯ

В статье приведена систематизация подходов к классификации стратегий продвижения инновационной продукции и определены особенности их реализации в Украине. Приведена динамика реализации инновационной продукции отечественными предприятиями и раскрыты причины низкого уровня внедрения инноваций в Украине. Рассмотрена сущность стратегии продвижения инновационной продукции и проанализированы необходимые условия применения тех или иных стратегий. Обоснованно параметры, необходимые для разработки эффективной стратегии продвижения инноваций.

Ключевые слова: инновации, инновационная продукция, продвижение инновационной продукции, маркетинг инноваций, стратегия продвижения.

ANNOTATION

The article represents the systematization of approaches to innovative products promotional strategies classification and identified their implementation in Ukraine. Dynamic of innovations implementation by domestic enterprises provided and disclosed the reasons for the low level of innovations in Ukraine. The essence of the innovative products promotional strategies examined and necessary conditions for the certain strategies use analyzed. In the paper grounded required options for the effective strategy development.

Keywords: innovation, product innovation, promotion of innovative products and services, innovation, marketing, promotion strategy.

Постановка проблеми. Реалії розвитку економічної системи характеризуються активізацією інноваційної діяльності, що є визначальним напрямком функціонування успішних підприємств. В Україні, де рівень впровадження інновацій усе ще є загрозливо низьким, вихід на ринок з інноваційною продукцією може забезпечити стаке становище на ринку та зростання конкурентоспроможності продукції. Просування на ринок інноваційної продукції українського виробництва дасть змогу забезпечити прибутковість, комерційний успіх та підвищення іміджу вітчизняних підприємств в очах реальних та потенційних споживачів.

Для того щоб інноваційна продукція, вироблена підприємством, потрапила на ринок до конкретних споживачів, необхідний ефективний комплекс маркетингових заходів для її просування. Тому найважливішим елементом системи маркетингу інновацій є вибір та впровадження стратегії просування інноваційної продукції. Правильна стратегія дозволить максимально реалізувати підприємству свої конкурентні переваги, знайти свого споживача та принести високий результат як підприємству, так і галузі, і національній економіці загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам щодо застосування стратегій просування інноваційної продукції приділяли увагу у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені. Серед вітчизняних науковців, проблемою маркетингових стратегій просування інноваційної продукції займалися Л.Є. Довгань, М.В. Ситницький, Н.І. Чухрай, С.М. Ілляшенко, С.Г. Фірсова, Ю.В. Каркай.

Так, Л.Є. Довганем [3] досліджено маркетингові та інноваційні аспектам забезпечення конкурентоспроможності організації. М.В. Ситницьким [11] визначено та систематизовано основні завдання маркетингової стратегії при органічному включенні товару-новинки в існуючий асортимент ринку. Н.І. Чухрай [14] обґрунтовує необхідність та актуальність урахування специфіки етапів життєвого циклу товару при розробленні маркетингових заходів щодо просування товару на ринок, а також розробляє класифікацію стратегій виведення абсолютно нового товару на ринок. С.М. Ілляшенко [4; 5] викладено методологічні та теоретико-методичні основи маркетингу інновацій, зокрема значна увага приділяється питанню ролі стратегій в системі маркетингу компанії. С.Г. Фірсова [13] аналізує методичні підходи розробки та впровадження стратегій просування інноваційної продукції. Ю.В. Каракаєм [6] виявлено передумови та методичні основи формування маркетингових стратегій, особливості розроблення концепцій маркетингу та його програм на ринках інноваційних товарів, удосконалено методичні засади розроблення стратегії сегментації ринку інновацій.

Серед зарубіжних дослідників варто відзначити праці І. Ансоффа [1], К.Л. Келлера [8],

Ф. Котлера [7], М. Портера [10] та Й. Шумпелера [15]

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням стратегій просування інноваційної продукції займалося багато вчених, проте досі відмічається відсутність єдиного комплексного підходу до проблеми забезпечення стратегічної підтримки процесів просування інноваційної продукції на ринок. Недостатньо уваги приділяється саме особливостям застосування стратегій просування інновацій в Україні, адже вітчизняна економіка потребує унікального підходу, зважаючи на її нестабільність, гостре проявлення кризових явищ та присутність трансформаційних процесів. Досить обмеженим є інструментарій оцінювання ефективності впровадження різноманітних стратегій, що потребує подальших ґрунтовних досліджень; відсутня систематизація різноманітних підходів до класифікації стратегій та умов їх застосування.

Метою дослідження є систематизація підходів до класифікації стратегій просування інноваційної продукції та визначення особливостей їх реалізації в Україні.

Формулювання цілей статті. Для досягнення поставленої мети визначено наступні цілі дослідження: розглянути сутність поняття «стратегія просування інноваційної продукції»; проаналізувати необхідні умови застосування тих чи інших стратегій; розглянути параметри, необхідні для розробки ефективної стратегії; розкрити та систематизувати найвідоміші стратегії просування інноваційних товарів, що є доречними для застосування на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика інноваційної діяльності підприємств України досить неутішна. Відповідно до даних Державної Служби Статистики України, питома вага підприємств, що впроваджували інновації характеризується такими показниками.

Таблиця 1
Динаміка впровадження інновацій вітчизняними підприємствами

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2010	11,5	2408	3,8
2011	12,8	3238	3,8
2012	13,6	3403	3,3
2013	13,6	3138	3,3
2014	12,1	3661	2,5

Джерело: Розроблено автором на основі [1]

Згідно з офіційними даними, спостерігається низьке впровадження інновацій та реалізації інноваційної продукції, що говорить про

неконкурентність української продукції як на вітчизняному, так і світовому ринку. Кризові явища в економіці та збройне протистояння на Сході України ще більше уповільнюють процес переорієнтації виробництва на інноваційну продукцію. Поряд із цим велика кількість нової продукції зазнає невдачі на ринку через відсутність або некоректність маркетингової стратегії просування інновацій. Правильна стратегія є міцною опорою в комерціалізації нових товарів і послуг. В умовах, що склалися, кошти більшості підприємств дуже обмежені і неогрунтовані витрати на просування інновацій спроможні призвести до значного ускладнення фінансового стану компаній. Тому проблема підвищення ефективності стратегій просування нових товарів стає дедалі актуальнішою.

Стратегія маркетингу включає перспективні і поточні цілі підприємства (включаючи умови перегляду цілей), опис задач, який необхідно вирішити для досягнення цих цілей, виклад заходів, спрямованих на рішення поставлених задач, контрольні показники і критерії досягнення цілей [5, с. 161].

Маркетингова стратегія інноваційних товарів має бути орієнтованою на досягнення довгострокових ринкових цілей підприємства, забезпечення його конкурентних позицій з урахуванням потенціалу підприємства та чинників бізнес-середовища. Основним завданням маркетингової стратегії є розробка планів і програм виходу з товаром-новинкою на ринок і органічне включення новинки в існуючий асортимент продукції компанії [11, с. 50].

Обираючи стратегію просування на ринок інноваційної продукції, керівництву компанії необхідно звернути увагу на низку важливих чинників, а саме: мету та завдання компанії; її потенціал та можливості; витрати на просування, що становлять фінансові обмеження; ціну товару; сприйняття продукції потенційним споживачем; рівень конкуренції та наявні загрози.

Зазначені фактори становлять важливу управлінську інформацію, що має бути повною і достатньою для аналізу ринкової ситуації, тобто найважливішим у виборі стратегії просування товару на ринок є пошук необхідної інформації.

Розробляючи маркетингову стратегію інноваційної продукції, будь-яке підприємство має здійснити глибокий аналіз як потенційних можливостей розвитку інноваційної діяльності підприємства, так і зовнішнього середовища, що також значною мірою визначає систему довгострокових цілей інноваційного розвитку. До внутрішніх прогностичних параметрів розвитку підприємства, які мають бути враховані при розробленні маркетингової стратегії інноваційних товарів, варто віднести такі:

- інноваційні можливості підприємства;
- інвестиційні можливості підприємства;
- його ресурсне забезпечення, зокрема інте-

лектуальний кадровий потенціал, здатний забезпечувати виробництво та збут інноваційних продуктів;

- збутову мережу, її структуру та технічний рівень;

- виробничі можливості, рівень собівартості та цільових цін [3, с. 308].

Підприємство, зацікавлене у виході на ринок (нового товару) та залежно від умов функціонування може застосовувати різні маркетингові стратегії, представлені у таблиці 2.

Кожну з зазначених маркетингових стратегій використовують за певних умов відповідно до певних особливостей зовнішнього і внутрішнього середовища.

Проте серед вітчизняних компаній більш популярна класифікація маркетингових стратегій інноваційних товарів відповідно до передбачуваної для освоєння інноваційним товаром частки ринку (табл. 3).

Відповідно до даних таблиці 3, стратегія лідерства у витратах орієнтована на одержання і підтримання величини витрат підприємства на нижчому рівні, ніж у конкурентів. Перевага у витратах забезпечує захист від конкуренції, оскільки конкуренти з вищими витратами першими вибувають із боротьби. Проте не кожне українське підприємство може дозволити собі звернутися до такої стратегії, адже задля її реалізації, воно повинно мати велику місткість ринку, значні інвестиції, високу технологічність виробництва, якісну робочу силу, раціо-

нальну систему збуту та можливість здійснення масштабного виробництва. Тож стратегія лідерства у витратах є доцільною для успішних або швидкозростаючих вітчизняних підприємств з високотехнологічним виробництвом та значними обсягами капіталовкладень.

Стратегія диференціації покликана забезпечити унікальність інноваційної продукції. Диференціація здатна знизити чутливість до зміни цін і захистити від конкуренції шляхом міцного зв'язку зі споживачем, який не може знайти достойної альтернативи на ринку. Ефективно реалізувати таку стратегію можуть українські підприємства, що здатні забезпечити високу якість товару і його сервісного обслуговування, чією сильною стороною є науково-дослідна база та кооперація з постачальниками. Основна ідея диференціації полягає у тому, що товар підприємства має відрізнятися від товарів конкурентів і бути неповторним з погляду споживача. З іншого боку, не лише особливості підприємства важливі для реалізації стратегії диференціації, споживачі такої продукції повинні мати високу купівельну спроможність, що наразі характеризує досить незначну частку ринку, адже доходи українців значно зменшились за останні кілька років. Тож дана стратегія буде більш доцільна за умови стабілізації економіки України, коли і підприємства, і споживачі матимуть у розпорядженні стабільні доходи.

Остання зазначена стратегія – ніші (концентрації) забезпечує досягнення більшого ефекту

Таблиця 2

Умови використання маркетингових стратегій просування нових товарів

Характеристики	Стратегії просування нових товарів			
	Інтенсивний маркетинг	Вибіркове проникнення	Широке проникнення	Пасивний маркетинг
Ціль	Максимум прибутку	Максимум прибутку	Захоплення максимальної частки ринку	Високий прибуток
Проникнення на ринок	Швидке	Повільне	Дуже швидке	Повільне
Ціна	Висока	Висока	Низька	Низька
Платоспроможність потенційних споживачів	Готовий платити визначену ціну	Готовий платити визначену ціну	Більшість не готова платити високу ціну	Споживачі будуть купляти лише за помірну ціну
Обізнаність споживачів	Низька	Висока	Низька	Висока
Загроза конкуренції	Низька	Низька	Висока	Висока
Місткість ринку	Невелика	Низька	Велика	Велика
Витрати на просування	Високі	Низькі	Високі	Низькі

Джерело: [4, с. 142]

Таблиця 3

Типи маркетингових стратегій інноваційних товарів залежно від частки ринку

Розмір частини ринку, що освоюється	Особливості стратегії	
	Своєрідність продукту з погляду споживача	Низькі витрати порівняно з конкурентами
Освоюються великі сегменти	Стратегія диференціації	Стратегія лідерства у витратах
Освоюється невеликий підсегмент ринку	Стратегія ніші	

Джерело: [3, с. 315]

у разі концентрації зусиль на чітко окресленій меті підприємства. Така стратегія досить часто використовується українськими підприємствами; при цьому ставиться акцент на певній групі споживачів, географічному регіоні, частині номенклатури продуктів. Умовами реалізації стратегії ніші є низькі витрати, орієнтація на низький сегмент споживачів, де конкретне підприємство здатне обійти конкурентів саме за рахунок більш низьких витрат виробництва.

При виборі базової стратегії просування інноваційної продукції компанія завжди орієнтується не лише на певну позицію на ринку (частку ринку), а й попереднє встановлення рівня цін. Трансформуючи вищезазначені стратегії відповідно до фактору ціни на товар, отримуємо таке. Стратегія лідерства у витратах ставить своїм завданням низькі ринкові ціни на інноваційний товар. Така стратегія орієнтує підприємство на всебічне зменшення витрат виробництва й обігу для того, щоб досягти найменшого рівня витрат по галузі. Стратегія диференціації має на меті установити середній або відносно високий рівень цін продажу. Високий рівень цін може мати місце тільки при використанні стратегії ніші, оскільки ринковий підсегмент тут відносно малий. Підприємство не може одночасно фокусувати увагу на цьому підсегменті і прагнути до високої виробничої потужності (тобто здійснювати економію на масштабі) [11, с. 51].

Проте у науковій літературі та на практиці можна зустріти ще один підхід, відповідно до якого, компанії зосереджують зусилля на розробленні певної стратегії інноваційних товарів, залежно від зв'язку «товар-ринку», що визначає стратегічні межі концепції маркетингу (табл. 4).

Таблиця 4
Маркетингові стратегії інновацій,
що описані зв'язком «товар-ринку»

Ринок	Товар	
	Старий	Новий
Старий	Проникнення на ринок	Розвиток продукту
Новий	Розвиток ринку	Диверсифікація

Джерело: [3, с. 317]

Вітчизняні підприємства використовують стратегію проникнення задля інтенсифікації свої ринкових зусиль через вихід на нові ринки з інноваційною продукцією. Головними засобами при цьому є рекламування, акцентування уваги на специфіці інноваційного товару. Можна також скористатися модифікацією існуючого продукту, що називається «повторним запуском». Іншим інструментом стратегії проникнення на ринок є «поділ» існуючих продуктів на окремі, незв'язані компоненти.

Стратегія розвитку ринку є доречною, підприємство прагне до освоєння нових географічних регіонів зі своїм інноваційним товаром,

нових сегментів споживачів, збільшуючи обсяг продажу за допомогою нових каналів збуту. Зазначена стратегія є досить актуальною для українських компаній, адже саме вона може допомогти активізувати інноваційну діяльність фірми і віднайти нові інноваційні рішення щодо продукції та послуг для майбутніх споживачів.

Маркетингова стратегія диверсифікації притаманна тим вітчизняним підприємствам, що мають у товарному портфелі нові товари й одночасно здатні в ресурсному аспекті опанувати з ними нові ринки.

Висновки. На сучасному етапі економічного розвитку України для вітчизняних підприємств виробництво і просування інноваційної продукції є одними з найважливіших факторів забезпечення їхнього ринкового успіху, сталого розвитку та високого прибутку. Конкуренція, що постійно зростає, змушує компанії на етапі виведення інноваційного товару на ринок реалізовувати дієву, адекватну умовам і можливостям підприємства стратегію його просування.

Серед українських підприємств найбільш популярними є стратегії просування, що обираються залежно від характеристик конкретного інноваційного товару і ринку, на який цей товар буде виходити; маркетингові стратегії, що відповідають різним часткам ринку; стратегії, що відповідають найважливішим ринковим та внутрішньофірмовим параметрам.

Маркетингова стратегія інноваційних товарів повинна орієнтувати підприємство на максимальне виявлення та реалізацію своїх порівняльних переваг, на активний пошук свого місця на ринку, свого споживача, усіяло заохочуючи інноваційний попит. Таким чином, розроблення маркетингової стратегії інноваційних товарів дає змогу найбільш обґрунтовано обрати ринок, його частку і потенційного споживача для інноваційної продукції фірми. Реалізація адекватної та прорахованої маркетингової стратегії інноваційних товарів підприємства потребує значних зусиль, майстерності спеціалістів з маркетингу та інвестицій. Проте саме стратегія просування є ключем до комерційного успіху нового товару на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф. И. Стратегическое управление : монография / И. Ансофф / Пер.с англ. Е.Л. Леонтьевой и др.; науч. ред., рец. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 2004. – 520 с.
2. Державна Служба Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrstat.gov.uk>.
3. Довгань Л.Є. Стратегічне управління / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. Навч. посіб. 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
4. Ильяшенко С.Н. Научные основы маркетинга инноваций : [монография в 3 т. Том 2] / С.Н. Ильяшенко. – Сумы : ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. – 284 с.
5. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика [Електронний ресурс] : підручник / С.М. Ілляшенко. – Сумы : ВТД

- «Університетська книга», 2005. – 234 с. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29359/1/Illiashenko_product_policy.pdf.
6. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів : [монографія] / Ю.В. Каракай – К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.
 7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер и др. – К. ; М. ; СПб. : Вильямс, 1998. – 1056 с.
 8. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент : учебник. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 816 с.
 9. Міждисциплінарний словник з менеджменту / [за ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської]. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
 10. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
 11. Ситницький М. Стратегічне маркетингове планування процесів просування інноваційної продукції на ринок / М. Ситницький, Ю. Варава // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 136. – С. 50-54.
 12. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов : учеб. – М. : ЗАО «Бизнес-школа»; «Интел-синтез», 2000. – 640 с.
 13. Фірсова С.Г. Маркетинг нововведень: дослідження, сегментування, прогнозування : навчальний посібник / С.Г. Фірсова. – К. : Атіка, 2010. – 240 с.
 14. Чухрай Н.І. Стратегічні рішення у просування інновації на ринок / Н.І. Чухрай // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 32-36.
 15. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 658:005.332.4

Кобець С.П.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***Шкляр Л.С.***студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО ТА КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

USE OF CLUSTER AND CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

Запропонований методичний підхід до формування управлінських рішень в аспекті управління конкурентоспроможністю підприємств, що синтезує вплив кількісних компонент, ґрунтується на розподілі підприємств за кластерами, використанні багатфакторного кореляційно-регресійного аналізу.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, управління конкурентоспроможністю підприємств, кластерний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз.

АННОТАЦИЯ

Предложен методический подход к формированию управленческих решений в аспекте управления конкурентоспособностью предприятий, синтезирующий влияние количественных компонент, основанный на распределении предприятий по кластерам, использовании многофакторного корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий, управление конкурентоспособностью предприятий, кластерный анализ, корреляционно-регрессионный анализ.

ANNOTATION

In the article the methodical approach to modeling management decisions in terms of competitiveness management companies that synthesize quantitative impact of components is based on distribution of enterprises clusters, using multivariate correlation and regression analysis.

Keywords: competitiveness of enterprises, enterprises competitiveness management, cluster analysis, correlation and regression analysis.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України супроводжується низкою невирішених проблем, серед яких найбільш важливою для вітчизняних підприємств є проблема збереження та підвищення їх рівня конкурентоспроможності. Це передбачає використання сучасних інформаційних технологій та математично-статистичних методів для формування і підтримки управлінських рішень щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз спеціальної літератури показав, що питання використання кластерного та кореляційно-регресійного аналізу в управлінні економічними системами теоретично глибоко досліджені й знайшли широке висвітлення в науковій літературі. Так, теоре-

тичні та методологічні основи використання кластерного та кореляційно-регресійного аналізу в управлінні економічними системами розглянуті у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких Я.О. Зубрицька [1], А.В. Фоменко [2], В.В. Прохорова [3], Т.І. Дем'яненко [3] та ін.

Зокрема, у роботі [1] автор запропонувала використовувати кореляційно-регресійний аналіз для збалансування основних ресурсів трудового потенціалу для максимізації його ефективності.

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу на основі сформованої множини показників оцінки рівня фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту у роботі [2] розроблено інтегровану модель прийняття управлінських рішень щодо розвитку організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту за умов використання кореляційно-регресійного аналізу. Вхідною інформацією для побудови кореляційно-регресійної моделі залежності рівня організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств від множини показників оцінки фінансової безпеки підприємств автором використані результати попереднього інтегрального оцінювання рівня формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки та параметричного оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту.

Авторами роботи [3] запропоновано методичний підхід до формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту, який передбачає використання кластерного та кореляційно-регресійного аналізу діяльності підприємств залізничного транспорту.

Зважаючи на особливу актуальність для вітчизняних підприємств підвищення їхнього рівня конкурентоспроможності та важливість конкретизації й кількісного визначення чинників, що впливають на конкурентоспроможність,

існує потреба в розробці методичного підходу до формування управлінських рішень щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств з використанням математично-статистичних методів.

Метою статті є розробка методичного підходу до формування управлінських рішень щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, що синтезує вплив кількісних компонент, ґрунтується на розподілі підприємств за кластерами, використанні багатofакторного кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Прийняття управлінських рішень вимагає глибоких теоретичних знань і наявності практичного досвіду. Одним зі способів, який дозволяє підвищити ефективність цього процесу, є використання математично-статистичних методів.

Методичний підхід до формування управлінських рішень в аспекті управління конкурентоспроможністю підприємств передбачає виконання таких етапів (рис. 1):

На першому етапі передбачається вибір конкретної галузі народного господарства, що

надалі визначить специфіку показників складових діяльності підприємств. Авторами була досліджена діяльність 10 підприємств, що виробляють цемент, за період з 2004 по 2013 рр.

Перш ніж сформулювати рішення щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства необхідно об'єктивно оцінити його фактичний рівень конкурентоспроможності. Авторами для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств, що виготовляють цемент запропоновано систему показників, яка складається з 15 показників, що розподілені на 4 групи. Запропонована система показників достатньою мірою характеризує конкурентоспроможність підприємств та враховують всі найважливіші складові їх діяльності. Система показників конкурентоспроможності підприємств наведена в таблиці 1.

На наступному етапі підприємства розподілені на кластери в залежності від рівня їх конкурентоспроможності. Авторами використано ієрархічний метод кластеризації для висунення попередньої гіпотези про кількість кластерів підприємств та метод «k-means» для

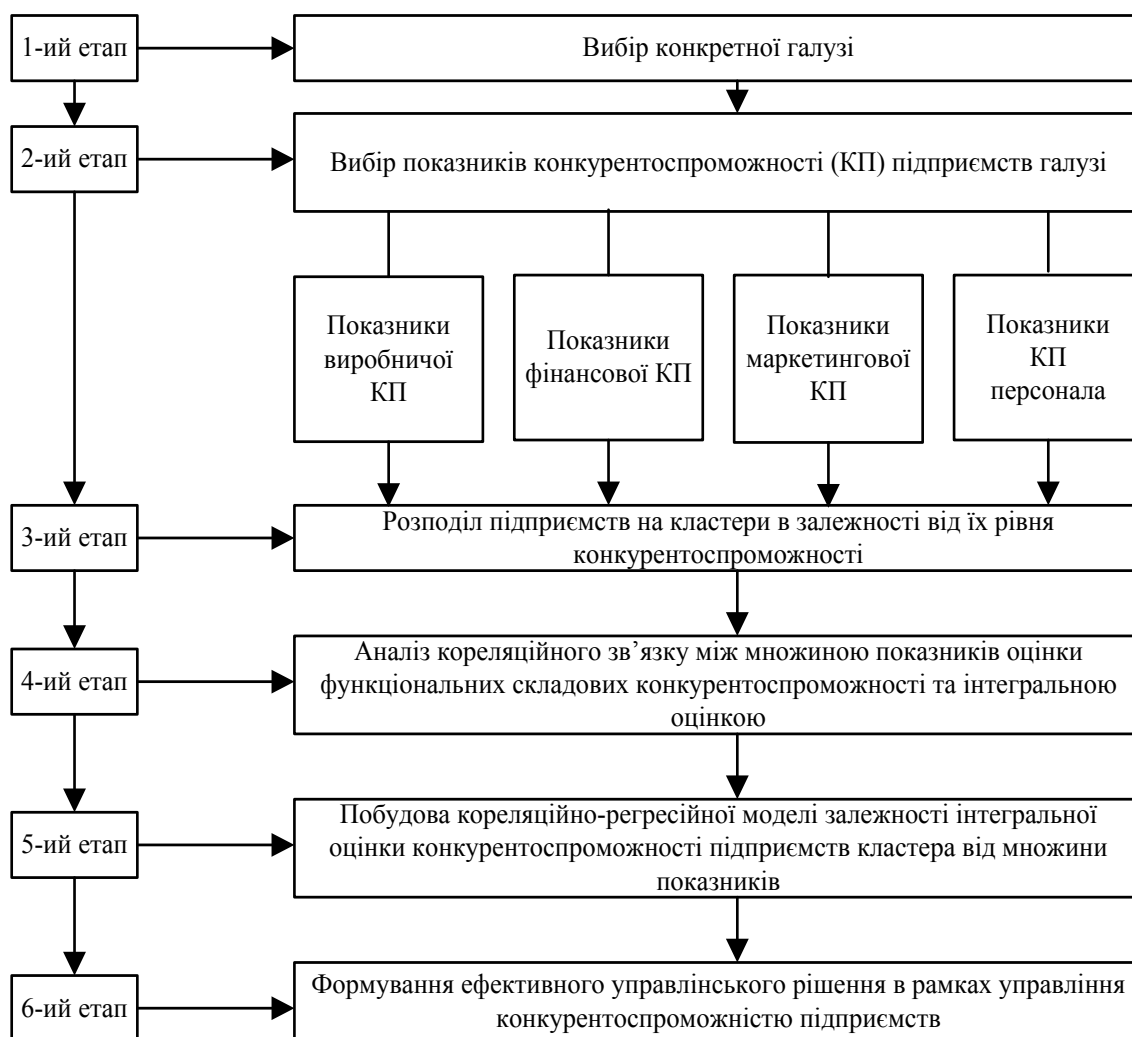


Рис. 1. Методичний підхід до формування управлінських рішень в аспекті управління конкурентоспроможністю підприємств

підтвердження або відхилення попередньої гіпотези. Оскільки головні компоненти взаємоортогональні, оцінку конкурентоспроможності за комплексом ознак було отримано як евклідову відстань між відповідними точками в просторі головних компонент. При виборі алгоритму класифікації підприємств за рівнем конкурентоспроможності використано метод Уорда.

За допомогою пакету прикладних програм «STATISTICA 10.0» побудована дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації підприємств за рівнем конкурентоспроможності (рис. 2).

Грунтуючись на даних дендрограми ієрархічної агломеративної кластеризації підприємств за рівнем конкурентоспроможності (рис. 2), прийнята попередня гіпотеза про наявність чотирьох кластерів підприємств. За допомогою методу неієрархічної кластеризації k-means гіпотезу було підтверджено.

У таблиці 2 проведено розподіл підприємств, що були досліджені, на кластери за рівнем конкурентоспроможності.

В економічних дослідженнях часто вирішують завдання виявлення чинників, що визначають рівень і динаміку економічного процесу. Такі завдання найчастіше вирішуються методами кореляційного й регресійного аналізу. Для правдивого відображення процесів, що об'єктивно існують в економіці, необхідно виявити істотні взаємозв'язки й дати їм кількісну оцінку. Цей підхід вимагає розкриття причинних залежностей. Основними завданнями кореляційного аналізу є оцінка сили зв'язку й перевірка статистичних гіпотез про наявність і силу кореляційного зв'язку. Не всі чинники, що впливають на економічні процеси, є випадковими величинами, тому при аналізі економічних явищ звичайно розглядаються зв'язки між випадковими й не випадковими величинами. Рівняння регресії дає можливість про-

Таблиця 1

Система показників оцінки конкурентоспроможності підприємств

Показники	Ум. познач.	Характеристика показника
Конкурентоспроможність виробництва		
1. Фондовіддача (тис. грн)	ΦB	Характеризує ефективність використання основних виробничих засобів
2. Рентабельність виробництва (%)	$R_{\text{виробн}}$	Характеризує рівень ефективності виробництва
3. Продуктивність праці (тис. грн/ос.)	$ПП$	Характеризує ефективність організації виробництва та використання робочої сили
4. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	$K_{\text{завант}}$	Характеризує ефективність роботи служби побуту
5. Коефіцієнт виробничого потенціалу	$K_{\text{ВП}}$	Характеризує рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва
Фінансова конкурентоспроможність		
6. Коефіцієнт автономії	$K_{\text{авт}}$	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел
7. Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{\text{ФС}}$	Показує скільки позикових коштів залучило підприємство в розрахунку на 1 грн вкладених в активи власних коштів
8. Коефіцієнт платоспроможності	$K_{\text{платоспр}}$	Характеризує здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства
9. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{\text{абс.лікв}}$	Характеризує якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань
10. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	$K_{\text{оборот}}$	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять усі стадії виробництва і звернення
Маркетингова конкурентоспроможність		
11. Рентабельність продажу (%)	$R_{\text{прод}}$	Характеризує ефективність прибутковості роботи підприємства на ринку
12. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	$K_{\text{затовар}}$	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту
13. Коефіцієнт ефективності реклами й засобів стимулювання збуту	$K_{\text{ефект.рекл}}$	Характеризує економічну ефективність реклами й засобів стимулювання збуту
Конкурентоспроможність персоналу		
14. Коефіцієнт плинності персоналу	$K_{\text{пн}}$	Характеризує рух кадрів під впливом негативних причин. Показує, яка частка чисельності працівників звільнена за прогули та інші порушення і за власним бажанням у середньообліковій чисельності працівників.
15. Коефіцієнт стабільності персоналу	$K_{\text{сп}}$	Визначає ступінь стабільності персоналу. Показує, яка частка чисельності працівників зі стажем роботи в організації більше одного року у середньообліковій чисельності працівників

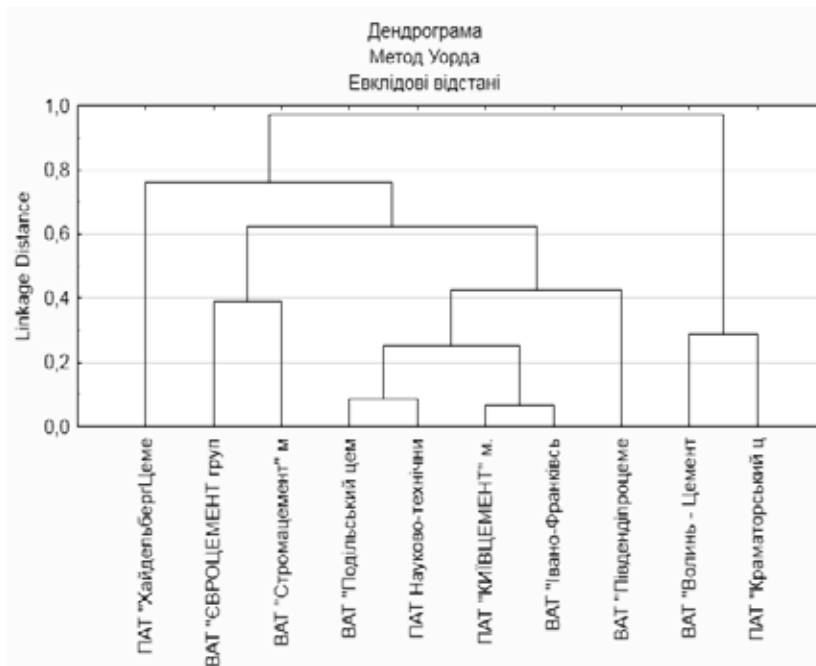


Рис. 2. Дендрограма ієрархічної агломеративної кластеризації підприємств за рівнем конкурентоспроможності

слідкувати вплив показників, що використовуються на зміну рівня конкурентоспроможності підприємств, залежність впливу чинників на результуючий показник протягом досліджуваного періоду, та корегувати прийняття ефективних управлінських рішень в рамках управління конкурентоспроможністю. Результати побудови кореляційно-регресійної моделі для підприємств, що розбиті на кластери, наведено в таблиці 3.

З таблиці 2 видно, що рівняння регресії кластерів підприємств є адекватними та статистично значущими, адже коефіцієнт множинної кореляції R для зазначених моделей знаходиться в межах від 0,941 до 0,966, що свідчить про наявність сильного зв'язку між сукупністю показників діяльності підприємств з комплексним інтегральним показником

рівня конкурентоспроможності підприємств. Коефіцієнт детермінації (R^2), згідно із розрахунками, знаходиться в межах від 0,885 до 0,933. Це свідчить про те, що від 89% до 93% розміру частки зміни комплексного інтегрального показника рівня конкурентоспроможності підприємств пояснюється варіацією змін показників, що увійшли до рівняння регресії. Тобто чим величина коефіцієнта детермінації ближче до одиниці, тим менше в моделі неврахованих чинників. Нормований R -квадрат знаходиться в межах від 0,88 до 0,896. Похибка апроксимації знаходиться в межах від 5,2% до 6,6%, що свідчить про те, що якість моделей оцінюється майже в повному обсязі. Статистична значущість моделі в цілому підтверджується значенням критерію Фішера F , значення якого знаходиться в межах від 14 до

176,9, що перевищує табличні значення.

Розглянувши рівняння регресії, що отримане для підприємств із високим рівнем конкурентоспроможності, можна сказати, що воно дає змогу керівництву прослідкувати вплив показників рентабельності виробництва ($R_{\text{виробн.}}$), коефіцієнта автономії ($K_{\text{авт.}}$) та коефіцієнта платоспроможності ($K_{\text{платоспр.}}$) на зміну рівня конкурентоспроможності підприємства, залежність впливу чинників на результуючий показник і формувати управлінські рішення в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства. Рівняння регресії для підприємств із задовільним рівнем конкурентоспроможності дає змогу керівництву прослідкувати вплив змін показників рентабельності виробництва ($R_{\text{виробн.}}$), коефіцієнта виробничого потенціалу

Таблиця 2

Розподіл підприємств на кластери за рівнем конкурентоспроможності

1-й кластер Підприємства із високим рівнем конкурентоспроможності	2-й кластер Підприємства із задовільним рівнем конкурентоспроможності	3-й кластер Підприємства із середнім рівнем конкурентоспроможності	4-й кластер Підприємства із низьким рівнем конкурентоспроможності
ВАТ «Стромацемент» м. Амвросіївка, Донецька обл.	ПАТ «Хайделберг Цемент Україна» м. Кривий Ріг	ПАТ «Краматорський цементний завод - Пушка» м. Донецьк	ВАТ «Південдіпроцемент» м. Харків
ВАТ «Євроцементгруп-Україна», Київська обл.		ВАТ «Волинь - Цемент» м. Рівне	ВАТ «Івано-Франківськцемент» м. Івано-Франківськ
			ПАТ «Науково-технічний комплекс «Цемент» Харківська область м. Харків
			ВАТ «Подільський цемент» м. Кам'янець-Подільськ
			ПАТ «Київцемент» м. Київ

Таблиця 3

Результати побудови кореляційно-регресійної моделі для підприємств, що розбиті на кластери

Рівняння кореляційно-регресійної моделі	Показники				
	Коефіцієнт множинної кореляції R	Коефіцієнт детермінації R ²	Скоригований коефіцієнт множинної кореляції R	Критерій Фішера F	Стандартна похибка
Кластер 1. Високий рівень конкурентоспроможності. (ВАТ «Стромацемент» м. Амвросіївка, Донецька обл.; ВАТ «Євроцементгруп-Україна», Київська обл.)					
$Y = 0,2047 + 0,7866R_{\text{виробн.}} + 0,2425K_{\text{авт.}} + 0,5525K_{\text{платоспр.}}$	0,953	0,908	0,882	34,5	0,058
Кластер 2. Задовільний рівень конкурентоспроможності. (ПАТ «ХайделбергЦемент Україна» м. Кривий Ріг)					
$Y = 0,4325 + 0,6101R_{\text{виробн.}} + 0,4270K_{\text{ВП}} + 0,5074K_{\text{ФС}} + 0,3159K_{\text{платоспр.}}$	0,966	0,933	0,867	14	0,066
Кластер 3. Середній рівень конкурентоспроможності. (ПАТ «Краматорський цементний завод - Пушка» м. Донецьк; ВАТ «Волинь - Цемент» м. Рівне)					
$Y = 0,0538 + 0,6954R_{\text{виробн.}} + 0,3106\Pi\Pi + 0,1255R_{\text{прод.}}$	0,965	0,931	0,896	27	0,054
Кластер 4. Низький рівень конкурентоспроможності. (ВАТ «Південдіпроцемент» м. Харків; ВАТ «Івано-Франківськцемент» м. Івано-Франківськ; ПАТ Науково-технічний комплекс «Цемент» Харківська область м. Харків; ВАТ «Подільський цемент» м. Кам'янець-Подільськ; ПАТ «Київцемент» м. Київ)					
$Y = 0,0798 + 0,8875R_{\text{виробн.}} + 0,4721K_{\text{ВП}} + 0,6084K_{\text{оборот.}} + 0,3986K_{\text{завант.}}$	0,941	0,885	0,88	176,9	0,052

($K_{\text{ВП}}$), коефіцієнта фінансової стабільності ($K_{\text{ФС}}$) та коефіцієнта платоспроможності ($K_{\text{платоспр.}}$) на зміну рівня конкурентоспроможності підприємства, залежність впливу чинників на результуючий показник і формувати управлінські рішення в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства. Рівняння регресії для підприємств з середнім рівнем конкурентної стійкості дає змогу керівництву прослідкувати вплив змін показників рентабельності виробництва ($R_{\text{виробн.}}$), продуктивності праці (ПП) та рентабельності продажу ($R_{\text{прод.}}$) на зміну рівня конкурентоспроможності підприємства, залежність впливу чинників на результуючий показник і формувати управлінські рішення в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства. Рівняння регресії для підприємств з низьким рівнем конкурентоспроможності дає змогу керівництву прослідкувати вплив змін показників рентабельності виробництва ($R_{\text{виробн.}}$), коефіцієнта виробничого потенціалу ($K_{\text{ВП}}$), коефіцієнта оборотності оборотних коштів ($K_{\text{оборот.}}$) та коефіцієнта завантаження виробничих потужностей ($K_{\text{завант.}}$) на зміну рівня конкурентоспроможності підприємств, залежність впливу чинників на результуючий показник і формувати управлінські рішення в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства.

У рамках побудови регресивно-кореляційної моделі за кожним кластером розробляються бізнес-модель управління, що представляється як цілісна система елементів і відносин між ними,

управління кожною складовою якої забезпечує взаємний вплив на решту складових та на їхній взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. Це і забезпечує якісне поліпшення всіх стратегічних та оперативних впливів на різних рівнях управління.

Висновки. Запропонований методичний підхід до формування управлінських рішень щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств, що синтезує вплив кількісних компонент, ґрунтується на розподілі підприємств за кластерами, використанні багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу, дасть змогу керівництву підприємств прослідкувати вплив змін показників конкурентоспроможності на зміну її рівня, залежність впливу чинників на результуючий показник і формувати ефективні управлінські рішення в рамках управління конкурентоспроможністю підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зубрицька Я.О. Використання кореляційно-регресійного аналізу в управлінні трудовим потенціалом підприємства АПК / Я.О. Зубрицька // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 18. – С. 110-113.
2. Фоменко А.В. Формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А.В. Фоменко; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2013. – 24 с.
3. Прохорова В.В. Адаптивне управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств : монографія / В.В. Прохорова, Т.І. Дем'яненко. – Харків : НТМТ, 2014. – 193 с.

УДК 631.1:574:332.23

Коренюк П.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

ROLE OF INNOVATIONS IN PROVIDING EFFECTIVE BUSINESS DEVELOPMENT

АННОТАЦІЯ

Рівень розвитку підприємництва в державі визначається рядом факторів і він об'єктивно визначає макроекономічні показники розвитку держави. В Україні прийнято основоположні закони, які відповідають європейським принципам регулювання підприємницької діяльності. Екологічне підприємство є важливою складовою частиною підприємництва в цілому. Інноваційна стратегія найтіснішим чином пов'язана з принципами екологічного підприємництва та в переважній частині випадків визначає його ефективність. Доцільно зробити висновок про вплив формування сприятливого інноваційного поля на рівень конкурентноздатності та прибутковості суб'єктів екологічного підприємництва.

Ключові слова: інновації, підприємництво, екологічне, розвиток, діяльність, технології.

АННОТАЦИЯ

Уровень развития предпринимательства в государстве определяется рядом факторов и он объективно определяет макроэкономические показатели развития государства. В Украине приняты основополагающие законы, которые соответствуют европейским принципам регулирования предпринимательской деятельности. Экологическое предпринимательство является важной составной частью предпринимательства в целом. Инновационная стратегия тесным образом связана с принципами экологического предпринимательства и во многих случаях определяет его эффективность. Целесообразно сделать вывод о влиянии формирования благоприятного инновационного поля на уровень конкурентоспособности и прибыльности субъектов экологического предпринимательства.

Ключевые слова: инновации, предпринимательство, экологическое, развитие, деятельность, технологи.

ANNOTATION

The level of entrepreneurship in the country is determined by several factors and it is objectively determine the macroeconomic development. In Ukraine adopted the basic laws that meet European principles of business regulation. Environmental business is an important part of business as a whole. Innovation strategy is closely linked with the principles of ecological business and overwhelming some cases determines its effectiveness. It is reasonable to conclude that the impact of a favorable innovative field on the level of competitiveness and profitability of the environmental business

Keywords: innovation, entrepreneurship, environmental, development, activity, technology.

Постановка проблеми. Місце і роль будь-якої країни у світогосподарському просторі певною мірою визначається відповідністю показників її соціально-еколого-економічного розвитку міжнародним стандартам. Рівень розвитку підприємництва в державі визначається рядом факторів і він об'єктивно визначає макроекономічні показники розвитку держави. В сучас-

них умовах зростає роль підприємницьких здібностей, дефіцит яких ми маємо в Україні в сучасних умовах. Так, саме підприємницьких здібностей, більше всього не вистачає попри всі економічні негаразди. Потрібно сформулювати ефективних підприємців та менеджерів різного рівня в переважній частці галузей національної економіки. Особливо це відноситься до менеджменту інновацій в екологічне підприємництво. Законодавча та економічна трансформація у період становлення демократичної держави супроводжується, як на нашу думку, відсутністю значимості екологічного підприємництва на децю другорядні позиції. Відмітимо, що само "ахіллесовою п'ятою" на шляху інтеграції Польщі до Європейського Союзу стала її незадовільна екологічна ситуація. В Україні з причини застарілих і "важких" виробничих технологій, морально та фізично застарілих технічних засобів поряд із зниженням, гальмуванням темпів зростання промислового та сільськогосподарського виробництва у декілька разів більше у порівнянні з розвинутими країнами виділяється промислових відходів, що інтенсивно й у великих масштабах забруднює атмосферне повітря відпрацьованими газами автомобілів, технологічними викидами підприємств і котельень, а водоймища – стічними водами, що спричиняє загрозу виникнення в Україні зон екологічного лиха (цілком реальну, а не декларативну!).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем ефективного розвитку підприємництва, зокрема екологічного, займалися ряд таких вчених як Л. В. Жарова [12], С. М. Ілляшенко [13], Є. Ю. Какутич [12], Г. І. Купалова [15], В. М. Навроцький [11], О. В. Прокопенко [14], Ю. М. Саталкін [11], Є. В. Хлобистов [12], В. Я. Шевчук [11] та інші науковці.

Основні положення щодо інноваційної діяльності та формування сприятливого інноваційного поля відображені в Законі України про інноваційну діяльність [8]. Значний вклад в проблему формування сприятливого інноваційного поля здійснили І. В. Баранова [9], С. О. Матковський [4], О. В. Прокопенко [14], Черепанова [9] та ряд інших видатних науковців.

Постановка завдання. Метою даного дослідження у форматі наукової статті є з'ясувати та визначити роль інновацій у забезпеченні розвитку підприємництва, зокрема екологічного.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні прийнято основоположні закони, які відповідають європейським принципам регулювання підприємницької діяльності. Так Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» (від 15.05.2003 № 755) [2] Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [3] (від 11.09.2003 № 1160-ІУ) визначає правові та організаційні засади реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» (від 06.09.2005 № 2803-ІУ) [4] визначає правові та організаційні засади функціонування дозвільної системи у сфері господарської діяльності і встановлює порядок діяльності дозвільних органів, уповноважених видавати документи дозвільного характеру. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (від 01.06.2000 № 1775-ІІІ) [5] визначає види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» (від 05.04.2007 № 877-У) [6] визначає правові та організаційні засади, основні принципи і порядок здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, повноваження органів державного нагляду (контролю), їх посадових осіб і права, обов'язки та відповідальність суб'єктів господарювання під час здійснення державного нагляду (контролю). Має місце державна підтримка підприємництва в Україні. Так, створено Єдиний державний реєстр юридичних і фізичних осіб-підприємців, відомості якого є відкритими і загальнодоступними.

Екологічне підприємництво являється невід'ємною частиною загального підприємництва. Базою для формування екологічних видів діяльності в Україні виступив чималий досвід такої діяльності, що мається у США та країнах Західної Європи [1].

Сутність екологічного підприємництва, як самостійного виду відтворювальної діяльності суспільства полягає у тому, що, з одного боку, суб'єкт господарювання акумулює характерні для підприємницької діяльності риси: здоровий ризик, ініціативність, винахідливість і самостійність, з другого - ресурсна, організаторська, творча функції підприємця спря-

мовані на досягнення і підтримання чинних екологічних стандартів, економіко-правових вимог і нормативів. Екологічне підприємництво є самостійно функціонуючим видом бізнесової діяльності, де суб'єкти господарювання у суто виробничій та комерційній діяльності власні економічні інтереси синтезують, поєднують з природоохоронними цілями і пріоритетами за умови виваженого державного контролю, економіко-правового регулювання цього процесу з боку держави.

На нашу думку, економіко-правова сутність та матеріальний зміст екологічного підприємництва полягає в отриманні прибутку від вкладення вітчизняних та закордонних інвестицій у природоохоронні та природовідтворювальні заходи. Тобто у процесі реалізації інвестиційного капіталу формується інтегральний мультиплікаційний еколого-економічно-соціальний ефект. Екологічний ефект полягає у покращенні якісного стану природно-ресурсного потенціалу довкілля. Екологічно чисте довкілля позитивно впливає (і суттєво) на фізичний та духовний стан людини, її здоров'я як трудового фактору, рушія, продуктивну силу виробництва та природного суб'єкта, на рослинний і тваринний світ й водні ресурси. Екологічний чинник органічно пов'язаний тим самим з ефективним використанням суспільних трудових ресурсів, що зокрема знаходить прояв у зменшенні кількості невиходів на роботу, а відтак скорочуються виплати за лікарняними листами, що сприяє досягненню економічного ефекту. З іншого боку якісніше забезпечення матеріальних і водночас культурних та духовних потреб людини збільшує можливості зростання продуктивності суспільної праці, що значно посилює вище згаданий ефект. А через зростання доходів і заробітної плати населення зростає у цілому народний добробут, що свідчить про те, що краще досягається кінцева мета будь-якого підприємництва в тому числі екологічного – одержання максимально можливого прибутку за мінімальних витрат. У нашому випадку прибуток є комплексним, (інтегральним), що складається з екологічного, економічного та соціального, а за характером функціонування – мультиплікаційним, тобто таким, що багатократно підсилюється.

В Україні екологічне підприємництво на теперішньому етапі розвитку виступає поєднанням усіх видів (форм) підприємницької діяльності, метою чого є випуск продукції, виконання робіт і надання послуг, що забезпечують дотримання визначених чинним законодавством природоохоронних вимог, пред'явлених у матеріально-виробничій сфері – це зокрема переробка відходів, раціональне й ощадливе використання альтернативних джерел енергії, виробництво природоохоронного обладнання і пристроїв ефективного контролю

та у сфері послуг - консалтинг, а також екологічне страхування [1]. Зауважимо, що комплексна структура екологічного підприємства у період стрімкого розвитку на світовому ринку різного роду послуг включає зелений і екологічний туризм як одні з досить перспективних видів послуг, метою яких з боку суб'єктів господарювання є: підвищення екологічної культури суспільства; ознайомлення з історико-культурною спадщиною, природним середовищем тієї чи іншої місцевості, регіону, країни в цілому; організація оздоровлення населення (Згідно із Законом України «Про туризм» від 15 вересня 1995 року); дотримання і збереження природного балансу шляхом всебічного поліпшення якості природних умов і ресурсів; отримання прибутку з надання цих туристичних послуг.

Таким чином, метою екологічного підприємства є не тільки випуск продукції, виконання робіт, але й надання послуг з дотриманням встановлених діючим законодавством правових вимог, економіко-юридичної відповідальності стосовно різних сфер і ланок вказаної діяльності.

Отже, для практичної і, зрозуміло, ефективної реалізації екологічного підприємства як напрямку ринкової економіки потрібна повна, гнучка і прозора законодавчо-правова база. Сучасний стан екологічного права на Україні обмежує, а часом і, навіть, гальмує становлення цього екологічного виду самостійної підприємницької діяльності.

Так, активізація інноваційної діяльності в сфері екологічного підприємства досить тісно пов'язана із залученням матеріальних та фінансових ресурсів, основними з яких є інвестиції і витрати часу на наукові, інформаційні і технічні розробки та технологічне освоєння масштабного виробництва нової екологічно чистої продукції або переробки чи утилізації відходів. Інноваційна стратегія найтіснішим чином пов'язана з принципами екологічного підприємства та в переважній частині випадків визначає його ефективність.

Висновки. Особливістю інноваційних технологій в сфері екологічного підприємства є те, що вартість отриманих інноваційних результатів може бути дуже високою і на перших порах нова продукція може потерпіти комерційну невдачу. Але, враховуючи даний ризик при впровадженні інноваційних продуктів, доцільно вказати, що впровадження будь-яких нововведень на виробництві тягне за собою певний економічний і технологічний ризик. Водночас не можна не враховувати й тих обставин, що недостатня соціально-економічна зорієнтованість: слабка екологічна освіта, переклад відповідальності населення за стан екологічної безпеки на державу, відсутність іміджу екології у масовій свідомості, поверхова поінформованість людей про стан

екологічної безпеки значно ускладнює ефективність екологічного підприємства в Україні. Отже, враховуючи вищевказане, доцільно зробити висновок про вплив формування сприятливого інноваційного поля на рівень конкурентноздатності та прибутковості суб'єктів екологічного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 року.
2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» (від 15.05.2003 № 755).
3. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (від 11.09.2003 № 1160-ІУ).
4. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» (від 06.09.2005 № 2803-ІУ), який визначає правові та організаційні засади функціонування дозвільної системи у сфері господарської діяльності і встановлює порядок діяльності дозвільних органів, уповноважених видавати документи дозвільного характеру, та адміністраторів.
5. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (від 01.06.2000 № 1775-Ш), який визначає види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування.
6. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» (від 05.04.2007 № 877-У).
7. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності».
8. Закон України «Про інноваційну діяльність»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3715-17>.
9. Баранова І. В., Черепанова М. В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза // Новосибирская инновационно-инвестиционная корпорация «НОВИНКОР»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novinkor.com/biblioteka/innoworld/71-innoactive.html>.
10. Екологія і закон: Екологічне законодавство України. У 2-х кн.. / Відповідальний редактор доктор юрид. наук, професор, заслужений юрист України, академік УЕАН та АПРН України В.І. Андрейцев. – К.: Юрінком Інтер, 1997.
11. Екологічне підприємство: Навчальний посібник В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Навроцький та ін. – К.: Мета, 2001. – 191 с.
12. Жарова Л.В., Какутич Є.Ю., Хлобистов Є.В. Екологічне підприємство та екологізація підприємства: теорія, організація, управління. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2009. – 198 с.
13. Ілляшенко С.М., Прокопенко О.В. Менеджмент екологічних інновацій: Навчальний посібник / За заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: Вид-во СумДУ, 2003. – 266 с.
14. Проблеми управління інноваційним підприємством екологічного спрямування: Монографія / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 512 с.

15. Купалова Г.І. Екологічне підприємництво як невід'ємна складова сталого розвитку України. ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 26. – С. 36-39.
16. Матковський С. О. Інноваційна активність підприємств Львова в 2010 році: [Електронний ресурс] // Головне управління статистики у Львівській області. – 2011. – № 59. – Режим доступу: http://stat.lviv.ua/ukr/si/press/2011/r040411_59.pdf.

УДК 658.7:656.073.2(477)

Корінь М.В.*кандидат економічних наук,
старший викладач**Українського державного університету залізничного транспорту***Кузьменко А.В.***асистент**Українського державного університету залізничного транспорту*

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ
МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНОГО НАКОПИЧУВАЛЬНО-
РОЗВАНТАЖУВАЛЬНОГО ЦЕНТРУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ**

**CONCEPTUAL BASES OF FORMATION CUMULATIVE MARKETING
AND LOGISTICS HANDLING CENTERS
AT RAILWAY UNDERTAKINGS UKRAINE**

АНОТАЦІЯ

У статті як об'єкт транспортно-логістичної інфраструктури підприємств залізничного транспорту запропоновано формування маркетингово-логістичного накопичувально-розвантажувального центру. Надано визначення даного об'єкту транспортно-логістичної інфраструктури підприємств залізничного транспорту, розкрито його організаційну структуру та визначено функціональне призначення в процесі транспортно-логістичного обслуговування на підприємствах залізничного транспорту. Висвітлено механізм функціонування даного центру через розкриття технології транспортно-логістичного обслуговування, яка буде реалізована в його межах.

Ключові слова: транспортно-логістична інфраструктура, розвиток, підприємства залізничного транспорту, маркетингово-логістичний накопичувально-розвантажувальний центр.

АННОТАЦИЯ

В статье в качестве объекта транспортно-логистической инфраструктуры предприятий железнодорожного транспорта предложено формирование маркетингово-логистического накопительно-разгрузочного центра. Дано определение данному объекту транспортно-логистической инфраструктуры предприятий железнодорожного транспорта, раскрыто его организационную структуру и определено функциональное назначение в процессе транспортно-логистического обслуживания на предприятиях железнодорожного транспорта. Представлен механизм функционирования данного центра путем освещения технологии транспортно-логистического обслуживания, которая будет реализована в его пределах.

Ключевые слова: транспортно-логистическая инфраструктура, развитие, предприятия железнодорожного транспорта, маркетингово-логистический накопительно-разгрузочный центр.

ANNOTATION

The article as an object transport and logistics infrastructure of railway undertakings proposed formation cumulative marketing and logistics handling center. According to the definition provided by this facility transport and logistics infrastructure of railways, disclosed its organizational structures and functionality defined in the transport and logistics service for enterprises of railway transport. Deals with the mechanism of functioning of the centre through reverse engineering transport and logistics services, which will be implemented within.

Keywords: transport and logistics infrastructure, the development of rail transport, marketing and logistic-unloading endowment center.

Постановка проблеми. Досвід європейських країн свідчить, що розвиток об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури є склад-

ним та тривалим процесом, який реалізується, головним чином, за рахунок державних ініціатив та супроводжується втіленням відповідних концепцій і програм із розвитку транспортно-логістичної інфраструктури у сферу практичної діяльності. В Україні розбудова існуючих об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури відбувається в рамках схваленої Кабінетом Міністрів України «Транспортної стратегії України на період до 2020 року», у межах якої передбачено створення мережі взаємопов'язаних логістичних центрів та мультимодальних терміналів у найбільших транспортних вузлах і пунктах пропуску через державний кордон для вдосконалення технології перевезень вантажів залізничним транспортом та їх інтенсифікації [1]. Жорсткі умови конкуренції на сьогоднішній день призвели до зростання ризику втрати підприємствами залізничного транспорту конкурентних позицій та обумовили зниження привабливості залізничних перевезень, що є наслідком погіршення якості транспортно-логістичних послуг. Усе це вимагає від підприємств залізничної галузі залучення додаткових ресурсів та реалізації стратегічних заходів, спрямованих на покращання транспортно-логістичного обслуговування.

Найбільш повно стратегічний підхід до управління якості транспортно-логістичних послуг підприємств Укрзалізниці може бути реалізований у мережах формування якісно нових об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури підприємств залізничного транспорту, які б забезпечували реалізацію інформаційно-технологічних зв'язків учасників транспортно-логістичного процесу та ситуаційно-процесне управління транспортно-логістичною діяльністю на підприємствах Укрзалізниці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розбудови об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури на підприємствах залізничного транспорту приділялася увага

з боку багатьох науковців. Серед величезної кількості публікацій особливо відзначаються роботи О. Гармаша, О. Данильціва, В. Дианя, Н. Клунко, М. Корінь, Є. Крикавського, З. Люльчак, Г. Озерської, М. Полякової, Н. Якименко та ін. [2–9]. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих учених, потребують подальшого вдосконалення організаційні аспекти розвитку об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури підприємств залізничного транспорту, що й обумовило вибір мети статті.

Мета статті полягає у розкритті концептуальних основ формування маркетингово-логістичного накопичувально-розвантажувального центру як об'єкту транспортно-логістичної інфраструктури підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингово-логістичний накопичувально-розвантажувальний центр (МЛ НРЦ) пропонується розглядати як суб'єкт підприємницької діяльності підприємств залізничного транспорту (ПЗТ), у межах якого реалізується інформаційно-технологічний зв'язок учасників транспортно-логістичного процесу та ситуаційно-процесне управління транспортно-логістичною діяльністю підприємств залізничної галузі, а також забезпечується координація процесів із формування лояльності споживачів та дотримання стандартів якості транспортно-логістичного обслуговування на підприємствах Укрзалізниці.

Сьогодні вже реалізовано окремі заходи з розбудови об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури (ТЛІ). Однак фактично їх функціональне значення не відповідає світовим стандартам транспортно-логістичного обслуговування. У зв'язку з цим місця МЛ НРЦ визначається як вирішення завдань з удосконалення існуючої системи взаємозв'язків між учасниками транспортно-логістичного процесу, забезпечення адаптації бізнес-процесів транспортно-логістичної діяльності ПЗТ до реальних умов ринку та розвитку принципово нових взаємовідносин з клієнтами, що ґрунтуються на всебічному врахуванні вимог останніх до якості транспортно-логістичного обслуговування і передбачають реалізацію якісно нових для підприємств залізничної галузі видів транспортно-логістичних послуг у процесі виконання вантажних перевезень.

У процесі функціонування МЛ НРЦ подібно іншим об'єктам ТЛІ повинен об'єднувати технологічно взаємопов'язані підприємств та здійснювати роботу з обслуговування вантажопотоків, які як потребують, так і не потребують переробки. Це означає, що МЛ НРЦ є об'єднанням технологічно та економічно взаємопов'язаних підприємств, які володіють рухомих складом, складським приміщенням та обладнанням для переробки вантажів, зорієнтовані на надання комплексу транспортно-логістичних функцій

за умови централізованого управління та прогнозування руху вантажів через нього. При цьому технічні та технологічні параметри МЛ НРЦ повинні визначатися на основі грошових параметрів оптимальності, які враховують собівартість вантажопереробки, співвідношення між прибутком та вартістю основних виробничих потужностей, експлуатаційні витрати та чисельність зайнятих працівників, і забезпечувати зниження експлуатаційних витрат у період падіння обсягів перевезень та підвищення продуктивності роботи центру за умови зростання вантажопотоку [10]. Відповідно, до складу МЛ НРЦ пропонуємо включити [11]:

1. Комплекс складського зберігання та вантажопереробки, до складу якого входять склади для зберігання та переробки дрібно- та крупнопартійних вантажів, включаючи склади загального призначення, склади тимчасового зберігання вантажів, склади з особливим температурним режимом та для зберігання цінних і дипломатичних вантажів, а також консигнаційні та митні склади.

2. Мультиmodalний контейнерний термінал із під'їзними автомобільними та залізничними шляхами для навантаження і вивантаження контейнерів, перевантаження негабаритних вантажів, зберігання і переробки контейнерів і вантажів, їх обслуговування та ремонту.

3. Комплекс вантажного транспорту, що включатиме діяльність підприємств автомобільного виду транспорту, які володіють відповідним рухомих складом для виконання функцій із доставки вантажів на термінал і, відповідно, з терміналу безпосередньо вантажоотримувачу, а також місце для паркування автомобілів з охороною та їх технічного обслуговування.

4. Центр митного оформлення вантажів, обладнаний митним пунктом для виконання операцій із митного оформлення вантажів (прийняття митної декларації та документів, що містять відомості щодо товарів, які підлягають митному оформленню, виконання санітарно-епідеміологічного та карантинного оглядів, контроль митної вартості) та необхідно вантажною інфраструктурою;

5. Маркетинговий центр компетенції по роботі з клієнтами та прийняття оптимальних логістичних рішень із базою інформації та знань.

У роботі [12] відзначається, що в сучасних умовах розширення торговельно-економічних та інтернаціоналізації транспортних, товарних, сервісних та інформаційних потоків транспортні комплекси і транспортно-логістичні центри, що розміщуються в великих мультиmodalних транспортних вузлах, є не тільки центрами концентрації вантажопотоків, але й за своїм функціональним призначенням виступають центрами концентрації бізнесу та інтеграції компаній-виробників, перевізників, експедиторів, торгових посередників, банківських структур та інших напрямів діяльності,

являючись свого роду стратегічним точками зростання економіки держави – учасником глобальних транспортно-логістичних систем. Безумовно, можливість комплексного обслуговування вантажовідправників вимагає формування відповідного середовища партнерства, у межах якого відбуватиметься взаємодія учасників транспортно-логістичного процесу та інших обслуговуючих компаній, а саме транспортно-експедиторських, логістичних, брокерських та страхових компаній. Необхідність у процесі реалізації транспортно-логістичного обслуговування надання додаткового сервісу, що носитиме комерційний характер, обумовлює доцільність формування поблизу МЛ НРЦ ділового центру з відповідними торговими представництвами та компаніями з дистрибуції та філії банку з розрахунковим центром і центром сертифікації тощо. Їх взаємовідносини з МЛ НРЦ носитимуть комерційний характер, а тому останні, не будучи структурними підрозділами центру, можуть уважатися обслуговуючими організаціями, які реалізовуватимуть додатковий сервіс. Таке просторове оформлення МЛ НРЦ і формування поблизу нього відповідної інфраструктури дасть змогу зосередити увагу ПЗТ на реалізації транспортно-логістичного обслуговування вантажопотоків та позбавити центр від виконання непрофільних функцій.

Установлено, що оскільки транспортно-логістична діяльність носить інтегрований характер та охоплює процеси обслуговування вантажів від моменту виникнення потреби в перевезеннях до моменту фактичного виконання процесу транспортування, то і функціонально діяльність МЛ НРЦ має бути спрямована на реалізацію таких завдань: 1) створення умов для формування управлінських компетенцій у сфері реалізації транспортно-логістичної діяльності ПЗТ та гнучкого реагування на динаміку транспортно-логістичному ринку; 2) формування та підтримка єдиного інформаційного середовища між учасниками транспортно-логістичного процесу; 3) впровадження та реалізація комплексу стандартів якості транспортно-логістичного обслуговування; 4) підтримка ефективних комунікацій з клієнтами та формування середовища партнерства; 5) розроблення та оптимізація ланцюгів постачання, а відповідно, координація процесів із комплексного обслуговування вантажовласників. Відповідно до цього та враховуючи організаційну структуру, основні функції МЛ НРЦ такі:

1. Функція логістичного управління вантажопотоками:

- прогнозування та розподіл вантажів за маршрутами згідно з пунктом їх основного призначення і формування на цій основі полігону курсування регулярних поїздів;

- оптимізація технологічних схем обробки вантажопотоків з урахуванням пропускну здатності залізничної інфраструктури;

- реалізація ефективної системи організації вантажопотоків, що передбачає прискорення

процесів навантаження, розвантаження та перевантаження на інші види транспорту вантажів, а також їх пропуск на маршруті слідування;

- здійснення складської переробки вантажів, зокрема операцій, пов'язаних із підготовкою до приймання та безпосереднім прийманням товарів, розміщенням їх на стелажах, організацією зберігання, підготовкою до відвантаження і безпосереднє відвантаження вантажів. Важливе значення в цьому аспекті має вибір устаткування і методів укладання вантажів, що пов'язане із забезпеченням оптимального використання площі та об'єму складських приміщень та якісного зберігання товарів. Тому використання сучасних складських технологій, які засновані на автоматизації складського процесу (автоматична система зберігання і пошуку паллет або коробів (ASRS), система комплектації замовлень та сортування (Picking system) для прискорення процесів і підвищення якості комплектації, а також інформаційні системи автоматизації складу, такі як Qguar WMS Pro, Effect Warehouse, SAP WMS, SAP EWM, CoreIMS, 1С-Логістика: Управління складом) [13], є єдиним заходом щодо мінімізації рівня складських витрат та підвищення продуктивності роботи складу.

- розробка та реалізація логістичних схем доставки вантажів, що передбачає узгоджену участь різних видів транспорту у виконанні операцій із транспортування, а також спільне планування транспортно-логістичного процесу, що забезпечить організацію та виконання раціональних перевезень доставки вантажів, скорочення часу та рівня витрат на транспортування.

2. Функція реалізації ситуаційного управління транспортно-логістичною діяльністю ПЗТ:

- моніторинг і контроль виконання транспортно-логістичного процесу та дотримання загальної технології його реалізації, внесення коректив у випадку виникнення відхилень;

- оцінка стану та підтримка надійності транспортних засобів та інфраструктури для підвищення якості транспортно-логістичного обслуговування й управління технологічними процесами з обробки вантажів;

- планування роботи центру у взаємодії з іншими учасниками транспортно-логістичного процесу (наявність вільних складських площ для складування вантажів, транспортних засобів для їх відправлення чи перевантаження тощо);

- аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища ТЛІ ПЗТ, оцінку їх позицій у регіональному та міжнародному розрізах;

- прогнозування змін на ринку транспортно-логістичних послуг та розробку можливих програм розвитку транспортно-логістичної діяльності підприємств Укрзалізниці;

- формування інформаційно-аналітичного базису (бази інформації та знань) для розробки і прийняття системних управлінських рішень

на основі розробки можливих сценаріїв реалізації ситуації з можливістю встановлення їх наслідків;

- розробка плану заходів щодо попередження або зниження впливу негативних змін у транспортно-логістичному середовищі й оцінка результатів їх реалізації.

3. Функції управління комунікаціями з клієнтами:

- вивчення вимог споживачів та визначення цільових продуктивних сегментів ринку транспортно-логістичних послуг;

- формування ефективної системи просування та розробку ефективного портфелю транспортно-логістичних послуг ПЗТ;

- сегментування споживачів на основі встановлених вимог до транспортно-логістичного обслуговування і розробка на цій основі клієнтської бази даних;

- реалізація проактивної політики залучення додаткового кола споживачів транспортно-логістичних послуг, що наразі користуються послугами інших видів транспорту, з метою встановлення розміру їх потреб та рівня вимог до транспортно-логістичного обслуговування;

- укладання довгострокових договорів на транспортно-логістичне обслуговування на принципах «все включено» та «загальної відповідальності сторін» за виконання умов договору;

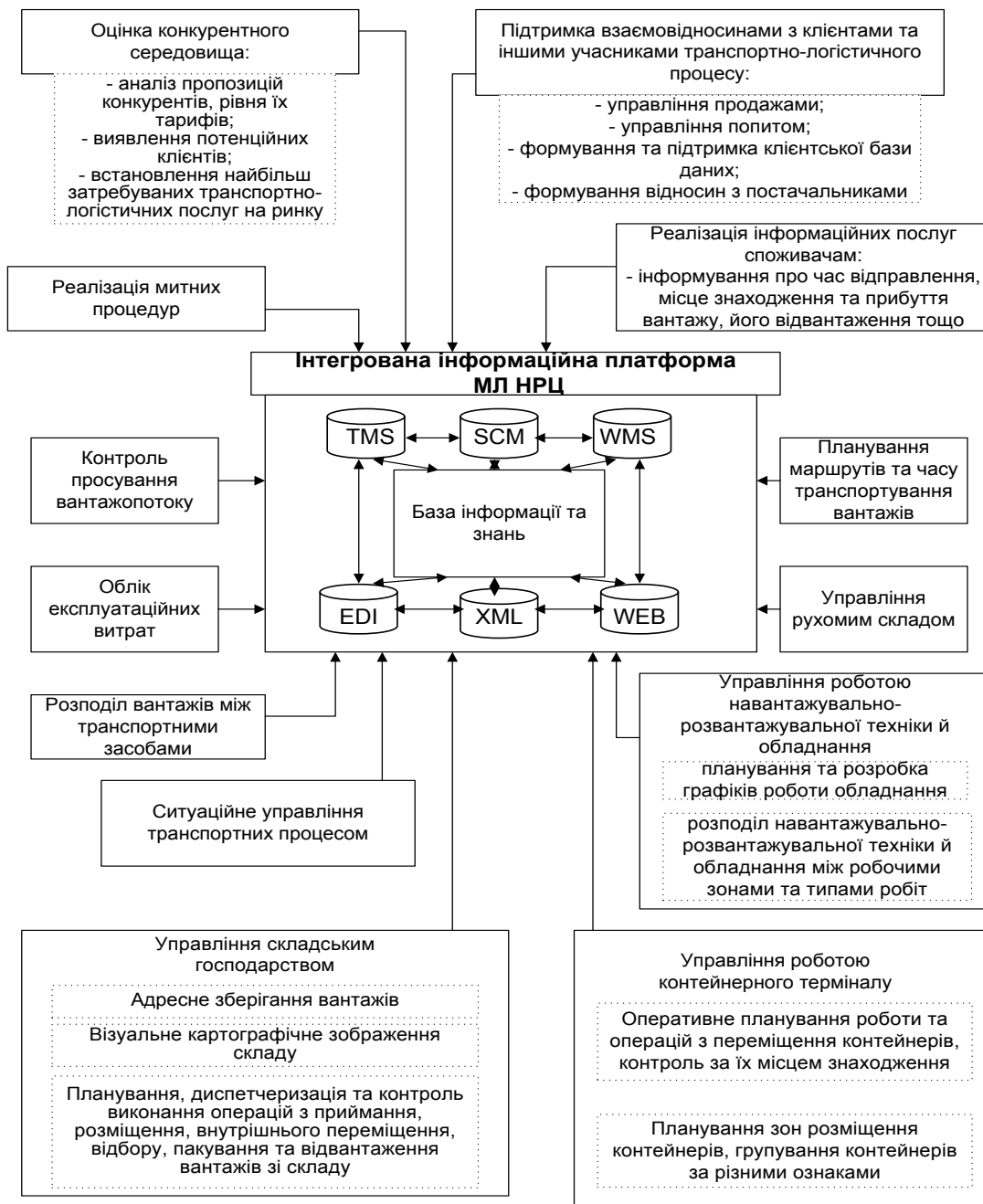


Рис. 1. Схема архітектури єдиного інформаційного середовища МЛ НРЦ

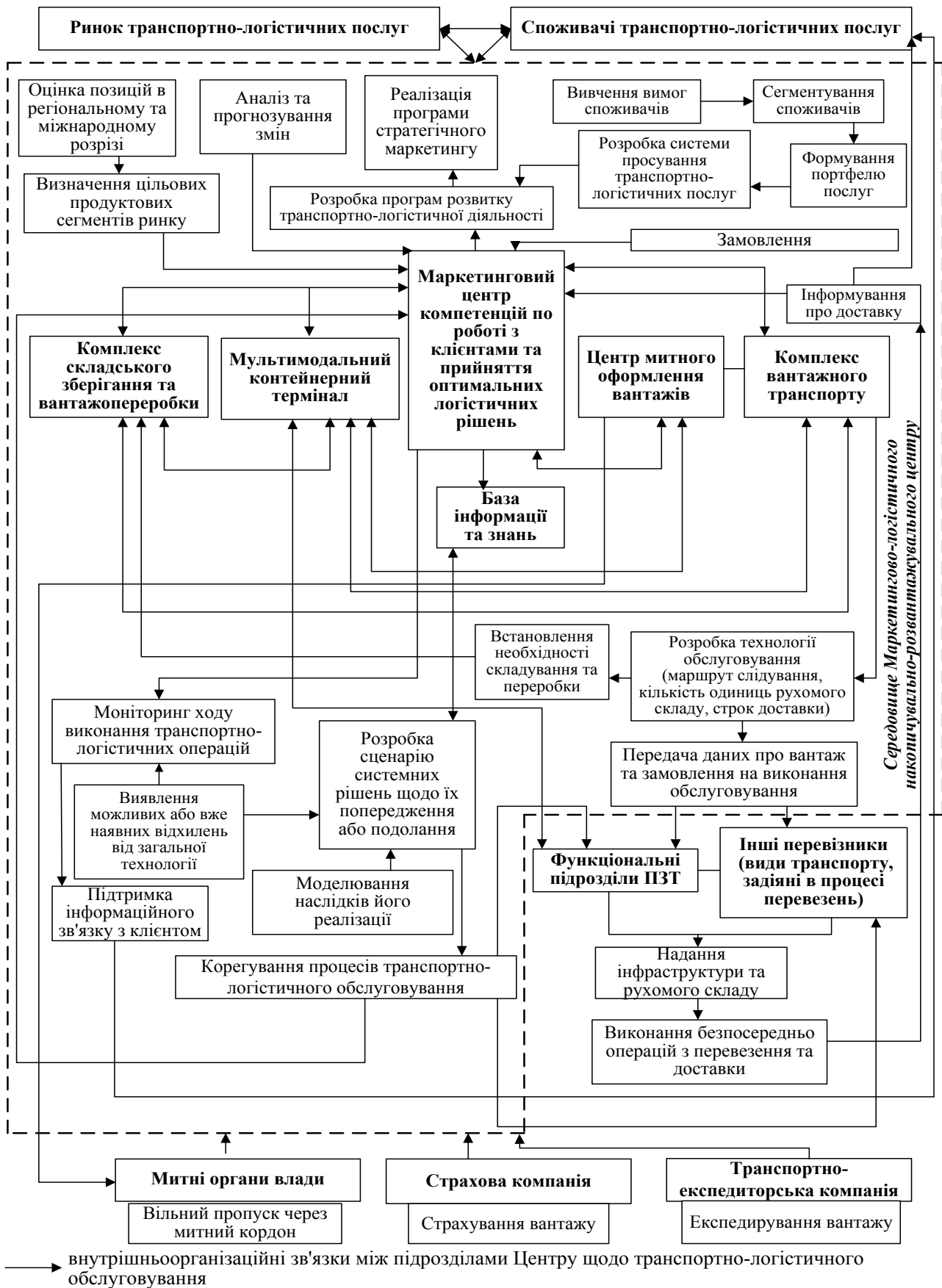


Рис. 2. Особливості функціонування МЛ НРЦ

- постійне інформування споживачів про новинки в діяльності центру, маршрути, умови та вартість перевезень, тривалість транспортування та виконання супутніх операцій;

- підтримка постійного зв'язку з клієнтами в процесі реалізації транспортно-логістичної послуги, що передбачає інформування про стан виконання операцій із транспортування, місце перебування вантажу, прибуття його до пункту призначення тощо.

4. Функції інформаційного забезпечення та підтримки інформаційного середовища транспортно-логістичного процесу. Основною умовою забезпечення ефективності функціонування МЛ НРЦ є побудова єдиного інформаційного простору, за якого всі робочі операції центру мають реалізовуватися на єдиній інформаційній платформі та забезпечувати створення інформаційної бази даних. Єдине інформаційне середовище створює можливість для втілення наскрізних технологій управління, що охоплюють декілька рівнів, а також сприятиме прискоренню процесів передачі та обробки даних. У загальному вигляді архітектуру єдиного інформаційного середовища МЛ НРЦ подано на рис. 1.

Оскільки МЛ НРЦ визначається як суб'єкт транспортно-логістичної діяльності ПЗТ, потребує висвітлення механізм його функціонування та взаємодії з функціональними підрозділами підприємств Укрзалізниці, іншими учасниками транспортно-логістичного процесу, що може бути поданий через висвітлення виконання МЛ НРЦ технології транспортно-логістичне обслуговування (рис. 2). Так, володіючи інформацією про обсяг перевезень, МЛ НРЦ здійснюватиме розробку плану формування вантажопотоку, який передбачає прискорене транспортування вантажів із плануванням мінімальної кількості зупинок, у цілому маршруту їх слідування та видів транспорту, що будуть задіяні в процесі доставки.

Це означає, що МЛ НРЦ проводить планування як схеми руху вантажів, так учасників, які прийматимуть участь у процесі транспортування, відповідно, інформуючи останніх про рід та групу вантажів, час їх надходження для виконання транспортно-логістичних операцій, маршрут слідування, необхідні операції з їх переробки, кількість одиниць рухомого складу, що необхідна для транспортування, та встановлений час їх доставки до основного місця призначення. Дана інформація надходитиме до комплексу вантажного транспорту МЛ НРЦ, який, відповідно, здійснюватиме її перерозподіл між функціональними підрозділами ПЗТ та іншими перевізниками, що будуть задіяні в процесі виконання замовлення.

Комплекс складського зберігання, вантажопереробки і мультимодальний контейнерний термінал на основі отриманої інформації проводитимуть планування операції, що, відповідно, знаходяться в межах функціо-

нального призначення (планування засобів для навантаження чи розвантаження, визначення місця їх розміщення, температурного режиму зберігання, необхідність укрупнення чи розформування тощо). Водночас, володіючи всією інформацією про вантаж, МЛ НРЦ через відповідний структурний підрозділ (Центр митного оформлення вантажів) проводитиме підготовку всієї митної документації, відповідно, реалізуючи операції з митного оформлення вантажів шляхом передачі необхідної документації до відповідних митних підрозділів. Саме за рахунок виконання МЛ НРЦ відповідних функцій буде забезпечено безупинне проходження вантажів через митний кордон, а, отже, скорочення часу на їх транспортування. Таким чином, МЛ НРЦ сприятиме плануванню та організації перевезень за участю декількох видів транспорту на базі логістичних принципів, здійснюватиме диспетчерську підтримку перевезень, регулювання підведення вантажів та транспортних засобів для виконання відповідних операцій, а отже, і контроль над збалансованістю пропускових та переробних потужностей ПЗТ.

З іншого боку, здійснюючи постійний моніторинг та аналіз структури і конфігурації вантажопотоків за принципом їх виникнення, прямування та погашення, МЛ НРЦ матиме можливість для прогнозування вантажообігу на ПЗТ, планування та забезпечення раціонального використання провізних здатностей підприємств Укрзалізниці. Прогноз вантажопотоків дасть змогу не тільки завчасно спланувати та забезпечити готовність рухомого складу, засобів навантаження і розвантаження, необхідної кількості працівників для виконання перевезень, але й забезпечити технологічну єдність учасників транспортно-логістичного процесу, збалансування процесів їх взаємодії. Управління процесом транспортно-логістичного обслуговування на таких засадах одночасно дасть змогу ефективно використовувати рухомий склад, скоротивши час невиробничого простою вагонів в очікуванні операцій із вивантаження чи навантаження. За рахунок моніторингу та аналізу середовища функціонування МЛ НРЦ матиме можливість не тільки визначати положення на транспортно-логістичному ринку, але й оперативно реагувати на відповідні зовнішні зміни, максимально пристосовуючись до них та, відповідно, постійно вдосконалюючи свою транспортно-логістичну діяльність, наближаючи рівень якості транспортно-логістичного обслуговування до стандартів ринку. Саме це дасть змогу МЛ НРЦ розробляти комплексні оперативні та довгострокові програми розвитку транспортно-логістичної діяльності ПЗТ, а також планувати просування транспортно-логістичних послуг на нові сегменти транспортно-логістичного ринку, реалізовувати програму стратегічного маркетингу.

Особливе значення МЛ НРЦ у системі транспортно-логістичного обслуговування на ПЗТ реалізується через комплекс інформаційно-управляючих систем та бази інформації і знань, які забезпечують ситуаційно-процесне управління транспортно-логістичною діяльністю підприємств Укрзалізниці. Воно здійснюється шляхом постійного моніторингу стану виконання всіх транспортно-логістичних операцій, виявлення відхилень від загальної технології роботи і розробки найбільш відповідних реальній ситуації управлінських рішень з їх подолання. База інформації та знань, в якій постійно відбувається формування інформаційних зведень, створить можливість для керівництва не тільки МЛ НРЦ, але й функціональних підрозділів ПЗТ для ознайомлення з поточною ситуацією з виконання транспортно-логістичних операцій, її аналізу та розробки системних рішень щодо вирішення проблемних питань.

Постійний моніторинг виконання операцій із транспортно-логістичного обслуговування дасть змогу забезпечити підтримку МЛ НРЦ зворотного зв'язку з вантажовласниками, інформуючи останніх про хід виконання відповідних операцій, місце знаходження вантажу та прогнозований час його прибуття тощо. Отже, формування МЛ НРЦ дасть змогу не лише забезпечити постійний моніторинг виконання транспортно-логістичного процесу та прогнозування змін на ринку транспортно-логістичних послуг, але й створить умови для управління процесами транспортно-логістичного обслуговування на основі розробки і реалізації цілого сценарію логістичних рішень, що найбільш повно відповідатимуть цілям програми розвитку транспортно-логістичної діяльності ПЗТ та реальній ситуації на ринку транспортно-логістичних послуг.

Висновки. Таким чином, нині ПЗТ України мають багато проблем, що пов'язані необхідністю забезпечення належного рівня сервісу та відповідності послуг основним вимогам споживачів. Найбільш значущою з них є відсутність сучасних об'єктів ТЛП ПЗТ, які б реалізовували управління транспортно-логістичною діяльністю галузі відповідно до реального стану ринку. Саме тому створення мережі маркетингово-логістичних накопичувально-розвантажувальних центрів у структурі управління ПАТ «Укрзалізниця» є важливим кроком щодо забезпечення ситуаційно-процесного управління транспортно-логістичною діяльністю ПЗТ, який дасть змогу досягнути відповідності послуг підприємств залізничної галузі вимогам споживачів та стандартам європейського транспортного законодавства. Подальше дослідження має бути спрямоване на розробку механізмів інвестиційного забезпечення процесів розвитку об'єктів ТЛП залізниць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Транспортна стратегія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.
2. Гармаш О.М. Механізм формування міжнародного транспортно-логістичного центру : автореф. дис. ...к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності» / О.М. Гармаш. – Київ, 2009. – 24 с.
3. Дикань В.Л. Консолідація можливостей промисловості та транспорту в умовах міжнародних транспортних коридорів як шлях призупинення кризових явищ в економіці України / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2010. – № 30. – С. 11–16.
4. Клунко Н.С. Розвиток логістичних центрів як мотиваційний чинник становлення глобальних логістичних систем на фармацевтичному ринку / Н.С. Клунко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 45(951). – С. 91–103.
5. Крикавский Е.В. «Логистический центр – это узловой объект логистических сетей...» / Е.В. Крикавский // Логистика: проблемы и решения. – 2008. – № 5. – С. 38–39.
6. Люльчак З.С. Логістичні центри в Україні – наявний стан та проблеми створення / З.С. Люльчак, О.І. Данильців // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 603–608.
7. Озерська Г.В. Розбудова мережі міжнародних транспортно-логістичних центрів в умовах інтеграції до світової транспортної системи / Г.В. Озерська // Наука й економіка. – 2014. – № 4(36). – С. 134–140.
8. Полякова О.М. Передумови формування мережі мультимодальних транспортно-логістичних центрів в Україні / О.М. Полякова, І.В. Соломніков // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С.217–222.
9. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах функціонування мережі міжнародних транспортних коридорів / В.Л. Дикань, М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 156–162.
10. Стуров Е.В. Оптимизация размещения станций с терминально-логистическими центрами в железнодорожных узлах : дис. ... канд. техн. наук : спец. 05.22.08 «Управление процессами перевозок» / Е.В. Стуров. – М., 2014. – 189 с.
11. Кузьменко А.В. Інтегрований транспортно-логістичний центр як елемент якісного вдосконалення системи транспортно-логістичного обслуговування залізниць / А.В. Кузьменко // Пріоритетні напрями економічної політики України на сучасному етапі : матеріали Всеукраїнського наукового круглого столу (Харків, 12 травня 2015 р.). – Харків, 2015. – С. 9–10.
12. Сулейменов Т.Б. Организация работы мультимодальных транспортно-логистических центров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.enu.kz/repository/repository2014/Organizacia%20raboti%20multimodalnih%20transportno-logisti4eskih%20centrov.pdf>.
13. Горбенко О.В. Сучасні інформаційні системи управління складом / О.В. Горбенко, Т.Ю. Царенко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – С. 255–257.

УДК 659.1+339.138

Сокол П.М.

*старший викладач кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Корчевна А.О.

*студентка
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара***АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ
НА ЗАСАДАХ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК****THE ANALYSIS OF THE TOURISM SERVICES BASED
ON CLASSIFICATION FEATURES****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто класифікацію видів туризму, які є основою асортименту туристичних фірм. Розкрито суть видів туризму за найпоширенішими класифікаційними ознаками. Проведено аналіз виїзних туристичних потоків України та розглянуто їх динаміку за останні п'ять років. Розроблено рекомендації для турагентств щодо привернення уваги більшої кількості клієнтів.

Ключові слова: туризм, класифікація туризму, вид туризму, коливання показників виїзду, динаміка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена классификация видов туризма, которые являются основой ассортимента туристических фирм. Раскрыта суть видов туризма по самым распространенным классификационным признакам. Проведен анализ выездных туристических потоков Украины и рассмотрена их динамика за последние пять лет. Разработаны рекомендации для турагентств по привлечению внимания большего количества клиентов.

Ключевые слова: туризм, классификация туризма, вид туризма, колебания показателей выезда, динамика.

ANNOTATION

The classification of tourism, which is the basis of the range in travel companies, has been considered in the article. The core of the tourism kinds on the most common classification features has been disclosed. Ukrainian outbound tourist flows have been analyzed and the dynamics over the past five years has been considered. The recommendations have been designed for travel agencies to attract the attention of more customers.

Keywords: tourism, classification of tourism, kind of tourism, departure indexes fluctuations, dynamics.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації людство набирає все більші оберти розвитку, прагне нових відкриттів не тільки на світовому та державному рівні, а й у межах кожної окремої особистості. Людина прагне вийти за рамки своєї країни і поринути в пізнання світу. Інтеграційні процеси та всебічний розвиток мінімізують обмеження і сприяють створенню пропозиції все більшого різноманіття товарів і послуг на міжнародному ринку. Все це веде за собою стрімкий розвиток туристичного бізнесу в більшості країн світу, серед яких і Україна. Для задоволення потреб і побажань споживачів туристичні фірми регулярно розширюють асортимент своїх послуг, тому на сьогоднішній день є актуальним питання аналізу та класифікації видів туризму для вирі-

шення проблеми недостатньої інформованості та обізнаності споживачів у даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу асортиментної політики туристичних фірм, класифікації видів туризму та просування туристичних послуг розглядають у своїх працях Гринько С.А., Гук Н.А., Коржилов Л.І., Криховецький І.З., Сасін М.П., Семенова М.В., Сичова Н.В., Хамініч С.Ю., Щепецький Е.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для практичного застосування класифікації туристичних послуг підприємствами даної сфери діяльності необхідним є аналіз статистичних даних стану туристичних потоків України та розгляд їх динамічних коливань за останні кілька років.

Мета статті полягає в аналізі туристичних послуг на основі розкриття сутності видів туризму за допомогою класифікаційних ознак із метою інформування споживачів та розширення їх кругозору для максимального задоволення потреб; моніторингу динаміки виїзних туристичних потоків України; практичних рекомендаціях привернення уваги клієнтів для турагентств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах швидкого всебічного розвитку суспільства на міжнародному ринку високими темпами зростає пропозиція різноманітних товарів і послуг. Інтеграційні та уніфікаційні процеси є передумовою виникнення у людства потреби в подорожах, що веде за собою стрімкий розвиток туристичного бізнесу і виникнення нових видів подорожей. Досліджуючи форми і методи реалізації послуг туристичних підприємств, доцільним є здійснення класифікації видів туризму за характеристиками, приведеними в табл. 1.

За даними таблиці проаналізуємо кожен вид туризму.

В аспекті часових характеристик виділяють короткострокові тури (являють собою поїздки терміном до семи днів, так звані «тури вихід-

Таблиця 1
Класифікація видів туризму

Класифікаційна ознака	Вид туризму
Часові характеристики	Короткостроковий Середньостроковий Довгостроковий
Туристичні цілі	Рекреаційний Лікувально-оздоровчий Пізнавальний Діловий Спортивний Етнічний Релігійний Транзитний Освітній і т.д.
Використовувані транспортні засоби	Залізничний Авіаційний Теплохідний або водний (морський, річковий) Автомобільний Автобусний Велосипедний
Інтенсивність попиту	Постійний Сезонний
Вікова категорія туристів	Дитячий Молодіжний Туризм осіб середнього віку Туризм осіб «третього віку»
Спосіб організації	Організований Неорганізований
Національна приналежність	Внутрішній Зовнішній: в'їзний, виїзний
Джерела фінансування	Соціальний Комерційний

Джерело: складено авторами за [1]

ного дня»), середньострокові тури (тривають від 9 до 12 днів) і довгострокові (від 15 до 30 днів) [1].

На сьогоднішній день інтереси споживачів стають усе більш багатограними, і тому поняття рекреаційного туризму має комплексний характер і являє собою подорож із метою відпочинку, який є суб'єктивним поняттям у розумінні кожної особистості, тому лікувально-оздоровчий, пізнавальний і спортивний види туризму найчастіше є підвидами рекреаційного.

Лікувально-оздоровчий туризм буває декількох видів, а саме:

- бальнеологічні курорти (вид відпочинку, де головним лікувальним фактором є природні мінеральні води);

- грязьові (курорти, розташовані поблизу родовищ лікувальних грязей);

- кліматичні (лісові, гірські, приморські та інші курорти, які також можуть включати активні види відпочинку);

- комбіновані (курорти, де використовуються відразу декілька природних лікувальних факторів). [2]

Пізнавальний туризм являє собою туристичні поїздки, подорожі, походи, метою яких є відвідання певних місцевостей для ознайомлення з пам'ятками природи, історії, культури, побутом і традиціями населення, їх ремеслами, промислами, досягненнями науки, виробни-

цтва, будівництва і т.д. Елементи пізнавального туризму в деякій мірі зустрічаються в усіх видах туризму.

Діловий туризм також охоплює об'ємний спектр подорожей. Сюди відносяться всі поїздки, що не пов'язані з відпочинком, а, навпаки, здійснюються з метою роботи. Найпоширенішими прикладами даного виду подорожей є поїздки на переговори, корпоративні виїзди, візити на виставки, семінари, конгреси, конференції і т. д.

Спортивний туризм є складовою частиною сучасних тенденцій розвитку суспільства, пов'язаних із популярністю здорового способу життя та підвищенням його якості. На сьогодні спортивний туризм підрозділяють на два підвиди – активний і пасивний. В основі активного спортивного туризму лежить потреба в занятті певним видом спорту, а для пасивного характерним є інтерес до спорту. Під час пасивного спортивного туризму мандрівник лише спостерігає за конкретним видом спорту, який його цікавить, і не бере в цьому участь. Проте останнім часом з'являються все нові форми спортивного туризму, які значно поживляють інтерес до даного виду відпочинку. Основними та найпоширенішими прикладами цього є наступні:

- водний туризм, який відноситься до активного виду спортивного туризму, що відомий у країнах, які мають водні ресурси (він переживає підйом і передбачає використання різноманітних типів суден, наприклад під вітрилом або з мотором; під час такої подорожі турист може придбати судно або взяти його напрокат, що є більш доступним для багатьох людей);

- альпінізм (підкорення гірських вершин і проходження перевалів за визначеними маршрутами);

- гірський туризм (походи на висоті понад 3000 м із подоланням локальних перешкод);

- пішохідний туризм (переміщення на рівнинах і гірській місцевості на висоті менше 3000 м);

- автотуризм (ралі та інші гонки за маршрутами, що містить категоризовані перешкоди);

- лижний туризм (гірськолижні спуски, сноубординг, гонки на лижах по пересіченій місцевості);

- велосипедний туризм (велопробіги різної складності, командні змагання в велоперегонах);

- мисливство та рибальство – вид подорожей, призначений для тих, хто любить відпочинок на природі (мисливство та рибальство має обмеження в залежності від географічного положення місцевості, пори року, а також від відповідних дозволів і заборон, метою яких є збереження окремих частин фауни; для даного виду туризму необхідною є наявність спеціальної ліцензії або дозволу);

- сафари (спочатку розглядалося з точки зору поїздок по Східній Африці з метою полювання, але зараз даний термін набув ширшого

змісту і являє собою подорожі до Африки та інших частин світу, які найчастіше мають на меті не полювання, а мирні екскурсії до дикої природи, під час яких фотографують тварин);

– гольф – різновид спортивного туризму (виник у Великобританії і потім стрімко поширився по всьому світу, але найпопулярнішим є в Європі та США).

Для спортивного туризму характерною є широка інфраструктура, яка включає пункти прокату обладнання, зони обслуговування (роздягальні, технічні служби), наявність спеціальних споруд (поля, корти, басейни, ковзанки і т. д.), медичні пункти, а також зону додаткового обслуговування (об'єкти проживання, харчування, магазини, розважальні заклади та ін.) [3].

Чудовим екзотичним видом відпочинку є етнічний туризм, який має другу назву – ностальгичний. Мандрівники під час таких поїздок вивчають певну етнічну групу населення, їх спосіб життя, особливості культури, побутові звичаї і т. д. Даний вид туризму дає можливість вивчити історію народу, який цікавить, або дізнатися більше про своє коріння. Завдяки даному виду послуг туристичних агенцій людям удавалося знайти своїх далеких родичів на чужих землях, а іноді туристи відвідують місця, де проживали їхні предки або вони в далекій молодості були вимушені покинути дані території. Звідси йде друга назва етнічного туризму – ностальгичний, оскільки саме почуття ностальгії іноді змушує замість відпочинку на морі обрати вивчення певної культури.

Під релігійним туризмом розуміють подорожі туристів, які прямують до святих місць і релігійних центрів, які знаходяться за межами звичайної для них середовища. Релігійний туризм підрозділяють на дві групи: паломницький та релігійно-пізнавальний туризм.

Паломництво являє собою подорож до Святої землі, а також до інших місцевостей, які мають для віри туриста певне сакральне значення. Даний вид туризму обирається з метою поклоніння і молитви. Основними причинами паломницького туризму є бажання зцілитися від певних недугів, помолитися за рідних і близьких людей, вимовити подяку за блага, замолити гріхи, проявити відданість вірі та ін.

Екскурсійно-пізнавальна спрямованість релігійного туризму має на увазі відвідування релігійних центрів, в яких мандрівники можуть побачити релігійні об'єкти (культові пам'ятки, музеї), відвідати богослужіння, взяти участь у медитаціях та інших релігійних заходах. Даний вид туризму пов'язують із науковим туризмом релігійної спрямованості.

У швидкому темпі сучасного життя популярним є транзитний туризм, під яким розуміють зупинки туристів на шляху до місця призначення. Транзитний туризм має два різновиди, а саме: переміщення пасажирів, які лише роблять пересадку на інший рейс у певній країні; переміщення туристів, які під час подо-

рожі до кінцевого місця призначення роблять невелику зупинку для стикування рейсів у третіх країнах. Такі зупинки можуть тривати декілька днів [4].

Стрімке прагнення людства до нових знань і вражень породило освітній туризм – поїздки за кордон, метою яких є отримання освіти. Зазвичай під час освітнього туризму реалізуються поїздки до розвинених країн із метою вдосконалення мови, отримання бізнес-освіти або вивчення спеціальних дисциплін, а також задоволення допитливості, підвищення кваліфікації та отримання нового досвіду в тій чи іншій професії або сфері діяльності. Взагалі будь-яка подорож, яка передбачає хоча б одну екскурсію, відноситься до освітнього туризму [5].

У зв'язку з різним рівнем життя та розширенням соціальних класів виникає потреба в різноманітні транспортних засобів для подорожів. Залізничні тури підходять до подорожів романтичних особистостей різного віку і національностей. Під час такої подорожі туристам надається можливість розглянути незнайомі міста і країни та отримати безліч нових вражень. Поїздки залізничним транспортом є більш цікавими, ніж авіаподорожі, оскільки за вікном незмінно проносяться один за одним різноманітні пейзажі – безкраї долини і морське узбережжя, тайгові ліси і колочі гірські гряди, будинки невідомих місцевих жителів.

Пересування між країнами за допомогою авіаційного транспорту являє собою найпоширеніший та найшвидший спосіб подорожування. Проте сьогодні з'явилася поняття авіа-туризму, що являє собою абсолютно новий напрям туризму, у рамках якого людина подорожує, стаючи пілотом авіаційного транспорту. Цей вид туризму вимагає значних витрат, тому дозволити собі його можуть не всі. Авіаційний туризм класифікують за двома напрямками: екстремальний відпочинок (турист сідає за штурвал і самостійно управляє літаком, гвинтокрилом, парапланом або іншим літальним апаратом) і чартерний відпочинок, який має на меті відвідати найбільш можливу кількість туристичних місць за короткий час (авіаційна техніка використовується тільки як засіб пересування, без екстремального ухилу). Під час авіатуризму використовуються наступні транспортні засоби: літак, гвинтокрил, параплан, повітряна куля.

Активним, а іноді й екстремальним видом відпочинку є водний туризм. Подорожі в рамках даного виду туризму проходять із використанням різноманітних плавзасобів: човнів, байдарок, катамаранів, рафтів та ін. Популярними також є сплави по річках із використанням спеціального спорядження. Також у категорію водного туризму входять цілком спокійні традиційні подорожі на теплоходах і океанських лайнерах, під час яких судно періодично заходить у порти, де для мандрівників влаштовуються екскурсії та розважальні програми.

Найкращим видом подорожей для самостійних людей, які цінують комфорт і свободу, є автомобільний туризм. Туристичні поїздки на автомобілі мають масу переваг перед традиційними турами, але найважливішою є відносна дешевизна, якщо мандрувати в компанії.

Побувати в кількох містах і навіть країнах надає можливість автобусний тур, що являє собою поїздку на автобусі туроператора. Головною перевагою автобусного туру є дешевизна, особливо порівняно з авіаперельотами, і можливість за одну подорож відвідати декілька країн. Також, як правило, за шляхом проходження для туристів організуються екскурсії.

Одним із найбільш захоплюючих видів подорожування є велосипедний туризм. З усіх існуючих видів подорожей туризм на велосипедах є найвигіднішим, оскільки даному транспортному засобу не потрібне паливо, він може проїхати на важкодоступній місцевості, де не проїде ніякий інший вид транспорту, а в екстремальних випадках його взагалі можна перенести на руках. Проте для користування подібним видом подорожі потрібен не тільки велосипед, а й хороша фізична форма мандрівника.

Важлива роль у класифікації туристичних послуг надається інтенсивності попиту. У даному аспекті туризм підрозділяють на постійний та сезонний. Постійний туризм являє собою відносно рівномірні протягом року відвідування туристичних регіонів і об'єктів. Під сезонним туризмом розуміють відвідування туристичних регіонів, які залежать від кліматичних умов. На сезонність туризму впливає також вид туризму, природно-кліматичні умови, національні та релігійні свята, канікули та певні масові заходи.

Через відмінності інтересів мандрівників різних поколінь постає питання розподілу туризму за віковою категорією. Вік туристів важливий для планування туризму з точки зору мотивації подорожі та фінансової забезпеченості поїздки.

Прикладами дитячого туризму є пізнавальні екскурсії, дитячі табори, робінзонади.

Молодіжний туризм має на увазі насамперед тематичні поїздки, пов'язані з політикою-пропагандистськими заходами, туристично-екскурсійні поїздки, річкові та морські круїзи, оглядові та тематичні подорожі, екскурсії в рамках навчально-виховного та виробничого процесу, туристично-оздоровчі програми під час літніх канікул та ін.

Туризм для середнього віку являє собою різновид туризму, спрямований на задоволення рекреаційних потреб вікової категорії від 35 до 50 років. Для людей віком від 35 до 44 років характерне переважання сімейного туризму, тому необхідна можливість використання дитячих майданчиків для ігор, дитячих басейнів. Споживачі туристичних послуг, вік яких знаходиться в межах 45–50 років, висувають підвищені вимоги до комфорту і зручності, цікавляться змістовними екскурсійними програмами.

Туристи третього віку (люди старші 50 років) претендують не тільки на комфорт, а й на персональну увагу обслуговуючого персоналу. Для людей даної вікової категорії важливо мати можливість отримання медичної допомоги, наявність у ресторанах дієтичних страв, розміщення в недорогих готелях, розташованих у тихих місцях [6].

Наявність у пропозиції ринку послуг туристичних агенцій сприяє розподілу туризму на організований та неорганізований. Організований туризм являє собою строго регламентовані подорожі, пропонувані туристичними фірмами і реалізовані зазвичай на умовах попередньої оплати. Організовані туристи купують тури за заздалегідь узгодженими маршрутами, термінами перебування й обсягом наданих послуг. Неорганізовані туристи подорожують на принципах самодіяльності та самообслуговування. Типовий приклад неорганізованого туризму – поїздки шляхом автостою з використанням в якості засобу пересування попутних автомобілів [6].

Залежно від національної приналежності виділяють національний (внутрішній) і міжнародний (зовнішній) туризм. До міжнародного туризму належать: в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, що постійно не проживають на її території, і виїзний туризм – подорожі громадян України і осіб, що постійно проживають на території України, в іншу країну. Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території [7].

Актуальною є класифікація туризму за джерелами фінансування. Туризм соціальний – подорожі, субсидійовані із засобів, що виділяються державою на соціальні потреби. Комерційний туризм орієнтований на отримання туристськими підприємствами прибутку, є основним джерелом для розвитку виробництва послуг [7].

Розвиток не стоїть на місці, тому поза рамками приведеної класифікації з'являється все більше нових видів туризму, наприклад екологічний та космічний туризм. Вони ще не набули такого широкого поширення через свою специфічність та в деяких випадках високу вартість.

Усі розглянуті види туризму є характерними для асортименту послуг туристичних фірм. Проте якщо йдеться про внутрішній туризм, то люди зазвичай віддають перевагу самостійній організації подорожі, а до туристичних послуг агенцій звертаються у випадку зовнішнього туризму, оскільки він включає більш складні аспекти організації подорожі, тому доцільним є моніторинг динаміки виїзних туристичних потоків України.

За офіційними даними Державної служби статистики України за 2015 р., виїзд громадян України за кордон здійснювався з метою службової поїздки, організованого туризму та приватної поїздки. Відсоткове співвідношення представлено на рис. 1.

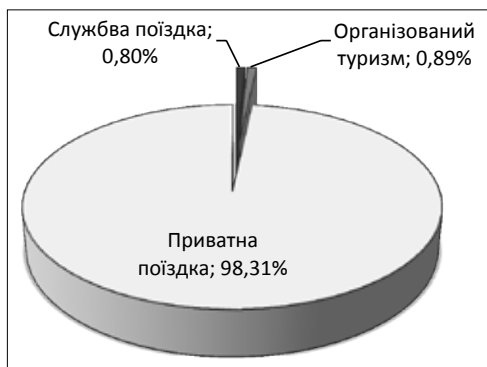


Рис. 1. Виїзд громадян України за кордон у 2015 р.
Джерело: складено авторами на основі [8]

Актуально також розглянути коливання показників виїзду громадян України за останні п'ять років (рис. 2).

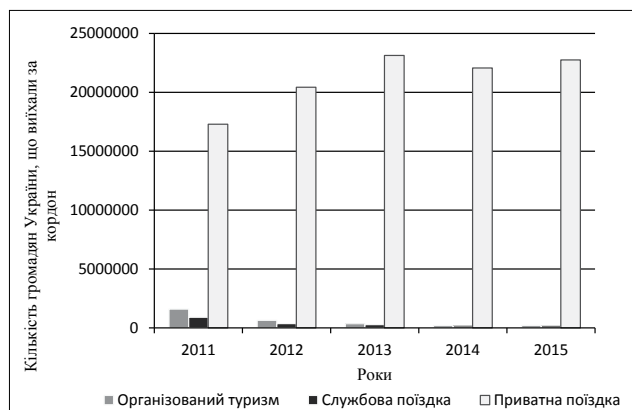


Рис. 2. Виїзд громадян України за кордон у 2011–2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі [8]

Із рис. 2 видно, що протягом останніх років виїзд громадян України за кордон із метою організованого туризму спадає. Кількість службових поїздок також стрімко зменшується, що викликано, скоріш за все, політичною ситуацією. Приватні поїздки знаходяться на високому рівні, як і раніше. З гістограми видно, що люди віддають перевагу саме приватним поїздкам, тобто неорганізованому туризму. Для того щоб змінити дане становище, туристичним фірмам необхідно привернути увагу потенційних клієнтів. Цього можна досягти за допомогою комунікацій, а саме розширити масштаби своїх рекламних кампаній. Найчастіше турагентства використовують зовнішню рекламу та рекламу на радіохвилях. Проте на сьогодні найбільш

ефективними є рекламні повідомлення по телебаченню та в Інтернеті.

Висновки. Отже, класифікація туризму має велике значення для науки і відіграє значну практичну роль. Вона дає змогу впорядкувати знання і глибше пізнати сутність світового туристського обміну. Зі зміною потреб людства і появою нових видів і форм туристичної діяльності постійно виникає необхідність її вдосконалення. За допомогою класифікації видів туризму можна більш ретельно зорієнтувати споживачів у плані вибору відпочинку та тим самим максимально задовольнити їхні потреби. Проте, як показали статистичні дані, українські громадяни віддають перевагу самоорганізованому туризму, а це значно зменшує можливість задоволення туристичних потреб, оскільки до таких поїздок не докладають зусиль професіонали. Таким чином, для максимального задоволення потреб туристів необхідною є також участь туристичних фірм у процесі організації подорожей, і даним суб'єктам необхідно більш ретельно ставитися до розробки та просування свого іміджу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сичова Н.В. Класифікація видів туризму / Н.В. Сичова // Матеріали І науково-практичної конференції «Теоретичні та прикладні дослідження соціально-економічної системи». – К., 2009.
2. Козлова В.А. Лікувально-оздоровчі курорти світу / В.А. Козлова, О.Н. Артёмова // Курортні відомості. – 2014. – № 1(82). – С. 52–54.
3. Пташина О.В. Развитие спортивного туризма в Украине / О.В. Пташина, В.К. Назаренко // Матеріали конференції «Перспективні питання світової науки». – К., 2012.
4. Бабкін А.В. Спеціальні види туризму: [підручник] / А.В. Бабкін. – Ростов-на-Дону: Фенікс, 2008. – 252 с.
5. Тихонова А.В. Исследование маркетинговых факторов, влияющих на перспективность образовательного туризма / А.В. Тихонова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 12(84) – С. 81–84.
6. Філатова І.М. Соціально-економічні та демографічні критерії сегментації туристського попиту ринку в'їзного туризму / І.М. Філатова // Міжвузівський збірник наукових праць «Туризм і культурна спадщина». – 2006. – № 3. – С. 287–295.
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 28.06.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1282-15>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Хамініч С.Ю. Эффективность методов управления маркетингом в сфере туризма / С.Ю. Хамініч // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – № 229. – С. 190–198.

УДК 657.6:330

Кравченко М.В.
*кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT AND ACCOUNTING OF FIXED ASSETS OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано теоретичні та методичні положення аналізу, стану та динаміки основних виробничих засобів, розроблено рекомендації щодо оптимальних обсягів, видового складу і пріоритетних напрямів капітальних вкладень. Визначено принципи формування, управління та обліку основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, капітальні вкладення, виробництво, облік, управління.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы теоретические и методические положения анализа, состояния и динамики основных производственных средств, разработаны рекомендации относительно оптимальных объемов, видового состава и приоритетных направлений капитальных вложений. Определены принципы формирования, управления и использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, капитальные вложения, производство, учет, управление.

ANNOTATION

Reasonably theoretical and methodological principles of the analysis of the status and dynamics of basic production funds, developed recommendations on optimum volumes, species composition and aims of the priority of capital investments. Principles of formation, management and use of fixed assets.

Keywords: the fixed assets, capital investments, production, accounting, control.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин першочергове значення набуває матеріально-технічне забезпечення підприємств – виробників сільськогосподарської продукції, зокрема в частині основних виробничих засобів. Потужна та ефективно функціонуюча матеріально-технічна база підприємства є запорукою його успіху в економічній діяльності, забезпечує безперебійний виробничий процес, визначає ефективність виробництва.

Сучасний етап розвитку економіки України пов'язаний із суттєвими змінами в структурі і формах власності, а також в організації й управлінні виробництвом. Це призводить до необхідності вдосконалення системи облікової інформації, необхідної для ухвалення управлінських рішень. Забезпечення успішного процесу виробництва на підприємствах – виробниках сільськогосподарської продукції передбачає обґрунтування методологічних аспектів у сфері формування, управління та використання основних засобів.

Проблема формування, управління та раціонального використання основних засобів на

підприємствах – виробниках сільськогосподарської продукції в теперішніх умовах є досить актуальною, тому що застаріла матеріально-технічна база призводить до зниження рівня фондо- й енергозабезпеченості виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методика управління і раціонального використання основних засобів на підприємствах обґрунтована в працях зарубіжних учених: Е.А. Аренса, Р. Адамса, Дж.К. Робертсона, О.И. Войкова, В.П. Грузинова, В.Д. Грибова та вітчизняних учених, таких як О.В. Березін, О.В. Ващук, В.Г. Андрійчук, Н.І. Закоморна, В.М. Сачек, О.В. Олійник, Т.В. Калашникова та ін. Проте залишається невирішеною низка питань, пов'язаних з адаптацією світових принципів і підходів до оцінки, обліку й аудиту основних засобів на підприємстві.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних та методичних положень аналізу стану та динаміки основних виробничих засобів, розробці рекомендацій щодо оптимальних обсягів, видового складу і пріоритетних напрямів капітальних вкладень на їх формування в умовах ринку. Відповідно до мети роботи були поставлені наступні завдання:

- узагальнити теоретично-методичні основи та визначити особливості управління використанням основних засобів підприємства;
- провести оцінку результатів діяльності підприємства та забезпеченості основними виробничими засобами для визначення потенційних можливостей для оновлення основних засобів;
- обґрунтувати доцільність та визначити ефективність оновлення основних виробничих засобів, оцінити ризики.

Об'єкт дослідження – процес формування економічної ефективності використання основних виробничих засобів сільськогосподарських підприємств.

Предмет дослідження – теоретичні, методологічні та практичні аспекти підвищення економічної ефективності використання основних виробничих засобів у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуальні методологічні засади при формуванні, управлінні та використанні основних

засобів на підприємстві представлені на рис. 1. Їх дотримання з урахуванням специфіки господарювання підприємств – виробників сільськогосподарської продукції та особливостей розміщення даних установ дасть змогу вивести ці підприємства на якісно вищий рівень соціально-економічного розвитку.

Не менш важливим порівняно з визначенням методологічних засад, що ставляться до основних засобів, є обґрунтування їх принципів. Принцип (від лат. – основа, первоначало) – вихідне положення будь-якої теорії, науки, що визначає всі наступні положення, які впливають із його твердження. На практиці вони можуть виступати у формах організаційних регламентів, нормативів, норм права, різних соціально-психологічних установ. Принципи формування, управління та використання основних засобів, так само як закони, об'єктивні, бо базуються на законах і виражають їх вимоги. Водночас принципи і суб'єктивні, оскільки формуються людьми. Через це між принципами та законами немає вербальної відповідності, що означає можливість реалізації одного закону в декількох принципах і, навпаки, кількох законів в одному принципі [3]. Система формування, управління та використання основних засобів базується на таких принципах:

- цілеспрямованість – будь-які дії з основними засобами мають допомагати досягненню конкретних виробничо-господарських цілей та виконанню поставлених завдань організації;

- системність – розгляд сукупності основних засобів та економічних процесів, в яких вони задіяні, як відкритої системи, що відчуває вплив внутрішнього та зовнішнього середовища;

- структурованість – певна побудова процесу формування, управління та використання основних засобів;

- часова відповідальність – вчасне відображення надходження основних засобів, амортизаційних відрахувань тощо;

- економічність – збалансованість надходжень та витрат усіх ресурсів організації, що має на меті, наприклад, зведення до мінімуму простоїв наявного виробничого обладнання;

- активізація – спонукання організації до постійного розвитку, впровадження інновації тощо.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). До основних засобів належать: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будівлі та споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, тварини, багаторічні насадження та інші основні засоби.

Основні засоби підприємства включають основні виробничі засоби й невиробничі основні засоби. Виробничі основні засоби є частиною основних засобів, яка бере участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму. Вартість основних виробничих засобів переноситься на вироблений продукт поступово, частинами, у міру використання. Поновлюються основні виробничі засоби через капітальні інвестиції.

Невиробничі основні засоби – це житлові будинки та інші об'єкти соціально-культурного й побутового обслуговування, які не використовуються в господарській діяльності і перебувають на балансі підприємства [2].

На відміну від виробничих основних засобів невиробничі основні засоби не беруть участі в процесі виробництва і не переносять своєї вартості на вироблений продукт. Відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Незважаючи на те що невиробничі основні засоби безпосередньо не впливають на обсяг виробництва, збільшення цих засобів

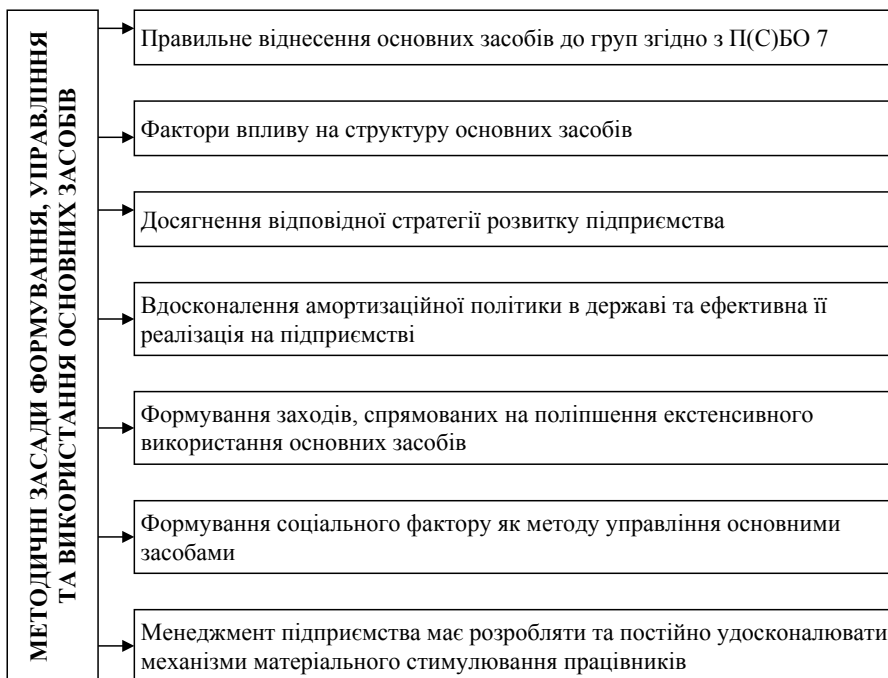


Рис. 1. Основні методологічні засади формування, управління та використання основних засобів

пов'язане з поліпшенням добробуту працівників підприємства. Це в кінцевому рахунку позитивно позначається на результатах діяльності підприємства, на зростанні продуктивності праці.

Для ефективного використання основних засобів на підприємстві необхідно правильно управляти ними. Управління – це вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей [1].

Управління основними засобами на сільськогосподарських підприємствах є досить складною системою. Проблема полягає в тому, що основні засоби формуються при створенні підприємства і служать тривалий час.

Успішність управління основними засобами підприємства можна розглядати з позиції ефективності їхнього використання в господарському обороті. Через те, що основні засоби експлуатуються тривалий час, вони поступово втрачають свою вартість за рахунок фізичного зносу, а перенесення вартості основних засобів на продукцію, що виготовляється, виконуваних роботи, надані послуги відбувається за рахунок нарахування амортизації. Доречно було б звернути увагу на цільове використання амортизаційних потоків, які формуються в результаті виробничої діяльності.

Дані табл. 1 характеризують якісну сторону управління основними фондами. Кількісна оцінка доцільності способу управління основними фондами проводиться шляхом визначення ефективності перетворень, так як вони мають бути підпорядковані головній меті – підвищенню ефективності виробництва (з ураху-

ванням соціальних і екологічних наслідків). Управління основними засобами залежить від мети, яку намічено досягти. Дані цілі можуть бути пов'язані з великим або меншим збільшенням обсягу виробництва, поліпшенням якості продукції. У всіх випадках найбільше піддається зміні мобільна частина – робочі машини і транспортні засоби та меншою мірою – пасивні основні засоби [5].

Слід зазначити, що на підприємствах України система управління основними засобами практично відсутня. На деяких підприємствах існують лише окремі її елементи у вигляді аналізу рівня використання основних виробничих засобів, складання досить загальних планів технічного розвитку, а також підготовки локальних інвестиційних проектів, тому ефективне управління основними засобами є сьогодні важливою проблемою практично для всіх підприємств нашої держави.

На успішне управління основними засобами значно впливає амортизаційна політика, що сформована в державі. Сьогодні механізм амортизації в Україні регулюється Податковим кодексом.

Однією з важливих проблем сьогодні є те, що чинною системою обліку амортизації не передбачається її нагромадження в амортизаційному фонді на підприємстві, тому амортизаційні відрахування надходять до господарського обороту і використовуються при розв'язанні різноманітних господарських завдань, що не завжди пов'язані із цільовим використанням амортизаційного фонду. Тобто управління основними виробничими засобами переважно зводиться до того, щоб забезпечити своєчасне підвищення

Таблиця 1

Способи управління активними і пасивними основними засобами

Цілі управління	Основні засоби	
	активні	Пасивні
Збільшення обсягу виробництва у відносно невеликому обсязі без реконструкції підприємства	Заміна робочого обладнання і транспортних засобів на більш продуктивні, більш повне використання робочого устаткування в часі (усунення простоїв), збільшення змінності в окремих випадках – заміна деякої частини іншого обладнання	Як правило, не змінюються
Збільшення обсягу виробництва значною мірою – здійснення модернізації та реконструкції підприємства	Заміна робочого обладнання і транспортних засобів на більш продуктивні і (або) збільшення кількості устаткування. Заміна іншого обладнання з метою підвищення його пропускної спроможності	Реконструкція і розширення окремих будівель, споруд та передавальних пристроїв із метою збільшення їх пропускної спроможності. Будівництво нових будівель і споруд у додаток до існуючих або взамін існуючих
Модернізація і реконструкція з метою підвищення ефективності роботи підприємства (при збереженні або малій зміні обсягу виробництва)	Заміна різного устаткування на більш досконале або модернізація існуючого обладнання з метою зниження ресурсоемності виробництва продукції	Як правило, не змінюються або мало змінюються
Поліпшення якості продукції, включаючи зниження ресурсоемності використання продукції у споживача	Модернізація або заміна робочого обладнання та в окремих випадках – іншого обладнання внаслідок зміни технології, використаної сировини, матеріалів, напівфабрикатів	Модернізація або реконструкція окремих будівель, споруд та передавальних пристроїв

ефективності їхнього використання. При цьому необхідно враховувати, що основні виробничі засоби піддаються не тільки фізичному зносу, а й, що особливо важливо, моральному зносу, коли практично ще нові машини чи устаткування дають нижчі показники порівняно із щойно створеними. Моральний знос передусім стосується активної частини основних виробничих фондів і меншою мірою пасивної частини. Це дає змогу в процесі управління зосереджувати увагу на таких видах основних виробничих фондів, як машини, зокрема силові та робочі, устаткування, транспортні засоби, інструменти, прилади, комп'ютерна техніка.

Важливе значення в підвищенні ефективності управління основними засобами мають соціальні фактори. Зокрема, йдеться про незадовільне забезпечення належним рівнем харчування на підприємствах, медичним обслуговуванням, недостатність в організації соціально-побутової інфраструктури міст та робітничих селищ, невисокий рівень кваліфікації кадрів, що не дає можливості ефективно використовувати нову техніку.

Поряд із технічними й організаційними факторами важливу роль в управлінні основними засобами повинні відігравати фактори матеріального стимулювання працівників підприємств. Насамперед це те, що менеджмент підприємств має розробляти і постійно вдосконалювати механізми матеріального стимулювання робітників, інженерів та інших працівників, діяльність яких сприяє виявленню та організації використання резервів підвищення ефективності основних засобів.

Висновки. Ефективне управління основними засобами має велике значення як для підпри-

ємства, так і для економіки країни загалом. Повніше використання основних засобів на підприємстві веде до зменшення потреби в уведенні в експлуатацію нових виробничих потужностей, до збільшення випуску обсягів продукції та підвищення рівня її якості (а отже, і прибутку), прискорює їх оборотність, що значною мірою сприяє вирішенню проблеми скорочення розриву в термінах фізичного і морального зносу, прискорює темпи оновлення основних фондів, дає можливість використовувати сучасні методи залучення інвестицій у виробничі процеси, зокрема лізинг [4]. На нашу думку, важливим напрямом підвищення ефективності використання основних засобів є зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування, обсяги якого є досить значними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березівський П.С., Михалюк Н.І. Організація виробництва в аграрних формуваннях / П.С. Березівський, Н.І. Михалюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.
2. Збарський В.К. Економіка сільського господарства : [навч. посіб.] / В.К. Збарський, В.І. Мацибора, А.А. Чалий. – К. : Каравелла, 2009. – 264 с.
3. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
4. Олійник О.В. Державна підтримка матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств / О.В. Олійник, Т.В. Калашникова // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 95–101.
5. Тиха О.А. Управління фінансуванням основних засобів / О.А. Тиха // Економіка. – 2010. – С. 7–10.

УДК 658.114.2(045)

Кривицька Н.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Національного авіаційного університету

Андрущенко В.В.
студент
Національного авіаційного університету

ОБГРУНТУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

A GROUND OF VERTICAL INTEGRATION OF ENTERPRISES IS IN MODERN TERMS OF MENAGE

АНОТАЦІЯ

У статті на прикладі ПАТ «Миронівський хлібопродукт» доведено ефективність вертикальної інтеграції для українських підприємств у сучасних умовах господарювання. Вертикальна інтеграція призводить до узгодження темпів і пропорцій розвитку взаємопов'язаних галузей виробничо-господарської системи, оптимізації сировинних зон переробних підприємств, підвищення керованості взаємопов'язаних виробництв і в кінцевому рахунку – до досягнення інтегрованого економічного ефекту, чого не можна здійснити, управляючи суб'єктами господарювання нарізно. Підприємство, яке входить у склад вертикально інтегрованої компанії, має змогу підвищити свій виробничий потенціал і водночас знизити витрати, розширити ринок і перелік продукції, підтримувати і збільшувати рентабельність, а також за рахунок впровадження ефективної системи цінової політики бути успішним на сучасному ринку.

Ключові слова: інтеграція, економічний ефект, економія витрат, розвиток, прибуток, злиття.

АННОТАЦИЯ

В статье на примере ПАТ «Мироновский хлебопродукт» доказана эффективность вертикальной интеграции для украинских предприятий в современных условиях ведения хозяйства. Вертикальная интеграция приводит к согласованию темпов и пропорций развития взаимосвязанных отраслей производственно-хозяйственной системы, оптимизации сырьевых зон перерабатывающих предприятий, повышению управляемости взаимосвязанных производств и в конечном счете – к достижению интегрированного экономического эффекта, чего нельзя осуществить, управляя субъектами ведения хозяйства порознь. Предприятие, которое входит в состав вертикально интегрированной компании, имеет возможность повысить свой производственный потенциал и в то же время снизить расходы, расширить рынок и перечень продукции, поддерживать и увеличивать рентабельность, а также за счет внедрения эффективной ценовой политики быть успешным на современном рынке.

Ключевые слова: интеграция, экономический эффект, экономия расходов, развитие, прибыль, слияние.

ANNOTATION

On the example of PJSC (Public Joint-Stock Corporation) «Myronivskiy bakery products» in the article proven the efficiency of vertical integration for the Ukrainian enterprises in the modern terms of menage. Reducing unit cost on unit of products as a result of vertical integration allows to considered this phenomenon in quality - not only as a market, but In-house process. Enterprise, which is part of the vertically integrated company can increase its production capacity and at the same time can reduce charges, expand the market for products, maintain and increase profitability, and also, through the introduction of an effective system of pricing policy to be successful at the modern market.

Keywords: integration, economic effect, economy of charges, development, income, confluence.

Постановка проблеми. Сучасний процес глобалізації економіки, перехід до постіндустріального суспільства призводить до постійної зміни конкурентних відносин на світових ринках. На сьогоднішній день кожне підприємство залежить саме від себе, і всі ризики та відповідальність повністю лягають на плечі самих підприємців. У таких умовах успіх підприємства залежить від його ефективної взаємодії з компаніями, що займаються виробництвом сировини або просуванням товару даної фірми до кінцевого споживача, тобто вертикально пов'язаними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і практики процесів вертикальної інтеграції знайшли відображення в працях відомих західних економістів: О. Вільямсона, Дж. Стіглера, Р. Базела, Р. Коуза, М. Адельмана, К.Р. Харрігена, К. Ерроу та ін. В Україні дану тему досліджували І. Акімов, В. Базилевич, Д. Лук'яненко, Г. Филюк, О. Щербаков та ін., які аналізували стимули, наслідки вертикальної організації українських підприємств. Методологічні аспекти аналізу корпоративних структур, обґрунтовані на міждисциплінарному підході, і застосування методологічних ресурсів різних напрямів економічної науки розглянуто в роботах А.А. Беляєва, Г.Б. Клейнера, А.В. Коркунова, В.Н. Лазарева, А.А. Пороховського, Н.Х. Токаєва, Дж. Ходжсона та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує недостатня вивченість проблем ефективності й організаційної побудови інтегрованих структур у сучасних умовах господарювання в Україні.

Мета статті полягає в доведенні доцільності та ефективності впровадження вертикальної інтеграції в сучасне виробництво на прикладі групи компаній ПАТ «Миронівський хлібопродукт».

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні надзвичайно болючим є питання, як розвиватися українським підприємствам. Оскільки вижити в сучасних економічних катаклізмах і нестабільності дуже непросто, потрібно шукати найбільш доцільні та ефективні способи виходу на ринок для успішного функціонування

на ньому. Досвід невеликих підприємств, які нині ледве-ледве тримаються на плаву, показує, що найбільш ефективними і відносно безпечними сценаріями розвитку бізнесу є злиття і поглинання, тобто його укрупнення.

Інтеграція бізнесу – це форма організації економічних стосунків і взаємозв'язків підприємств, у результаті яких утворюється новий економічний суб'єкт, що здійснює загальне управління. Для сучасної економіки характерний великий досвід корпоративних об'єднань, який супроводжувався підвищувальним трендом у динаміці курсу акцій компаній, що беруть участь в об'єднанні. Вертикальна інтеграція – це спосіб здійснення діяльності в межах одного підприємства, коли виробництво здійснюється послідовно, а продукція, що вироблена на одній стадії виробництва, служить фактором виробництва на наступній стадії. Вертикальна інтеграція є невід'ємною складовою частиною розвитку продуктивних сил, яка сприяє індустріалізації аграрного виробництва, найповнішою забезпеченню потреб суспільства в продовольстві. Яскравим прикладом використання вертикальної інтеграції в Україні є група компаній ПАТ «Миронівський хлібопродукт».

ПАТ «Миронівський хлібопродукт» – вертикально інтегрована компанія, створена в 1998 р., найуспішніша компанія аграрного сектора не тільки в Україні, а й в Європі. На сьогодні є визнаним лідером українського ринку промислового виробництва курятини, продуктів м'ясопереробки та вирощування зернових.

Вертикальна інтеграція бізнесу гарантує МХП стабільно високі стандарти якості, а також контроль над собівартістю фінальної продукції завдяки великим масштабам виробництва, що особливо важливо в умовах української економіки, що розвивається. З огляду на ріст виробництва курятини, МХП планує і надалі самостійно забезпечувати себе основними інгредієнтами (кукурудзою, пшеницею,

соняшником, соєю), необхідними для виробництва комбікормів. Компанія також продовжує знаходити додаткові способи використання відходів виробництва. Наприклад, на сьогодні МХП використовує лушпиння соняшнику для підстилки в пташниках і як паливо для отримання парової енергії на комбікормових заводах компанії. МХП також використовує курячий послід як добриво для вирощування зернових. Із 2012 р. діє біогазова станція на птахофабриці «Оріль-Лідер» (Дніпропетровська обл.). У подальшому компанія продовжить підвищувати свій рівень енергонезалежності.

Незважаючи на кризу в країні, на продукцію МХП збільшується попит, виробництво курятини росте, про що свідчать фінансові показники діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1
Економічний результат діяльності МХП

Рік	Виручка, млн. \$	ЕБІТДА, млн. \$	Виробництво курятини, т
2006	311	141	133000
2007	474	166	173000
2008	803	312	226000
2009	711	271	285000
2010	944	325	360000
2011	1229	401	384000
2012	468	468	404000
2013	1496	391	472800
2014	1379	555	546500

Протягом дев'яти місяців 2015 р. експорт МХП на ринок ЄС зріс до 80%, що в результаті складає більше 19 650 т курятини. Серед поточних експортних напрямків 17 країн: Нідерланди, Німеччина, Румунія, Польща, Ірландія, Бельгія, Кіпр, Італія, Литва, Естонія та ін. МХП є провідним виробником курячого м'яса в Україні з найбільшою часткою ринку і високою впізнаваністю бренду своїх продуктів.

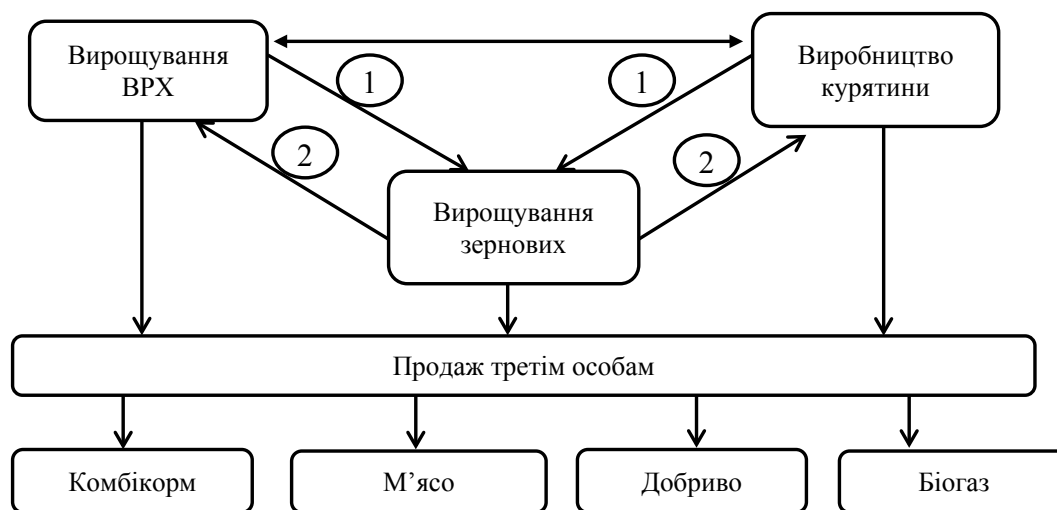


Рис. 1. Схема організації виробничої діяльності ПАТ «Миронівський хлібопродукт»
(1 – використання зворотних відходів, 2 – економія на придбанні кормів)



Рис. 2. Переваги від впровадження вертикальної інтеграції

МХП контролює всі етапи виробництва м'яса птиці – від вирощування зернових, виробництва комбікормів до інкубації яєць, вирощування бройлерного поголів'я, переробки, збуту, розподілу і продажів м'яса птиці (у тому числі через франчайзингові точки МХП). Вертикальна інтеграція дає змогу мінімізувати залежність МХП від постачальників і цін на сировину. Крім економічної ефективності, вертикальна інтеграція дає змогу МХП втілювати строгу політику біобезпеки, контролювати якість сировини і кінцеву якість та безпеку продукції до точок продажів.

Група компаній ПАТ «Миронівський хлібопродукт» є яскравим прикладом того, що українські компанії можуть конкурувати і конкурують на світових ринках, при цьому покращують економічну ситуацію в країні завдяки доцільності й ефективності впровадження вертикальної інтеграції.

Практика існування вертикально інтегрованих компаній в Україні демонструє вигоди для зростання галузевих ринків шляхом підвищення конкурентоспроможності даних підприємств, зменшення витрат на виробництво кінцевої продукції, можливостей запровадження інновацій. Окрім того, з точки зору економічної ефективності слід розглянути такий мотив вертикальної інтеграції, як прагнення понизити тиск державного регулювання, у тому числі зменшити розмір податкових відрахувань, також можна маніпулювати об'ємом отриманого прибутку, розподіляючи і перерозподіляючи його між підрозділами (рис. 2). Таким чином, вертикальна інтеграція призводить до узгодження темпів і пропорцій розвитку взаємопов'язаних галузей виробничо-господарської системи, оптимізації сировинних зон переробних підприємств, підвищення керованості взаємопов'язаних виробництв і в підсумку до досягнення інтегрованого економічного ефекту, чого не можна здійснити, управляючи суб'єктами господарювання

нарізно. Зниження витрат на одиницю продукції в результаті вертикальної інтеграції дає змогу розглядати це явище в якості не стільки ринкового, скільки внутріфірмового процесу. Виходячи з цього, ефективна вертикальна інтеграція супроводжується додатковим вирашем громадського добробуту.

Таким чином, факторами мотивації до інтеграції будуть:

- усунення негативних зовнішніх ефектів;
- економія на транзакційних витратах;
- усунення асиметричності інформації і опортуністичної поведінки контрагентів господарських угод;
- усунення «подвійної маржиналізації» і збільшення обсягу виробництва проміжної і кінцевої продукції (збільшення використання наявних потужностей);
- обмеження недобросовісної ринкової конкуренції (особливо в разі спеціалізованих активів);
- зростання загального добробуту (особливо споживчого надлишку).

Висновки. Вертикальна інтеграція позитивно впливає на конкурентоздатність підприємства, покращує його основні показники. Підприємство, яке входить до складу вертикально інтегрованої компанії, має змогу підвищити свій виробничий потенціал і водночас знизити витрати, розширити ринок і перелік продукції, підтримувати і збільшувати рентабельність, а також за рахунок впровадження ефективної системи цінової політики бути успішним на сучасному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Vertically_integrated_structures_in_industry_markets_of_Ukraine_14206.pdf.
2. МХП збільшила експорт м'яса птиці в ЄС на 7% в 3 кварталі 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

- <http://agribit.com.ua/news/mhp-uvlechila-eksport-myasaplicity-v-es-na-7-v-3-kvartale-2015>.
3. Вертикальная интеграция: чему учит опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finance.obozrevatel.com/business-and-finance/vertikalnaya-integratsiya-chemu-uchit-opyt.htm>.
 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1342976-8-principov-uspeha-yuriya-kosyuka>.
 5. Крупнейший производитель курятины увеличил продажи на 18% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://delo.ua/business/krupnejshij-proizvoditel-kurjatinu-uvlechil-prodazhi-na-18-289622/?supdated_new=1454173985.
 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mhp.com.ua/ru/home>.

УДК 330.322:658

Крисько Ж.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF ECONOMIC STABILITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність підтримання стійкого й ефективного розвитку підприємства. Проаналізовано стан збитковості підприємств України. Розглянуто сутність економічної стійкості підприємства. Узагальнено існуючі підходи до розуміння даного поняття. Окреслено принципи управління економічною стійкістю підприємства. Встановлено, що для розвитку підприємства потрібне економічне зростання, яке зберігає або ж зміцнює стійкість шляхом збалансованості темпів зміни певних показників.

Ключові слова: ефективний розвиток, стабільність, управління, економічна стійкість, принципи, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность поддержания устойчивого и эффективного развития предприятия. Проанализировано состояние убыточности предприятий Украины. Рассмотрена сущность экономической устойчивости предприятия. Обобщены существующие подходы к пониманию данного понятия. Определены принципы управления экономической устойчивостью предприятия. Установлено, что для развития предприятия нужен экономический рост, который сохраняет или укрепляет устойчивость путем сбалансированности темпов изменения определенных показателей.

Ключевые слова: эффективное развитие, стабильность, управление, экономическая устойчивость, принципы, экономический рост.

ANNOTATION

The article substantiates the expediency of maintaining a steady and effective development of the enterprise. The state of unprofitableness of unprofitable enterprises in Ukraine is analyzed. The essence of economic stability is considered. Overview of the existing approaches to understanding of this concept are generalized. The principles of management of economic stability of the enterprise are outlined. It is established that development of the enterprise needs economic growth, which preserves or strengthen the stability by balancing the rates of change of certain indicators.

Keywords: efficient development, stability, management, economic stability, principles, economic growth.

Постановка проблеми. Однією з актуальних проблем поточного періоду розвитку української економіки є стійке функціонування підприємств. Це пов'язано з процесами глобалізації та посиленням цього впливу як на економіку України, так і кожне окреме підприємство. Крім того, зацікавленість даною проблемою викликана активізацією співпраці нашої країни з різними міжнародними організаціями. Ефективного використання науково-технічного та виробничого потенціалу, що впливатиме на реальність виконання поставлених завдань, можна досягти за рахунок утримання стійкого стану підприємства, тому ключове значення має дослідження економічних процесів на рівні основної ланки національної економіки – під-

приємства. Саме на цьому рівні управління необхідно глибоко визначити всі можливості, які є у кожного підприємства, для досягнення і підтримання стійкого й ефективного розвитку. І найголовніше – від вирішення цих проблем залежить економічна стійкість на всіх інших рівнях управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стійкості підприємства в умовах мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища знайшли відображення в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених: М.А. Асаула, С.П. Бараненка, О.Г. Бодрова, А.С. Брусової, О.В. Зеткіної, А.Т. Зуба, Е.М. Короткова, І.А. Литвиненко, В.С. Мітюшина, Р.В. Окорокова, Б.А. Райзберга, В.І. Рощина, Ю.А. Соколова, А.Д. Шеремета.

Наявність в економічній літературі різних поглядів на вирішення проблеми стійкості функціонування на рівні підприємств, з одного боку, та урізноманітнення форм існування й прояву економічних явищ і процесів – з іншого, свідчить про доцільність вивчення питань управління економічною стійкістю підприємства.

Мета статті полягає у розгляді сутності економічної стійкості підприємства, аналізі існуючих підходів до розуміння даного поняття та окресленні принципів управління економічною стійкістю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державної служби статистики України, за січень-вересень 2015 р. 40,3% підприємств одержали збитки, із них 39,6% – промислові підприємства [1]. Загальна сума збитків підприємств України за окреслений період становить 186 729,2 млн. грн. [1]. Зазначимо, що впродовж 2001–2007 рр. сума збитків була стабільною і становила в середньому 11,5 млрд. грн. Починаючи з 2008 р. збитки промислових підприємств порівняно з попередніми роками зросли більш як у чотири рази (температура приросту в 2008 р. становив 281,5%). Таке явище варто розглядати в контексті світової кризи, коли підприємства не змогли швидко адаптуватися до таких умов господарювання. Починаючи з 2010 р. сума збитків на підприємствах України почала знижуватись, і в 2014 р. частка збиткових підприємств становила 34,5% [1]. Як бачимо, така статистика є невтішною. Динаміка збитковості підприємств України представлена на рис. 1.

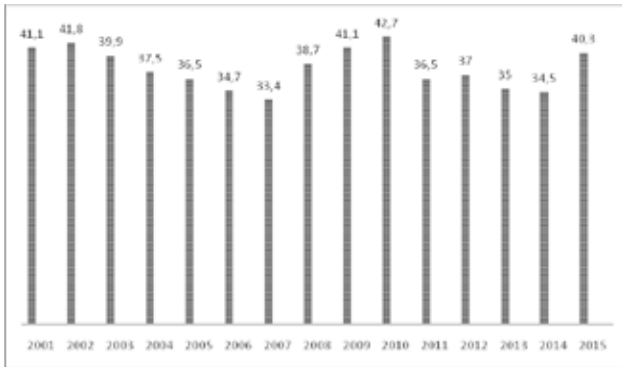


Рис. 1. Частка збиткових підприємств в Україні за 2008–2015 рр., %

Джерело: дані Державної служби статистики України

Поняття «стійкість» характерне не лише для економічної думки, але й для інших наук, пов'язаних із вивченням і функціонуванням

складних систем (біології, математиці, психології, соціології, фізиці, хімії). Сстійкість асоціюється з упорядкованістю, незмінністю, рівновагою, тому й поняття «стійкість» використовувалося, як правило, у природничих науках і означало «здатність системи зберігати сталий стан або відновлювати його (а також переходити в новий стан) після усунення дії чинника, що вивів її з цього стану» [2].

У результаті зростання ймовірності виникнення кризових явищ в економіці, викликаних динамічністю суспільного розвитку, виникла необхідність використовувати дану категорію стосовно економічних систем [3]. Уперше термін «економічна стійкість» був вжитий у другій половині XIX – першій чверті XX ст. у країнах Західної Європи при розгляді проблем обмеженості природних ресурсів. Метою концепції економічної стійкості було забезпечення стабільного розвитку світового господарства на основі

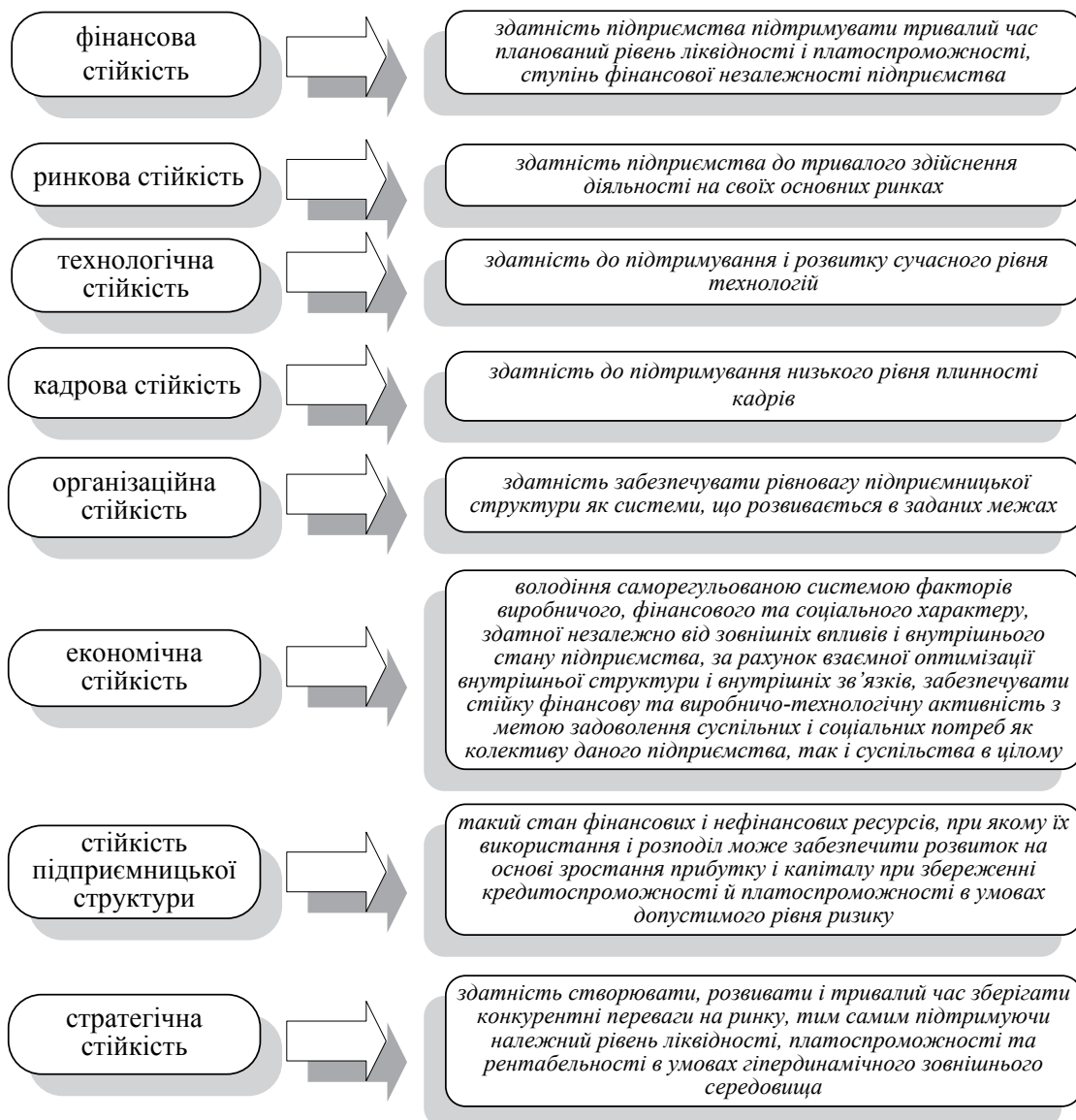


Рис. 2. Види стійкості підприємства

Джерело: узагальнено автором

економнішого і раціональнішого використання ресурсів. Згодом вона була відображена в теорії економічної безпеки держави – *economic security of state*. Економічну стійкість держави можна забезпечити лише за економічної стійкості її компонентів (територій, галузей економіки, підприємств).

Поняття «стійкість підприємства» окреслюється як стабільна життєздатність підприємства за різноманітних змін внутрішніх і зовнішніх умов. Варто зазначити, що стійкість розглядається як динамічне, комплексне, складне і багатогранне поняття. Залежно від специфіки конкретної системи воно має багато підходів до визначення та охоплює широке коло об'єктів.

Аналіз наукових джерел [4–7] показав, що фахівці виокремлюють такі види стійкості підприємства (рис. 2): фінансова стійкість; ринкова стійкість; технологічна стійкість; кадрова стійкість; організаційна стійкість; економічна стійкість; стійкість підприємницької структури; стратегічна стійкість.

Проведений аналіз наукової літератури дав змогу виявити тенденцію використання окремих аспектів стійкості підприємства для оцінювання успішності його роботи.

Стосовно суті поняття «економічна стійкість підприємства», то в наукових джерелах немає однозначності. Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених вказує на те, що в сучасній науковій літературі виокремлюються такі підходи до визначення даного поняття.

1. Економічна стійкість підприємства як його фінансова стійкість. Так, у роботах Е.М. Короткова [8], Б.А. Райзберга [9], А.Д. Шеремета [10] економічна стійкість підприємства окреслюється як фінансовий стан підприємства, господарська діяльність якого забезпечує в нормальних умовах виконання всіх його зобов'язань перед працівниками, організаціями, державою завдяки відповідності доходів видаткам.

Зауважимо, що фінансова стійкість вважається одним з основних компонентів економічної стійкості підприємства, але відображає лише одну зі сторін його стабільності. У рамках даного підходу самофінансування поточної діяльності підприємства виходить на перший план і забезпечує його успішну діяльність. Однак стійкість підприємства не обмежується лише його фінансовою стійкістю.

2. Економічна стійкість підприємства як стабільність і надійність його фінансово-господарської діяльності та рівноважний стан підприємства як соціально-економічної системи. На думку О.Г. Бодрова і В.І. Рощина [11], В.С. Мітюшина [12], економічну стійкість підприємства варто розглядати як стан динамічного розвитку суб'єкта господарювання, коли його соціально-економічні параметри при будь-яких збуреннях зовнішнього і внутрішнього середовища зберігають стан економічної рівноваги.

Зазначимо, що даний підхід є більш коректним, ніж перший, оскільки акцентується увага як на фінансовій, так і господарській діяльності підприємства. Однак його представники ототожнюють поняття «економічна стійкість» та «економічна рівновага», що є не зовсім вірним.

3. Економічна стійкість підприємства як його можливість зберігати поточний стан функціонування, адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Такий підхід простежується в працях І.А. Литвиненко, Г.С. Мерзлікіної, А.Б. Олійника, Е.А. Уткіна, С.В. Чупрова, Е.В. Шеврина. Науковці роблять висновок про те, що економічна стійкість підприємства визначається як здатність підприємства відновлювати первісний або приймати новий стійкий стан після припинення дії збурень зовнішнього і внутрішнього середовища [13].

Отже, у рамках даного підходу підкреслюються відмінності економічної стійкості підприємства від інших суміжних економічних категорій. Так, на відміну від сталого розвитку вона не є процесом, а на відміну від економічної рівноваги – не є станом. Однак такому підходу притаманний один недолік: незрозуміло, чим забезпечується здатність підприємства до функціонування і розвитку за умови відходу на другий план його фінансово-господарської діяльності.

4. Економічна стійкість підприємства як підтримка певного рівня значень якісних і кількісних характеристик підприємства, при якому забезпечується його рентабельне функціонування і стабільний розвиток за рахунок ефективного використання ресурсів. Так, представники такого підходу А.О. Камаєв та О.В. Зеткіна [14] пропонують розглядати економічну стійкість підприємства як забезпечення рентабельної виробничо-комерційної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і управління підприємством, забезпечення стабільного фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства і соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Зауважимо, що даний підхід виокремлює умови, за рахунок яких забезпечується економічна стійкість підприємства. Недоліком цього підходу є те, що на перше місце виходить рентабельне функціонування підприємства, ефективність його діяльності, у той час як здатність адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища залишається на другому плані.

Отже, аналіз розглянутих підходів до категорії «економічна стійкість підприємства» дає змогу зробити певні узагальнення: по-перше, так і не вироблено єдиного підходу до визначення даного поняття; по-друге, у кожного з розглянутих підходів є як переваги, так і недоліки; по-третє, визначаючи економічну стій-

кість, не можна дотримуватися якогось одного підходу, а необхідно їх синтезувати.

Крім того, групування та систематизація визначень поняття «економічна стійкість підприємства» дали змогу виокремити ряд аспектів.

1. Економічна стійкість підприємства передбачає як підтримку його економічної рівноваги або виживання, так і розвиток через перехід підприємства до нового рівноважного стану.

2. Економічна стійкість підприємства на відміну від його сталого розвитку не є процесом, а на відміну від економічної рівноваги – не є станом. Економічна стійкість підприємства розглядається як динамічна категорія, яка пов'язана зі зміною стану підприємства в часі й окреслюється як його здатність відновлювати рівновагу.

3. Рівень економічної стійкості підприємства визначається сукупністю значень кількісних і якісних економічних показників.

Отже, економічну стійкість підприємства варто розглядати як здатність підприємства підтримувати певний рівень економічних параметрів, які забезпечують його рентабельне функціонування і стабільний розвиток, а також дають змогу приймати рівноважний стан після припинення дії збурень зовнішнього і внутрішнього середовища.

Зазначимо, що окреслене вище визначення поняття «економічна стійкість підприємства» характеризує економічну стійкість як динамічну категорію. Економічна стійкість підприємства передбачає його здатність відновлювати первісний і приймати новий стійкий стан за рахунок підтримання певного рівня значень економічних параметрів, що забезпечує рентабельне функціонування і стабільний розвиток підприємства.

Сформульоване визначення дає змогу окреслити принципи управління економічною стійкістю підприємства.

1. Принцип комплексності планування. При плануванні необхідно комплексно оцінювати вплив управлінських рішень на діяльність підприємства і рівень його економічної стійкості, не можна обмежуватися плануванням лише однієї зі складових стійкості (кадрової, маркетингової, виробничої, фінансової). Крім того, наприклад, при прийнятті питання про реалізацію інвестиційного проекту необхідно враховувати не тільки ефективність самого проекту, але й те, як це вплине на ефективність діяльності всього підприємства і на рівень його стійкості.

2. Принцип ефективності. Механізм дії цього принципу полягає в підтриманні такого рівня показників діяльності підприємства, який забезпечує найбільш ефективне використання ресурсів. Ефективне використання ресурсів як основа рентабельного функціонування та стабільного розвитку підприємства сприяє підтримці його стійкості.

3. Принцип поєднання стратегічних і тактичних цілей. Суть цього принципу полягає в тому, що стратегічною метою управління економічною

стійкістю підприємства повинно бути не лише збереження поточного рівноважного стану підприємства, а і його перехід у новий, більш стійкий стан. При цьому тактичне управління повинно бути спрямоване на підтримання стійкості підприємства вище певного (критичного) рівня.

На думку науковців, економічна стійкість включає стійкість функціонування та стійкість розвитку підприємства стосовно заданих цілей. Підприємство може стійко функціонувати за умови, що параметри стану і структури підприємства залишаються в межах допустимих відхилень від заданої лінії поведінки, але не розвиватись. Тому вважається, що стійкість функціонування та розвитку підприємства не є тотожними поняттями. Так стійке функціонування передбачає забезпечення системою менеджменту знаходження показників стану і структури підприємства в певних межах (область стійкості) на окремому етапі розвитку підприємства (у межах певної якісної характеристики). А стійкий розвиток можна визначити як такий, що передбачає безкризову, поступову зміну якісних ознак підприємства, дотримання показників розвитку в межах визначеної області стосовно поставлених цілей. Поняття стійкого функціонування і розвитку тісно пов'язане з такими явищами, як здатність до самозбереження, протистояння негативним впливам, адаптація, гнучкість та потенціал підприємства. Як відомо, підприємство повинно безперервно розвиватися, щоб залишатися стійким. Можливості підприємства щодо ефективної адаптації до змін ринкових умов знижуються за умови, що воно не розвивається і не збільшує свій економічний потенціал. Це свідчить про зниження можливості виживання, опірності і пристосовуваності до внутрішніх і зовнішніх загроз. Отже, розвиток потрібен, щоб залишатися підприємству стійким. Для розвитку підприємства потрібен такий економічний ріст, який зберігає або ж зміцнює стійкість. Досягають цього шляхом збалансованості темпів зміни: прибутку; виручки від реалізації продукції; власного капіталу; сукупних активів (підсумку/валюти балансу).

Як відомо, «золоте правило економіки підприємства» передбачає додержання умови, за якої темпи зростання прибутку підприємства мають перевищувати темпи зростання обсягів продажу, а останні повинні бути вищими за темпи зростання активів (майна). Отже, оптимальним є таке співвідношення:

$$T_n > T_v > T_{вк} > T_a, \quad (1)$$

де T_n – темп росту чистого прибутку; T_v – темп росту виручки від реалізації продукції; $T_{вк}$ – темп росту власного капіталу; T_a – темп росту активів.

Виконання «золотого правила економіки» характеризує, що підприємство стабільно розвивається і залишається стійким.

Висновки. Отже, у ринковій економіці стабільний розвиток підприємства багато в чому

характеризується її стійкістю. Сучасні умови економіки характеризуються нестабільністю, яка супроводжується зміною форм власності, руйнуванням вертикальних зв'язків і посиленням ролі горизонтальних, суттєвим підвищенням невизначеності щодо фінансового стану підприємства. Стійкість дає змогу розвиватися в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища, здійснювати маневрування грошовими коштами, а також сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції і послуг. Здатність зберігати стійкість в умовах впливу негативних чинників зовнішнього середовища є актуальним і найбільш важливим стратегічним завданням будь-якого суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Шотыло Д.М. Сущность и содержание производственной системы / Д.М. Шотыло [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ekportal.ru/page-id-1785.html>.
3. Пискунова И.В. Эволюция трактовки устойчивости предприятия / И.В. Пискунова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/20/1266918948/13.pdf>.
4. Асаул М.А. Проблемы анализа устойчивости организации / М.А. Асаул // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4.
5. Бараненко С.П. Стратегическая устойчивость предприятия / С.П. Бараненко, В.В. Шеметов. – М. : Центрполиграф, 2004. – 496 с.
6. Соколов Ю.А. Управление финансовой устойчивостью предприятия / Ю.А. Соколов, Р.В. Окорочков, А.С. Брусова. – СПб. : Нестор, 2005.
7. Крисько Ж.Л. Стратегічна стійкість підприємства: підходи до визначення та оцінки / Ж.Л. Крисько // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – Вип. 14–15. – С. 111–119.
8. Коротков Э.М. Антикризисное управление / Э.М. Коротков, А.А. Беляев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 311 с.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
10. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М, 2003.
11. Рощин В.И. Как достичь экономической устойчивости предприятия / В.И. Рощин, О.Г. Бодров. – Казань : Таглимат, 2000. – 58 с.
12. Экономическая устойчивость предприятия: понятие и особенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-ustoychivost-predpriyatiya-ponyatie-i-osobennosti>.
13. Олейник А.Б. Экономическая устойчивость предприятия в современных условиях : автореф. дис. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.04 «Экономика и управление предприятия» / А.Б. Олейник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskaya-ustoychivost-predpriyatii-v-sovremennykh-usloviyakh>.
14. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия / О.В. Зеткина. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2003. – 315 с.

УДК 631.151.2

Леценко Л.О.

аспірант кафедри економіки підприємства
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва**ОПТИМІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ В ОВОЧІВНИЦТВІ****IMPROVING ECONOMIC MECHANISM
ENSURE PROFITABILITY IN VEGETABLE****АНОТАЦІЯ**

У статті визначено, що основним напрямом підвищення ефективності виробництва є застосування спеціалізованих сівозмін на основі впровадження інтенсивної технології. Обґрунтовано модель оптимізації посівів овочевих культур та визначено оптимальне поєднання площ овочевих культур з урахуванням розширення асортименту продукції та вимог сівозміни, а також обсягів реалізації продукції.

Ключові слова: овочівництво, прибутковість, інтенсифікація, оптимізація, врожайність.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что основным направлением повышения эффективности производства является применение специализированных севооборотов на основе внедрения интенсивной технологии. Обоснована модель оптимизации посевов овощных культур и определено оптимальное сочетание площадей овощных культур с учетом расширения ассортимента продукции и требований севооборота, а также объемов реализации продукции.

Ключевые слова: овощеводство, прибыльность, интенсификация, оптимизация, урожайность.

ANNOTATION

The article stipulates the main focus of improving efficiency is the use of specialized crop rotations through the introduction of intensive technologies. The model optimization of crops and vegetables optimum combination of space vegetable based product diversification and crop rotation requirements and volume of sales.

Keywords: vegetables, profitability, intensification, optimization, productivity.

Постановка проблеми. У сучасних умовах задоволення потреби населення в овочах, а також інтенсифікація є найважливішими факторами визначення ефективності виробництва якісних овочів. Інтенсифікація як форма розширеного відтворення, базуючись на застосуванні результатів науково-технічного розвитку, має практично необмежені можливості зростання виробництва і підвищення його ефективності. У 2014 р. показники інтенсивності та ефективності сільськогосподарського виробництва мали тенденцію до зниження, в овочевих підприємствах стало дещо менше вноситися добрив, також старіє машинно-тракторний парк, відчувається брак паливно-мастильних матеріалів, спостерігається зменшення земельних площ, обмеженість трудових і матеріальних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність інтенсифікації виробництва привертала увагу багатьох дослідників. Дослідженням економічної ефективності інтенсифікації сільськогосподарського виробництва займа-

лися багато вчених, серед яких варто виділити таких, як: В.Я. Амбросов, В. Андрійчук, П.І. Гайдучський, М.Я. Дем'яненко, І.І. Лукинов, В. Мертенс, В. Мацибора, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, В. Уланчук, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин. Завдяки їх розробкам були вдосконалені підходи до інтенсифікації як до інноваційного шляху розвитку аграрного сектору. Але деякі питання висвітлені недостатньо, що і зумовлює актуальність обраного напрямку дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні існує велика кількість праць як вітчизняних, так і іноземних науковців, які у своїх дослідженнях розглядають питання застосування інтенсивних технологій та раціонального використання ресурсів. Але, незважаючи на це, єдності думок щодо вирішення даного питання немає.

Мета статті полягає у дослідженні оптимізації економічного механізму забезпечення прибутковості в овочівництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим напрямом підвищення ефективності інтенсифікації є впровадження спеціалізованих сівозмін на основі застосування інтенсивної технології, а також включення в сівозміни багаторічних і однорічних трав. Процес формування інтенсивного типу розвитку є досить складним і багатограним, оскільки залежить від багатьох факторів – зовнішніх, притаманних мікро- і макросередовищу функціонування аграрних підприємств, і внутрішніх, які діють і регулюються самим підприємством [1, с. 10].

Встановлено: щоб підвищити врожайність овочевих культур на 30–35% і довести середньорічну продуктивність білокачанної капусти до 97 т/га, моркви – до 63 т/га, столового буряка – до 69 т/га при хорошій якості продукції і дотриманні екологічних норм, необхідно включити в сівозміну одне поле однорічних трав і два поля багаторічних трав (конюшина, люцерна). Овочеві сівозміни без трав можуть вводитися, якщо склад і структура посівів овочевих культур забезпечують правильне чергування і необхідність розриву між повторним вирощуванням однієї і тієї ж культури.

У сівозмінах розміщення культур відбувається таким чином, щоб у кожній із них був

кращий попередник, і саме це створює умови для своєчасної родючості і забезпечує рівномірний ріст і розвиток рослин. Рекомендовані наукою сівозміни успішно вводяться і освоюються в С(Ф)Г «Дружба», які сприяли зростанню врожайності, і в 2010–2014 рр. урожайність овочів склала в середньому 450,5 ц/га, що на 47,5% вище, ніж у середньому по дослідженим овочівницьким господарствам відкритого ґрунту.

Впровадження індустріальних технологій вирощування і збирання овочів визначило створення нових сортів овочевих культур, придатних для одноразового машинного збирання, які відповідають вимогам консервної промисловості, і таких, що забезпечують високу ефективність інтенсифікації овочівництва. В умовах ринкової економіки інтенсифікація овочівництва повинна здійснюватися насамперед на основі раціонального використання, щоб темпи зростання результатів значно випереджали темпи зростання чинників інтенсифікації.

У процесі дослідження нами була вирішена економіко-математична задача по обґрунтуванню моделі оптимізації посівів овочевих культур на прикладі овочівницького господарства С(Ф)Г «Дружба», в якому досягнуті найбільші концентрація й ефективність виробництва овочів. Головне завдання: визначення оптимального поєднання площ овочевих культур з урахуванням розширення асортименту продукції та вимог сівозміни, а також обсягів реалізації продукції з метою отримання максимального прибутку за тих же економічних умов. Потреба в робочій силі і загальна сума матеріально-грошових витрат і прибутку була визначена в процесі виконання завдання [2, с. 214].

Результативним показником у цьому завданні був обраний основний фінансовий результативний показник господарства – прибуток, оскільки він є визначальною метою і рушійним мотивом господарської діяльності, з його зростанням примножується власність підприємства і держави, а також дає можливість збільшити дохід, що йде в особисте споживання.

Цільова функція завдання – максимізувати прибуток. Обмеженнями в моделях оптимізації структури посівних площ виступали площі ріллі загальна та окремих культур, витрати механізованої праці і ручної праці, виробничих ресурсів.

Розраховувалися два варіанти моделей оптимізації: перший – із обмеженням загальної площі до сучасних розмірів – 385 га із заданими сівозмінами і два варіанти – без обмеження на

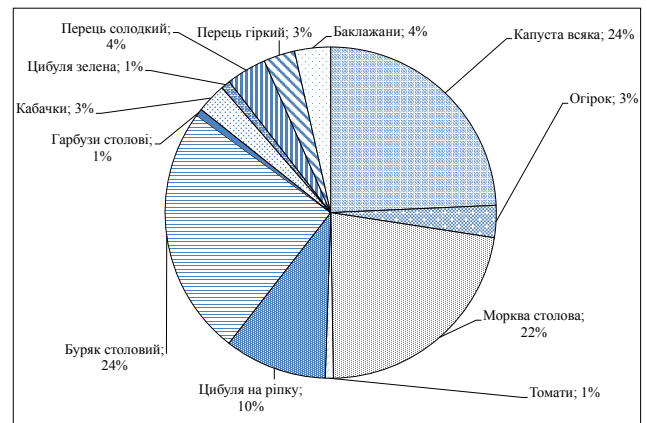


Рис. 1. Структура посівних площ С(Ф)Г «Дружба» за моделлю

Таблиця 1

Структура посівних площ, за результатами рішення завдання з оптимізації галузевої структури С(Ф)Г «Дружба»

Найменування культур	Фактично в 2014 р.		За моделлю					
	площа, га	%	I варіант		II варіант		III варіант	
			площа, га	%	площа, га	%	площа, га	%
Капуста всяка	120,0	31,2	93,5	24,3	107,5	26,9	178,8	39,7
Буряк столовий	43,0	11,2	94,1	24,5	108,6	27,1	100,2	22,3
Морква столова	78,0	20,3	85,9	22,3	93,1	23,3	95,2	21,1
Цибуля на ріпку	108,0	28,1	38,6	10,0	26,5	6,6	32,1	7,1
Огірок	20,5	5,3	12,1	3,1	12,1	3,0	–	–
Томати	1,5	0,4	3,0	0,8	2,5	0,6	–	–
Разом площа основних культур	371,0	96,4	327,2	85,0	350,2	87,5	406,2	90,3
Гарбузи столові	2,0	0,5	2,8	0,7	1,0	0,3	–	–
Кабачки	3,0	0,8	11,1	2,9	1,1	0,3	5,2	1,1
Баклажани	3,0	0,8	13,5	3,5	3,0	0,8	–	–
Перець солодкий	2,0	0,5	15,1	3,9	16,2	4,0	13,6	3,0
Цибуля зелена	1,5	0,4	3,5	0,9	11,6	2,9	25,1	5,6
Перець гіркий	1,5	0,4	11,7	3,1	16,1	4,0	–	–
Капуста цвітня	1,0	0,3	–	–	0,8	0,2	–	–
Разом площа інших культур	14,0	3,6	57,8	15,0	49,8	12,5	43,8	9,7
Всього по господарству	385,0	100,0	385,0	100,0	400,0	100,0	450,0	100,0

Таблиця 2

Економічна ефективність за оптимізації структури посівних площ С(Ф)Г «Дружба», 2014 р.

Показники	Фактично в 2014 р.	За моделлю					
		I варіант		II варіант		III варіант	
		за розрах.	у % до факту	за розрах.	у % до факту	за розрах.	у % до факту
Затрати праці, люд./год.	34,8	32,5	93,4	34,8	100,0	34,8	100,0
Посівна площа, га	385,0	385,0	100,0	400,0	103,9	450,0	116,9
Матеріально-грошові витрати, тис. грн.	2987,6	3683,5	123,3	4088,1	136,8	4260,7	143
Виручка, тис. грн.	3015,4	3744,1	124,2	4161,0	138,0	4334,7	143,8
Прибуток, тис. грн.	27,8	60,6	217,8	73,0	262,4	74,0	266,1
Продуктивність праці, грн./год.	85,9	113,4	132,0	117,6	136,8	122,5	142,6
Прибуток на 1 га посівної площі, грн.	72,2	157,3	217,8	182,4	252,6	164,4	227,7
Рівень рентабельності, %	0,93	1,64	176,7	1,78	191,8	1,74	186,6

сівозміни зі збільшенням загальної оброблюваної площі до 400 га і до 450 га.

Для вирішення поставленого завдання був використаний симплексний метод лінійного програмування. Процес вирішення задачі симплекс-методом має ітераційний характер: обчислювальні процедури (ітерації) одного й того самого типу повторюються у певній послідовності доти, доки не буде отримано оптимальний план задачі, або з'ясовано, що його не існує.

Використання даного методу дало можливість встановити оптимальне поєднання окремих видів овочевих культур на досліджуваному підприємстві.

Аналіз отриманого рішення свідчить про те, що по оптимальному плану наявні земельні ресурси використовуються повністю (рис. 1).

В оптимальну структуру посівної площі внесено всі культури, які вирощувалися на підприємстві, крім цвітної капусти (табл. 1).

Збільшилася площа під найбільш прибутковими культурами – столовим буряком і морквою. При цьому найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції займає буряк столовий – 25,4%, капуста – 24,3% і морква столова – 22,3%.

Організовуючи своє виробництво за пропонуваною схемою, С(Ф)Г «Дружба» може збільшити обсяг отриманого прибутку з 27,8 тис. грн. до 60,6 тис. грн., тобто на 4,9 тис. грн. (табл. 2).

Потреба в трудових витратах склала 32,5 тис. люд./год. що становить 93,4% від фактичного показника в 2014 р. Розмір виробничих витрат склав 3683,5 тис. грн. (на 1 га – 9,6 тис. грн.), що на 695,9 тис. грн. більше фактично витрачених матеріально-грошових витрат на виробництво продукції в 2014 р. Аналіз цих результатів свідчить про те, що оптимальний план по виробництву овочів є цілком реальним, хоча і досить напруженим. При цьому рівень рентабельності зріс на 76,7 в. п. і склав 1,64%, обсяг прибутку в розрахунку на 1 га склав 0,16 тис. грн., що на 0,09 тис. грн. більше фактичного

значення, ніж при фактичній структурі посівних площ.

Аналіз оптимального рішення показує, що С(Ф)Г «Дружба» має потенційні можливості для подальшого підвищення прибутковості виробництва овочів. На рівень продуктивності праці по господарству впливають зміна структури з різним рівнем продуктивності праці та зміна якісних факторів, що впливають на продуктивність праці (зростання врожайності сільськогосподарських культур, покращання організації виробництва праці та ін.) [3, с. 17].

Тому нами також розрахований оптимальний варіант збільшення посівної площі на перспективу на 400 і 450 га при тих же загальних витратах праці (на 1 га, відповідно, ~87 люд./год. і ~77 люд./год.) і матеріально-грошових витратах на 1 га (відповідно, 10,2 тис. грн. і 9,5 тис. грн.), що призводить до зростання рівня рентабельності до 1,78% при площі 400 га та до 1,74% при площі 450 га.

Висновки. Таким чином, оптимізація структури посівних площ, асортименту та обсягів реалізації продукції сприяє підвищенню прибутковості овочівництва при наявних виробничих ресурсах. Але при наявних матеріально-грошових витратах суттєве зростання прибутковості виробництва овочів навряд чи можливо, навіть за збільшення посівної площі. Щоб зробити галузь овочівництва привабливішою, для С(Ф)Г «Дружба» є важливим залучення додаткових кредитних коштів для інтенсифікації виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаліч О.В. Основні фактори інтенсифікації аграрного виробництва / О.В. Ткаліч // АГРОСВІТ. – 2007. – № 23. – С. 8–12.
2. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. / За ред. О.Т. Іващука. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 704 с.
3. Праця і заробітна плата в Україні // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 62. – 45 с.

УДК 336.221

Легостаєва О.О.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Кондратенко Н.Д.
*доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

ДЕЯКІ ЗАХОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

SOME METHODS OF OPTIMIZATION OF TAX POLICY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблемні питання щодо оптимізації оподаткування вітчизняних підприємств; за допомогою теоретичного узагальнення та системного підходу обґрунтовано застосування заходів оптимізації податкової політики підприємства, що дасть змогу мінімізувати ризики, які виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності, і, як результат, стійкий фінансовий стан і стабільність роботи підприємства.

Ключові слова: податкова система, податкова політика, оптимізація оподаткування, податкове навантаження.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемные вопросы оптимизации налогообложения отечественных предприятий; с помощью теоретического обобщения и системного подхода обосновано применение способов оптимизации налоговой политики предприятия, которые позволят минимизировать риски в процессе налогообложения хозяйственной деятельности, и как результат – достижение устойчивого финансового состояния и стабильная работа предприятия.

Ключевые слова: налоговая система, налоговая политика, оптимизация налогообложения, налоговая нагрузка.

ANNOTATION

In the article the problem questions are considered in relation to optimization of taxation of domestic enterprises; with the help of the theoretical generalization and system approach there are proved the use of optimization methods of tax policy of enterprise, which will allow to minimize the risks and as an achievement of stable financial state and stability work of enterprise.

Keywords: tax system, tax policy, optimization of taxation, tax loading.

Постановка проблеми. На сьогодні діюча система оподаткування в Україні істотно впливає на економічні та фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання. Сучасний український бізнес характеризується наявністю високих витрат на податкове адміністрування (особливо після прийняття Податкового кодексу), що, своєю чергою, вимагає формування у підприємства стратегії оптимізації оподаткування, формування партнерських відносин між платниками податків і Державною податковою службою, застосування ефективних заходів щодо ухилення від сплати податків.

Недосконалість податкового законодавства на фоні посилення податкового тиску на підприємства-платників, спонукають останніх ухилятися від сплати податків, що є злочином перед державою. Водночас використання підприємствами можливих законних способів

щодо мінімізації податків дають змогу протистояти фінансовим труднощам. Сьогодні оптимізація податкової політики стає одним із найважливіших завдань фінансового управління підприємства в контексті управління фінансовими ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оптимізації податкової політики підприємства наразі приділяється значна увага. Це питання розглядалось та досліджувалось такими провідними вченими економістами, як: Даниленко А.І., Захарін А.В., Іванов Ю.Б., Крисоватий А.Т., Кізіма А.Я., Луніна І.О., Мельник П.В., Нікітін С.М., Соколовська А.М., Федоров В.М. та ін. Але на сьогодні залишаються дискусійними та не до кінця розробленими як в науковому, так і в практичному аспектах питання, пов'язані з оптимізацією податкової політики підприємства та потребують подальшого розроблення і вдосконалення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні деяких заходів оптимізації податкової політики підприємства, які дадуть змогу мінімізувати ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності, і досягти стійкого фінансового стану і стабільності роботи підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна податкова політика підприємства здатна суттєво сприяти вдосконаленню методів господарювання, підвищенню рентабельності виробництва, зміцненню комерційного розрахунку як основи стійкого фінансового стану і стабільної роботи підприємства та виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком, контрагентами та стає одним із найважливіших завдань управління підприємством у сучасних умовах господарювання.

Система оподаткування підприємств є важливим регулятором економіки держави і може стимулювати виробництво і науково-технічний прогрес, обмежувати інфляцію. Але водночас вона стримує інвестиції, скорочує споживання, уповільнює процеси заощаджень та нагромадження. У сучасних умовах господарювання податки є суттєвим фактором впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств. Для досягнення визначених (необхідних для підпри-

емства) пропорцій усіх фінансових аспектів підприємства важливим є процес податкової оптимізації.

Існує поширена думка, що оптимізація проводиться тільки з метою максимального законного зниження податків (її часто навіть називають податковою мінімізацією). Але такий підхід не завжди приносить бажані результати. Досі немає жодного нормативного документа, який би чітко розмежував поняття мінімізації та оптимізації податків. Межа між законною оптимізацією і ухиленням від сплати податків визначається методами, які платник податків використовує для мінімізації податкових зобов'язань [2; 3].

Оптимізація податкової політики дає змогу не тільки зменшити податкові відрахування підприємства, але й бути регулятором процесу керування підприємством. Оптимізація податкових платежів передбачає вибір таких податкових систем і платежів, які б задовольняли підприємство з погляду отримання доходів, необхідних для розширення виробництва, знаходження працівників, зацікавлених у результатах своєї праці, та давали б можливість зменшити втрати від ризику господарської діяльності. Мінімізація податків не завжди відповідає стратегічним потребам суб'єкта, тому що іноді вигідно не занижувати свою оподатковувану базу в силу тих чи інших обставин (наприклад, керівництво підприємства може відмовитися від податкової мінімізації в силу соціальних і політичних обставин) [5], тому доцільно говорити про оптимізацію податкової політики підприємства.

Важливим при розробці ефективної податкової політики підприємства є великий аналіз податкового і фінансового законодавства, де норми права визначені неточно або допускається їх неоднозначне тлумачення. Для оптимізації податкової політики підприємства необхідно враховувати одночасно інтереси держави і платників податків. Також необхідне ретельне прогнозування можливої реакції податкових органів. При цьому податки – це не просто обов'язкові примусові платежі фізичних та юридичних осіб для виконання державою її функцій. Із розвитком ринкових відносин частина вартості сукупного суспільного продукту, що розподіляється державою за допомогою податків, набуває не тільки фіскального, але й економічного значення. Втручання держави в економічне життя є однією з причин зміни величини оподаткування як в абсолютних сумах, так і відносно сукупної вартості національного продукту.

Основними завданнями оптимізації податкової політики підприємства можна вважати такі:

- дотримання податкового законодавства шляхом правильності розрахунку податків, зборів та інших платежів податкового характеру;
- зведення до мінімуму податкових зобов'язань;

- збільшення прибутку;
- розроблення структури взаємовигідних угод із постачальниками і замовниками;
- ефективне керування грошовими потоками;
- уникнення штрафних санкцій.

Із визначених завдань видно, що оптимізація податкових платежів на підприємстві відрізняється за змістом від їх мінімізації, це поняття ширше. Оптимізація податкової політики підприємства відкриває нові можливості для підприємств, у той час як мінімізація передбачає розробку різних заходів щодо сплати податків, яка може здійснюватись як на незаконних, так і на законних підставах. Мінімізація податкових платежів на незаконних підставах надалі, коли ці порушення будуть викриті, може призвести до збільшення платежів у вигляді штрафів, пені, і це не є оптимізацією податків для підприємства. Тому для вибору оптимального варіанта податкових платежів розробляють кілька варіантів і обирають найефективніший шляхом порівняння, і окремі заходи щодо оптимізації оподаткування повинні здійснюватись у рамках єдиного стратегічного плану розвитку й діяльності підприємства [10]. Таким чином, податкова оптимізація підприємства — це вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності і розміщення активів із метою досягнення максимально низького рівня податкових зобов'язань, які при цьому виникають. Оптимальне рішення передбачає не одну (мінімум податкових платежів), а дві складових: податкова мінімізація наслідків господарської операції та мінімізація господарських (у тому числі податкових) ризиків. Рівень податкового ризику характеризується ймовірністю його виникнення (тобто ймовірністю донарахування податків і санкцій) і сумою таких донарахувань. Найбільша оптимальність визначає ефективність пристосування платника податків до існуючих умов оподаткування. Оптимальним є те рішення, внаслідок якого вся економічна система приводиться в найкращий стан. Для визначення меж оптимізації в конкретних випадках важливий пріоритет господарської мети. Також необхідно формувати область компромісів, коли розподіл фіскального навантаження задовольняє не тільки потреби підприємства, а й потреби держави.

Основні напрями ефективної податкової політики на підприємстві повинні включати такі заходи:

- аналіз поточних податкових ризиків (передбачає аналіз системних помилок у податковому обліку, перевірка документообігу та забезпечення відповідної якості первинних документів);
- аналіз структури податкових навантажень з урахуванням специфіки діяльності підприємства;
- управління податковими ризиками на рівні фінансового менеджменту підприємства (передбачає реструктуризацію дебіторської і креди-

Таблиця 1

Показники оцінки податкового навантаження на підприємстві

Показник	Алгоритм розрахунку
Коефіцієнт оподаткування доходів	Сума податків, що їх включають до ціни продукції за певний період, грн./ Сума доходу за цей період, грн.
Коефіцієнт оподаткування прибутку	Податки, що їх сплачують з прибутку за певний період, грн./Балансовий прибуток підприємства за цей період, грн.
Коефіцієнт оподаткування витрат	Сума податків, що відносяться на витрати виробництва (обігу) грн./ Витрати виробництва чи обігу підприємства за цей період, грн.
Загальний коефіцієнт оподаткування підприємства	Чистий прибуток підприємства, отриманий від усіх видів господарської діяльності за певний час, грн./ Податкові платежі за цей період, грн.
Коефіцієнт використання податкових пільг	Сума податкових пільг, які підприємство використовує згідно з чинним законодавством упродовж певного часу/Загальна сума податкових платежів підприємства за цей період, грн.
Коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції	Податкові платежі підприємства за певний період, грн./Обсяг реалізованої продукції за цей період, грн.
Коефіцієнт ефективності податкової політики підприємства	Економія податкових платежів завдяки податковому плануванню в певному періоді, грн./Сума податкових платежів у базовому періоді, грн.

торської заборгованості; оподаткування злиття та поглинання підприємств; прогнозування зовнішніх і внутрішніх податкових ризиків на підприємстві);

- вибір альтернативних методів оптимізації оподаткування та шляхи їх адаптації до специфіки діяльності підприємства в умовах економічної кризи (передбачає використання методу заміни податкового суб'єкта, методу заміни виду діяльності, методу заміни податкової юрисдикції);

- розробка нової моделі сплати податків (передбачає включення реформування договірної бази підприємства та положень облікової політики підприємства для цілей податкового планування (всі положення, що містяться в обліковій політиці, мають податкові наслідки і дають змогу оптимізувати податкові платежі));

- розробка механізмів оптимізації, що дадуть змогу регулювати розміри сплати податків для створеної моделі (передбачає зниження бази оподаткування, перенесення бази оподаткування на інші суб'єкти та відстрочення терміну виникнення податкових зобов'язань).

Одним із заходів податкової оптимізації підприємства також є оцінювання ефективності податкової політики підприємства, який здійснюється через групу показників для оцінки податкового навантаження, які найбільш достовірно відображають результати податкової політики підприємства (табл. 1).

Загальна схема розрахунку визначених показників передбачає відношення сукупності податкових витрат або окремих складових до об'єму продажів, прибутку. Показники можуть розраховуватися як у долях одиниці, так і у відсотках. Оптимальність податкової політики підприємства базується на розрахунку частини податкових надходжень у відсотках до загальної суми прибутку підприємства або отриманого доходу. Світовий досвід оподаткування свідчить про те, що оптимальний рівень податкового навантаження на платника податків повинен бути не більше 30–40%.

Наведені показники всебічно характеризують ефективність податкового навантаження. Проте через особливості вітчизняного господарського середовища неможливо привести рекомендовані значення всіх коефіцієнтів, тому що у кожного підприємства ціна отримання виручки буде залежати від показників, які визначають базу оподаткування по тих податках які сплачуються конкретним підприємством. Оцінка можлива лише на основі динамічних розрахунків, що дадуть змогу виявити тенденції для кожного окремого підприємства.

Висновки. Таким чином, результатом ефективної податкової політики підприємства є стійкість бізнесу в сучасних умовах господарювання, збільшення прибутковості не за рахунок скорочення податків, а за допомогою побудови ефективної системи управління підприємством і прийняття таких фінансових рішень, які дадуть змогу зробити оптимальною (у тому числі податки) всю структуру бізнесу. Тобто розробити таку систему заходів, які б передбачали баланс низького рівня податкового навантаження та утримували податкові ризики в таких межах, які направлені в рамках діючого податкового законодавства на раціоналізацію сплачуваних податків та зниження податкових ризиків.

Запропоновані заходи оптимізації податкової політики на підприємстві дадуть змогу:

- постійно проводити моніторинг податкового законодавства, своєчасно виявляти податкові лазівки, що, своєю чергою, сприятиме оптимізації системи оподаткування конкретного підприємства;

- знизити податкові ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності, а також спрогнозувати можливу реакцію податкових органів;

- оптимізувати податкове навантаження, що дасть змогу вивільнити додаткові фінансові ресурси підприємства, знизити фінансові витрати та зміцнити фінансовий стан підприємства загалом.

У наступних публікаціях дослідження буде продовжено у напрямі визначення методики аналізу ефективності податкової політики підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – № 229–230.
2. Иванов Ю. Оптимизация в налоговом планировании / Ю. Иванов // Бухгалтерия. Налоговое планирование: пути снижения налоговых рисков и оптимизация налогообложения. – 2005. – № 9. – С. 13–19.
3. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий : [монография] / Ю. Иванов, В. Карпова, Л. Карпов. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 272 с.
4. Козырин А.Н. Налоговые преступления и проступки: опыт зарубежных стран / А.Н. Козырин // Налоговый вестник. – 1998. – № 8. – С. 114–122.
5. Коротун В.І. Проблеми мінімізації оплати податків в Україні / В.І. Коротун // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 6. – С. 21–24.
6. Крисоватий А.І., Кізима А.Я. Податковий менеджмент : [навч. посіб.] / А.І. Крисоватий А.Я. Кізима. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 304 с.
7. Легостаєва О.О., Матвейченко О.І. Впровадження ефективного податкового планування на підприємстві / О.О. Легостаєва, О.І. Матвейченко // Теорії мікро- та макроекономіки : зб. наук. праць. – Київ, 2011. – Вип. 37. – С. 198–204.
8. Луніна І. Податкова система України у контексті створення умов для економічного зростання / І. Луніна // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 37–47.
9. Писаренко Б.А., Проценко Н.Б. Механізм активного управління податковими платежами на підприємстві як фактор їх економічної стабільності / Б.А. Писаренко, Н.Б. Проценко // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 67–68.
10. Стоєв В.Л. Оптимізація оподаткування та поліпшення фінансово-економічного стану підприємств / В.Л. Стоєв // Держава і регіони. – 2006. – № 3. – С. 301.
11. Ярошенко Ф.О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу (коментарі до пропозиції Міністерства фінансів України) / Ф.О. Ярошенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 3–21.

УДК 658.5 (075.8)

Лизунова О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Красноармійського індустріального інституту
Донецького національного технічного університету

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF PRODUCTION POTENTIAL OF AN ENTERPRISE BY IMPROVING THE TALENT MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено напрями підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства. Виявлено завдання щодо оцінки рівня кадрового потенціалу промислового підприємства. Проаналізовано підходи до управління персоналом підприємства. Досліджено методи підвищення потенційних можливостей підприємства, а також оптимальні умови і фактори, які впливають на якість управління кадровим потенціалом підприємства.

Ключові слова: виробничий потенціал, кадровий потенціал, кваліфікація працівників, ефективність виробництва, управління персоналом, система управління кадрами.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы направления повышения эффективности использования кадрового потенциала предприятия. Выявлены задачи по оценке уровня кадрового потенциала промышленного предприятия. Проанализированы подходы к управлению персоналом предприятия. Исследованы методы повышения потенциальных возможностей предприятия, а также оптимальные условия и факторы, которые влияют на качество управления кадровым потенциалом предприятия.

Ключевые слова: производственный потенциал, кадровый потенциал, квалификация работников, эффективность производства, управление персоналом, система управления кадрами.

ANNOTATION

The article studies directions of increase of efficiency of use of personnel potential of the enterprise. Challenges identified by the evaluation level of personnel potential of the industrial enterprise. Analyzes approaches to the personnel management of the enterprise. Researched methods of increasing the enterprise potential, and optimal conditions and the factors that affect the quality of the human resources management of the enterprise.

Keywords: production capacity, human potential, skills of employees, efficiency, personnel management, the personnel management system.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших умов прискорення соціально-економічного розвитку підприємства та економіки держави в цілому є раціональне формування й ефективне використання кадрового потенціалу підприємства. До змін у ринкових умовах на сучасному етапі зможе адаптуватися тільки персонал, орієнтований на постійне вдосконалення. Ця обставина підвищує вимоги до всієї кадрової роботи на підприємствах. Чим вище рівень кадрового потенціалу з позицій сукупності його професійних знань, здібностей, навичок і мотивів до праці, тим ефективніше працює підприємство.

У сучасних умовах роль персоналу у виробництві істотно змінюється. Поліпшення використання кадрового потенціалу сприяє зростанню виробництва та ефективності діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення особливостей використання та розвитку кадрового потенціалу внесли такі зарубіжні вчені, як Неверкевич Д.О., Мак-Грегор Д., Беккер Р., Боулс С., Трой Л., Шульц Т. У результаті було сформовано думку, що працівники являють найвищу цінність підприємства, їх працю слід розглядати не як витратну статтю в собівартості, а як капітал. У роботі Комарова М.А. розглянуто зміст економічного розвитку і зростання, проблеми ефективного використання ресурсного потенціалу, базові фактори економічного зростання: раціональне природокористування, потенціал людських ресурсів [1].

Також питання використання кадрового потенціалу вивчали такі вітчизняні вчені, як: Головка А.С. [2], Гринкевич С.С. [3], Семенов А.Г. [4], Ревва А.Н. [5], Кравченко М.О. [6], Гриненко А.М., Грیشнова О.А., Керб Л.П., які розглянули широкий спектр проблем щодо трудового потенціалу на макрорівні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виробнича діяльність підприємства великою мірою залежить від кадрової політики на підприємстві. Службі управління персоналом підприємств необхідно концентрувати увагу на вивченні ринку праці; запобіганні конфліктам у трудових колективах; трудовій мотивації; оцінці кадрового потенціалу, розробці та реалізації стратегії його розвитку; формуванні реального кадрового резерву та службово-професійного просування працівників.

В умовах ринкових відносин в економіці праці вимагають удосконалення механізми формування, використання та розвитку кадрового потенціалу в контексті роботи конкретних підприємств, так як проблема стратегії розвитку кадрового потенціалу для практичної роботи кадрових служб є досить складною.

Мета статті полягає у дослідженні напрямів підвищення ефективності кадрового потенціалу

підприємства; виявленні основних підходів до оцінки рівня трудового потенціалу підприємства; аналізі методів підвищення потенційних можливостей підприємства, якості управління кадровим потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Персонал підприємства як головна і продуктивна сила суспільства являє собою важливий фактор виробництва, раціональне використання якого забезпечує підвищення рівня виробництва продукції та його економічної ефективності.

У різні часи поняття «потенціал» трактувалося різними вченими по-різному.

Згідно з Поляковою Е.І., кадри – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на підприємстві, що входять у його обліковий склад [7].

На думку Комарова М.А., кадровий потенціал підприємства – це характеристика персоналу як одного з видів ресурсів, пов'язана з виконанням покладених на нього функцій та досягненням цілей перспективного розвитку підприємства; це наявні і потенційні можливості працівників як цілісна система (колектив), які використовуються і можуть бути використані в певний момент часу. Кадровий потенціал є складовою частиною трудового потенціалу підприємства [1].

Пучкова С.В. визначає кадровий потенціал як сукупність конкретних членів суспільства, якісні професійні та особистісні параметри яких (рівень кваліфікації, здатність до інновацій та ін.) дають їм змогу претендувати на вакансію, трудитися і регулярно підвищувати кваліфікацію, а також удосконалювати трудові відносини, форми і методи їх прояву, що виникають у процесі здійснення підприємницької діяльності, що має ініціативний ризиковий характер [8].

Згідно з Калачовою Л., поняття кадрового потенціалу вживається у значенні прихованої можливості, здібності, сили, яка може проявитися за певних умов [9].

Таким чином, під кадровим потенціалом розуміється міра здібностей і можливостей працівників матеріалізувати свої знання і вміння з метою забезпечення життєздатності та розвитку підприємства.

Можливості людей по здійсненню в процесі суспільно корисної діяльності широкого комплексу функцій (виробничих, організаційно-управлінських, суспільно-політичних та ін.) визначаються якостями людини як:

- специфічного (трудоного) ресурсу і основи виробництва (якостями індивіда як частини населення);

- головної виробничої сили та суб'єкта виробничих відносин (якостями індивіда як робітника – носія здібності до праці, творця матеріальних та духовних благ);

- члена суспільства (в якості індивіда як соціально формованої особистості, члена асоці-

ації працюючих, учасника управління державними справами).

Рівень потенціалу кадрів на підприємстві залежить від взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів із формування, розподілу, перерозподілу робочої сили в організації, від створення умов для створення і розвитку трудового потенціалу кожного працівника. Кадровий потенціал формується державою та дирекцією підприємства і знаходить конкретне вираження у вигляді кваліфікованих кадрів за всіма функціями управління.

Виходячи зі сказаного, виникає необхідність розвитку кадрового потенціалу підприємства, який, на думку Терещенко Е.Ю., може бути щодо діяльності підприємства як зовнішнім, так і внутрішнім.

Внутрішній кадровий потенціал має початковою точкою виникнення укладення трудового контракту, включаючи і попередню роботу з відбору кандидатів на вакантну посаду, проведення конкурсів (відборів) [10].

Кадровий потенціал являє собою єдину систему, де внутрішня і зовнішня її частини повинні бути збалансованими. У цьому випадку з'являється необхідність капіталовкладень, пов'язаних із наймом, навчанням і можливостями працівника розкрити свій талант.

На думку Ревви А.Н., існує класифікація кадрового потенціалу на довгостроковий і короткостроковий. Довгостроковий кадровий потенціал включає в себе працівників, які можуть вирішувати завдання розвитку виробництва. При цьому можна виділити дві основні складові довгострокового кадрового потенціалу: поточний і цільовий накопичувальний.

Поточний кадровий потенціал являє собою персонал, який спочатку розглядається адміністрацією виключно для виконання основних операцій виробництва. Цільовий накопичувальний кадровий потенціал призначений для вирішення завдань стратегічного розвитку, розширення виробництва, підвищення його конкурентоспроможності. Це резерв, який вимагає своєї системи управління. Він не призначений для вирішення звичайних поточних завдань [5].

Кадровий потенціал спирається на характеристики трудового потенціалу, які визначають здатність до праці відповідної кваліфікації, рівень свідомості та відповідальності, соціальної зрілості, визначених інтересах і потребах, тобто такі особливості людини, які характеризують якісну оцінку інтелектуальних і фізичних здібностей особистості, а також рівень розвитку самосвідомості і моральних якостей, стосовно його трудової діяльності.

Якщо трудовий потенціал являє собою потенціал країни, території, регіону, то кадровий потенціал, будучи складовою частиною трудового потенціалу, являє собою потенціал конкретної сфери діяльності, галузі, підприємства, де застосовуються специфічні характеристики, необхідні для роботи саме в цій сфері, галузі, на

підприємстві [12]. Отже, можна виділити основну відмінну ознаку кадрового потенціалу – наявність певної кваліфікації і належності до певної діяльності як конкретного об'єкта прикладання праці.

Таким чином, якісна складова трудового потенціалу, що виражається в ступені професійної і кваліфікаційної придатності людей до виконання роботи, наділених відповідною професійною підготовкою, навичками до праці і особистими здібностями працівників, являє собою кадровий потенціал.

Виробнича динаміка пред'являє до резервування кадрів вимогу: забезпечити резерв із попередженням змін у професійно-кваліфікаційній структурі кадрів. І чим динамічніше виробнича система, тим більша потреба в розширеному відтворенні можливостей, компетентності, творчих здібностей працівників, їх адаптивності до нових, непередбачених умов виробництва, тобто до кадрового потенціалу.

Потенціал фахівця відображає його особистісні можливості, які закладені в людині і які можна задіяти з розрахунком на їх розширення в міру використання в мінливій виробничій ситуації. Отже, кадровий потенціал фірми – це особистісні можливості, наявні персоналом фірми, які при зажаданні можуть бути відтворені, задіяні і які можуть зростати у відповідності з новими вимогами цієї конкретної практики.

Введення нових господарських відносин, перехід кадрової політики на розширене відтворення кадрового потенціалу змінює існуючі вимоги до посади в цілому. Базова підготовка фахівця до заданої роботи вже недостатня, вимоги до потенціалу особистості (J_n) зростають. Тоді кадровий резерв (K_p), крім базових вимог до посади D_r , має бути доповнений особистісним потенціалом і не використовується поки, але потрібними для посади додаткові компетентність, знання, уміння (D_p). Це і буде кадровий потенціал (K_n):

$$K_p = D_r + D_p + J_n. \quad (1)$$

Ефективне використання потенціалу неможливо без ефективного управління ним. Багатогранність питань, що вирішуються учасниками процесу управління, зумовлює необхідність його оптимізації. Для підвищення ефективності управління кадровим потенціалом необхідні:

- постійна участь в управлінні не тільки кадрових служб, але й керівників структурних підрозділів;

- більш чіткий розподіл функцій між усіма учасниками управління персоналом і координація їх дій;

- створення відповідної нормативно-методичної бази, що регламентує діяльність кожного з учасників процесу управління;

- визначення пріоритетів у роботі з кадровим потенціалом.

У науці та практиці управління в сучасних умовах виділився окремий напрям – кадровий менеджмент [11]. Керуючі кадровими питан-

нями повинні знати, розуміти і використовувати інформацію з широкого кола проблем. До них відносяться: демографія; рівень і спосіб життя населення; можливості найму; відбір, професійна підготовка та розстановка кадрів, їх ротація; безпека праці; системи оплати та заохочення; нарахування пенсій та надання пільг і допомоги; порядок прийому і звільнення працівників; турбота про здоров'я та ін.

На основі рекомендацій служб, що займаються підбором персоналу, великі організації й установи проводять кадрову політику.

Діяльність щодо здійснення кадрової політики і забезпечення підприємств необхідним кадровим потенціалом можуть проводити лише великі фірми чи державні виробничі і промислові об'єднання. Дрібні та середні підприємства змушені отримувати інформацію про кадри і самі кадри вже з других рук. Але й вони, щоб вижити в конкурентній боротьбі, повинні строго слідувати обраної кадрової політиці.

Аналіз кадрового потенціалу може служити важливим організаційним фактором задоволення деяких соціальних потреб як особистості, так і колективу, важливою умовою стимулювання якості праці, особливо професійного розвитку особистості.

Висновки. Таким чином, оцінка кадрового потенціалу необхідна для того, щоб визначити відповідність або невідповідність працівника займаній посаді, ефективність використання робочого часу, потенційні можливості при просуванні по службі та прийнятті людини на вакантне робоче місце. Тому кадрові служби великих компаній мають юридично оформляти свій кадровий резерв, створювати організаційну культуру і виробляти методику довгострокового розвитку кадрового потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ресурсный потенциал экономического роста / Комаров М.А. [и др.]. – М.: Путь России, 2012. – 568 с.
2. Головка А.С. Теоретико-методичний зміст категорій «трудо́вий потенціал», «кадровий потенціал» та «трудо́ві ресурси» / А.С. Головка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 2.
3. Гринкевич С.С. Дослідження взаємозв'язку трудового та кадрового потенціалів / С.С. Гринкевич, Н.Р. Гураль // Економічний форум. – 2011. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_3/54.pdf.
4. Семенов А. Г. Аналіз формування та використання кадрового потенціалу / А.Г. Семенов, А.І. Шарко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1.
5. Ревва А.Н. Развитие промышленности на основе активизации трудового потенциала : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.07.01 / А.Н. Ревва. – Донецк, 2002. – 208 с.
6. Кравченко М.О. Вдосконалення управління кадровим потенціалом інноваційної діяльності промислових підприємств : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.02 / М.О. Кравченко. – К., 2002. – 176 с.
7. Полякова Е.І. Управління посиленням економічної безпеки

- підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал / Е.І. Полякова // Наукові праці ДонНТУ. – 2008. – № 33-1. – С. 192–197.
8. Пучкова С.И. Разработка комплексной системы развития трудового потенциала : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 / С.И. Пучкова. – Одесса, 2002. – 241 с.
9. Калачева Л. Кадровый потенциал и кадровая политика / Л. Калачева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://edu.nstu.ru/courses/econ/up/full/pages/11.1.html>.
10. Терещенко Э.Ю. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия / Э.Ю. Терещенко, А.Г. Андреева // Вестник Донецкого национального университета. – 2010. – С. 288–290.
11. Левін П.Б. Інноваційні підходи до розвитку соціальної інфраструктури та людського потенціалу / П.Б. Левін // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 2. – С. 21–27.
12. Неверкевич Д.О. Влияние современного состояния занятости на формирование кадрового потенциала организаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 09.04.2008 / Д.О. Неверкевич. – Москва, 2008. – 23 с.

УДК 658:339.137.2

Макаренко Н.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету***Селезень О.М.***старший викладач кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету*

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF ENSURING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES BASED ON EVALUATION OF MARKETING EFFECTIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано перспективні напрями забезпечення конкурентоспроможності підприємств. За допомогою критеріїв оцінки ефективності маркетингової діяльності визначено основні фактори формування рівня витрат на маркетинг. Запропоновано варіанти можливостей зростання підприємств за напрямками інтенсивного, інтеграційного та диверсифікаційного зростання.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, маркетингова діяльність, ефективність, система показників, маркетингові витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы перспективные направления обеспечения конкурентоспособности предприятий. С помощью критериев оценки эффективности маркетинговой деятельности определены основные факторы формирования уровня затрат на маркетинг. Предложены варианты возможностей роста предприятий по направлениям интенсивного, интеграционного и диверсификационного роста.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий, маркетинговая деятельность, эффективность, система показателей, маркетинговые расходы.

ANNOTATION

In the article the promising areas to ensure the competitiveness of enterprises. Using the criteria for assessing the effectiveness of marketing activities of the main factors of forming of marketing costs. The variants of growth opportunities in areas of intensive enterprises, integration and diversification growth.

Keywords: competitiveness of enterprises, marketing activity, performance a system of indicators, marketing costs.

Постановка проблеми. Тільки в умовах забезпечених конкурентних позицій підприємства та своєчасної адаптації до мінливих вимог ринкового середовища можлива його стратегічна стабільність. Вживання підприємства в таких умовах залежить від реалізації ідеї, яка направлена на забезпечення конкурентоспроможності за рахунок використання обмежених ресурсів, надання своїй продукції специфічних переваг та використання концепції маркетингу.

Як адаптаційний елемент для прискорення розвитку підприємства та підвищення рівня його конкурентоспроможності може бути вико-

ристаний маркетинг. Тобто дійсним та актуальним є визначення саме маркетингових аспектів стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням специфіки та ефективності їх функціонування. З огляду на це, у статті здійснено спробу на основі визначення критеріїв оцінки ефективності маркетингової діяльності обґрунтувати перспективні напрями забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів забезпечення конкурентоспроможності підприємств представлено в роботах Л.В. Балабанової, І.В. Багрової [1], Е.Д. Вайсмана [2], А.В. Войчака, Л.В. Гриніва, О.Г. Дегтяренка [3], О.І. Драгана [4], П.С. Зав'ялова, Ю.Б. Іванова [5], Л.М. Карпенка [6], М.О. Кизима, О.В. Кокоревої [7], Ф. Котлера, К.Р. Макконелла, А. Маршалла, О.А. Паршиної [10], Н.О. Пархоменко [8], С.М. Савченко [9], О.М. Тищенко, О.О. Фальченка [11], Р.А. Фатхутдінова, та ін.

У працях указаних науковців розкрито основні принципи та підходи до забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Однак недостатньо охоплені на сьогодні залишаються складні питання підвищення конкурентоспроможності підприємств на засадах оцінки ефективності маркетингової діяльності, якому і присвячено дану статтю.

Мета статті полягає в розробці перспективних напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі визначення критеріїв оцінки ефективності маркетингової діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. До основних принципів управління маркетинговою діяльністю підприємств відноситься ефективність, що означає максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами й економічними результатами, тому доцільність

маркетингу стає очевидною для підприємств у випадку, коли ефект, який отриманий від маркетингових заходів, перевищує витрати на їх проведення [4, с. 34].

У цілому аналіз ефективності маркетингу необхідно здійснювати в такій послідовності:

- 1) розробка методики аналізу ефективності маркетингу на підприємстві;
- 2) планування системи показників ефективності маркетингу;
- 3) організація проведення робіт щодо аналізу ефективності маркетингу;
- 4) збір даних, оцінка й аналіз критеріїв відповідності планових та показників ефективності маркетингу, які отримано;
- 5) визначення рівня ефективності маркетингової діяльності підприємства в цілому та конкретних маркетингових заходів зокрема;
- 6) розробка, узгодження та затвердження програми підвищення ефективності маркетингу на підприємстві на конкретний період;
- 7) стимулювання впровадження програми;
- 8) організація реалізації та контроль упровадження програми [8, с. 130].

Серед зазначених етапів центральне місце займає планування системи показників ефективності маркетингу. У цьому зв'язку кожне підприємство повинно визначити, на яких засадах воно буде забезпечувати певний рівень власної конкурентоспроможності, тобто актуальним в межах маркетингового механізму є

визначення критеріїв ефективності маркетингової діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності.

Аналіз розробок щодо визначення ефективності маркетингової діяльності показав, що існують моменти в теорії маркетингової конкурентоспроможності, які потребують пояснення та уточнення. Незважаючи на те що більшість авторів відзначають необхідність організації ефективного планування, управління та контролю маркетингової діяльності, практично відсутні єдині критерії визначення кінцевого результату або ефекту від проведення заходів маркетингу щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Так, у більшості випадків, на думку вчених-маркетологів, слід приділяти достатньо уваги врахуванню витрат на маркетинг при визначенні ефективності та аналізу факторів, що визначають рівень цих витрат (рис. 1) [5, с. 96]:

Рівень маркетингових витрат та принцип розподілу статей функціональних витрат за продуктами і клієнтами відіграють головну роль при визначенні загальної ефективності маркетингу (табл. 1).

О.В. Кокорева за основу оцінки маркетингової діяльності пропонує використовувати показники ефективності збутової діяльності, які згруповані за такими напрямками: показники економічної ефективності збутової діяльності; показники ефективності укладеного договору

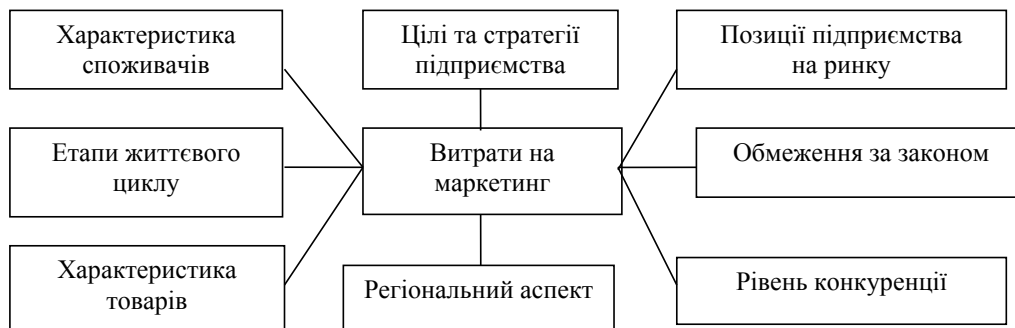


Рис. 1. Фактори, які визначають рівень витрат на маркетинг

Таблиця 1

Статті функціональних витрат та їх розподіл за продуктами та клієнтами

Статті функціональних витрат	Принцип розподілу	
	за продуктами	за клієнтами
1. Капітальне вкладення в готовий товар	середня облікова вартість	немає розподілу
2. Зберігання товарів	площа, що зайнята	немає розподілу
3. Інвентаризація товарів	кількість строк у накладній	немає розподілу
4. Обробка пакетів замовлень	кількість стандартних пунктів	кількість строк у накладній
5. Упаковка та відправка	маса або кількість упаковок	маса або кількість упаковок
6. Транспортування	маса або кількість упаковок	маса або кількість упаковок
7. Продаж	час вивчення	кількість звернень
8. Реклама	вартість для продукту	вартість для клієнту
9. Прийняття замовлень	кількість строк у накладній	кількість строк у накладній
10. Складання рахунку	кількість строк у накладній	кількість строк у накладній
12. Звітність	немає розподілу	відправлені накладні

поставок; показники оцінки якості обслуговування покупців [7, с. 20].

Викликає науковий інтерес і система показників продажів у межах аналізу результативності маркетингу на підприємстві, яка розроблена Л.М. Карпенко. Так, оцінка здійснюється з використанням таких критеріїв: глобальні (динаміка змін; зміна абсолютної та відносної частки ринку); показники продажу за видами продукції (зміна обсягів продажу продукції (зміна частки ринку); зміна частки даного виду продукції в загальному обсязі продажів; рентабельність продажу продукту (загальна рентабельність продажу); показники продажу за клієнтами (частка продажу клієнту у загальному обсязі та динаміка змін; кількість замов клієнта протягом періоду, який аналізується, й обсяг найбільш крупної замови; рентабельність продажу клієнту та його частка в загальному прибутку); показники продажу за ринками (зміна обсягу продажів на ринку; рівень втілення підприємства на географічний ринок; отримані доходи за рахунок ринку та їх динаміка; рентабельність продажу на ринку та її вплив на загальну рентабельність) [6, с. 29].

Наступним кроком є вибір загальних показників ефективності маркетингу.

Так, сумарний економічний ефект визначається:

$$E = P - B, \quad (1)$$

де P – вартісна оцінка результатів маркетингових заходів;

B – вартісна оцінка витрат на маркетингові заходи.

Додатковий прибуток за рахунок підвищення ціни:

$$P = \sum (\Delta C_i - \Delta C_i) \times B_i, \quad (2)$$

де ΔC_i – підвищення ціни i -го найменування виробу за підвищення якості;

ΔC_i – підвищення собівартості i -го найменування за рахунок маркетингових заходів, які направлено на покращання його якості;

B_i – обсяг продажу виробів i -го найменування.

Економія за рахунок зниження поточних витрат матеріальних ресурсів:

$$E = \sum E_i \times B_{mi} - Z_{мар}, \quad (3)$$

де E_i – економія i -го виду матеріальних ресурсів у натуральному вимірі;

B_{mi} – вартість одиниці i -го матеріального ресурсу;

$Z_{мар}$ – маркетингові витрати на вдосконалення даного виду продукту [9].

Метою будь-якого підприємства є реалізація продукту, що ним виробляється, для отримання прибутку. Мета підприємства, яке орієнтоване на маркетинг, полягає у створенні максимального споживчого ефекту продукту, що випускається. Критерієм оцінки даного виду ефекту є використання споживачем продукту, який він купив, за основним призначенням. Сприятлива реак-

ція споживача для виробника полягає у використанні продукту за основним призначенням. Загальна ефективність продукту включає суму складових ефективності щодо кожного етапу життєвого циклу, а тому мета виробника полягає в отриманні максимально корисного ефекту при мінімальних витратах на кожній із стадій життєвого циклу продукту і розробці для кожного з них конкретних маркетингових стратегій забезпечення конкурентоспроможності [3, с. 58].

Слід відзначити, що витрати та корисний ефект будуть індивідуальними для кожного з етапів. Наприклад, достатньо важко визначити ефект для споживача від виробництва (3-й етап) та підготовки продукту до функціонування (5-й етап), якщо звертатись до традиційних підходів із використанням вартісних показників. У даному випадку для виробника важливим є визначення пріоритетної стадії щодо здійснення витрат та отримання максимального корисного ефекту на цій стадії.

Заключним кроком процесу формування показників оцінки ефективності маркетингової діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства є формування економічного ефекту управління маркетингом з урахуванням змісту кожного з його елементів. Економічний ефект може бути реалізований за двома напрямками: економії на поточних витратах при збереженні тих же обсягів виробництва або утворенні додаткового продукту при збереженні існуючих зовнішніх можливостей. Отже, такий підхід дасть змогу сформуванню комплекс ефективності маркетингової діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності для підприємства, основні елементи якого такі: структура дерева рівнів ефекту продукту; сумарні загальні показники розрахунку ефективності маркетингової діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності виробника; створення споживчого ефекту продукту, що виробляється; система складових ефективності етапів життєвого циклу продукту; схема формування економічного ефекту управління маркетингом [2, с. 93].

Основні фактори, що негативно впливають на загальну ефективність маркетингової діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності, такі:

- відсутність планування щодо врахування реальних потреб ринку й індивідуальних споживчих пріоритетів покупців продукції підприємства;

- нерозвиненість методологічних основ щодо організації, реалізації, впровадження та визначення ефективності маркетингової діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності, що призводить до зниження рівня підготовки і кваліфікації керівників та персоналу відділів збуту;

- відсутність в управлінській системі навичок сприйняття, швидкого та адекватного реагування на динамічні зміни в поведінці конкурентів на ринку;

- стереотипність підходів до прийняття маркетингових рішень, яка проявляється в небажанні та невмінні керівника вибрати правильний метод вирішення завдання щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що призводить до роботи підприємства без конкретного орієнту;

- неузгодженість управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства відносно їх змісту та періоду часу, тому що їх розробка є прерогативою різних служб і робітників у межах одного підприємства;

- невизначеність щодо можливостей використання конкретних ресурсів, що передбачає складність точного визначення витрат різних ресурсів на проведення маркетингових заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства [10, с. 294–295].

Головною проблемою залишається те, що для більшості керівників у сучасних умовах маркетинг виступає синонімом «зайвої роботи» в процесі забезпечення конкурентоспроможності підприємства, яка потребує значних витрат на проведення, тому доцільно надати основні рекомендації по мінімізації негативного впливу перелічених факторів на формування маркетингового забезпечення конкурентоспроможності підприємств:

1. Готовність вищого керівництва до змін та розуміння необхідності та важливості використання маркетингової концепції як базової в процесі забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

2. Чітке визначення проблем та обмежень у маркетинговій діяльності, які здійснюють негативний вплив на розробку системи стратегічних та оперативних планів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

3. Участь усіх підсистем підприємства в плануванні маркетингу на принципах колегіальності, що буде сприяти пошуку раціональних рішень, розробці альтернативних планів і стратегій забезпечення конкурентоспроможності.

4. Встановлення ефективних зв'язків між елементами маркетингового механізму як усередині підприємства, так і ззовні на принципах забезпечення максимально високого рівня його конкурентоспроможності на ринку.

5. Розвиток корпоративного духу серед робітників та партнерів підприємства, що буде сприяти об'єднанню зусиль по отриманню ними певної переваги на ринку.

6. Розробка ефективної процедури реалізації функцій управління забезпеченням конкурентоспроможності підприємства, яка б передбачала можливість коригування прийнятих стратегій та відповідну систему контролю.

У цілому для підприємств процес маркетингового забезпечення конкурентоспроможності повинен враховувати такі особливості:

1. Найбільш оптимальним варіантом розвитку є напрям впливу на формування потреб шляхом сумісного підходу до розробки нового виробу на базі надання споживачу перспективної інформації про можливі зміни в якості потреб та отримання зворотного зв'язку щодо скоригованої потреби користувача.

2. Реалізація такої системи взаємовідносин можлива тільки при утворенні інтегрованої маркетингової системи «виробник – споживач», яка орієнтована на перспективну розробку та узгодження взаємовигідних економічних рішень.

3. Даний підхід на базі інтеграції зі споживачем дає змогу вирішити питання формування стійкої прихильності до підприємства та використовувати спеціальні методи розподілу продукції (наприклад, обмін морально застарілої продукції на нову).

У цілому інтеграція за напрямом «виробник – споживач» повинна забезпечити підприємству отримання таких конкурентних переваг: раціоналізація витрат за стадіями життєвого циклу продукції; зменшення традиційних витрат на просування продукту (реклама); реалізація напрямів і засобів зв'язку зі споживачем (директ мейл); раціоналізація динаміки витрат за показниками споживчого ефекту; оптимізація показників попиту на продукцію [1, с. 12].

Отже, інтеграція виробника зі споживачем повинна стати основою при розробці маркетингової стратегії розвитку підприємства щодо забезпечення його конкурентоспроможності. Також у процесі формування стратегії важливим є розуміння того, що конкурентоспроможність підприємства залежить від його внутрішнього стану і зовнішніх позицій. Так, при

Таблиця 2

Основні варіанти можливостей зростання конкурентоспроможності підприємств

Варіанти можливостей зростання підприємств за напрямками		
Інтенсивне зростання	Інтеграційне зростання	Диверсифікаційне зростання
1. Більш глибоке втілення з існуючим продуктом на старий ринок	1. Регресивна інтеграція шляхом поглиблення співпраці з постачальниками	1. Концентрична диверсифікація шляхом заповнення ринку аналогічними власними товарами
2. Розширення кордонів ринку з існуючим продуктом	2. Прогресивна інтеграція шляхом застосування більш розширеної політики розподілу продуктів	2. Горизонтальна диверсифікація шляхом розширення власного асортименту новими продуктами для існуючих ринків
3. Удосконалення продукту для існуючих ринків	3. Горизонтальна інтеграція шляхом розвитку взаємодії з конкурентами	3. Повна диверсифікація шляхом освоєння абсолютно нових продуктів для нових ринків

здійсненні маркетингових заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств необхідно підтримувати певний баланс між дослідженнями та пріоритетами внутрішніх та зовнішніх факторів.

Якщо пріоритетними будуть внутрішні фактори підприємства, то це може призвести до недоврахування ринкових тенденцій і, як результат, зниження рівня його конкурентоспроможності; якщо ж зовнішні – то недостатня увага до внутрішніх ресурсів й компетенції може призвести до відриву сформульованої маркетингової стратегії підприємства від його внутрішніх можливостей щодо її реалізації. Інтеграція пов'язана з реалізацією потенціалу підприємства за рахунок налагодження взаємодії з іншими суб'єктами бізнесу або посилення контролю над ними, а інтеграційні процеси, які пов'язані з підприємством, здійснюються переважно за напрямками: вертикальному регресивному та горизонтальному (табл. 2) [11, с. 158].

Головною метою горизонтальної інтеграції є посилення позицій підприємства в галузі шляхом придбання певних конкурентів або встановлення контролю над ними. Горизонтальне об'єднання дозволяє досягти економії на масштабі виробництва, знизити небезпечність конкуренції, розширити спектр товарів і послуг.

Сучасна ринкова економіка характеризується динамічністю і нестабільністю процесів, що відбуваються на ринку, і для того щоб гідно конкурувати, підприємства змушені адаптуватися до змін, які є основним чинником виживання в ринкових умовах, удосконалюючи при цьому технології виробництва та розширюючи асортимент продукції шляхом генеруванням ідей та інноваційних технологій.

Інноваційним є розвиток, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства в змінних умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії і прийнятої мотивації діяльності, пов'язаний із модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. Це передбачає необхідність створення системи оперативного пошуку, аналізу і добору варіантів інноваційного розвитку, прийнятних із погляду зовнішніх і внутрішніх умов господарювання. Інновації слід розглядати як упроваджені на ринку нові чи удосконалені товари, технології їх виготовлення, нові методи організації виробництва і просування продукції на ринку. Першою з таких умов є наявність споживчих запитів, фактичних чи потенційних, або ж можливості формування їх (для принципово нових товарів), тобто наявність певного ринкового потенціалу, який визначає можливість ринку сприйняти інновації [3, с. 62].

Висновки. Аналіз різних підходів до визначення ефективності маркетингу з точки зору забезпечення конкурентоспроможності дав змогу сформулювати такі висновки: більшість

підходів орієнтовано на визначення та класифікацію витрат на маркетинг і збут, а не на визначення ефективності маркетингової діяльності, відсутня єдина методика визначення ефективності маркетингових заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства, існуючі підходи на різних етапах життєвого циклу не враховують специфіку продукції, що виробляється, при визначенні ефективності маркетингових заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Враховуючи дані особливості, можна запропонувати свій підхід до формування показників оцінки ефективності маркетингової діяльності, а саме визначення критеріїв ефективності маркетингових заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства, насамперед повинно починатися з розробки товарної стратегії, тобто з урахування особливостей і видів ефекту продукції, що виробляється.

Таким чином, напрями інноваційного зростання, які використовуються окремо, не забезпечують у значному ступені підприємству досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності, збереження частки ринку, отримання планового рівня прибутку. Так, для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах мінливого ринку необхідним, на нашу думку, є використання комплексного підходу до виявлення і врахування різних видів стратегій і на його основі розробка шляхів формування та реалізації маркетингової стратегії забезпечення його конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багрова І.В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1(11). – С. 11–16.
2. Вайсман Е.Д. Генезис конкурентних преимуществ / Е.Д. Вайсман // Вестник ЮУрГУ «Экономика и менеджмент». – 2010. – № 7(183). – С. 92–97.
3. Дегтяренко О.Г. Конкурентоспроможність підприємства і її взаємозв'язок з якістю продукції / О. Г. Дегтяренко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 3. – С. 57–64.
4. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАККІМ, 2006. – 160 с.
5. Іванов Ю.Б. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : [монографія] / М.О. Кизим, О.М. Тищенко, Ю.Б. Іванов [та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 248 с.
6. Карпенко Л.М. Методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства / Л.М. Карпенко // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. ; гол. ред. М.І. Зверяков ; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2013. – Вип. 3(50). – Ч. 2. – С. 24–32.
7. Кокорева О.В. Методика оцінки конкурентного потенціалу підприємства на засадах системного управління / О.В. Кокорева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3. – Т. 3. – С. 19–22.
8. Пархоменко Н.О. Формування та запровадження нових

- компонентів розвитку, що підвищують конкурентоспроможність підприємства / Н.О. Пархоменко, А.С. Проценко // Технологія і техніка друкарства. – 2012. – Вип. 4. – С. 129–134.
9. Савченко С.М. Науково-методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства / С.М. Савченко // Ефективна економіка. – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3144>.
10. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств : колективна монографія : у 4-х т. / За ред. О.А. Паршиної. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – Т. 4. – 319 с.
11. Фальченко О.О. Конкурентоспроможність як складова економічної безпеки підприємства / О.О. Фальченко, Н.Б. Токарь // Вісник національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес на ефективність виробництва». – 2013. – № 67. – С. 156–159.

УДК 316.66:323.326(477)

Мельничук Л.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Чорноморського державного університету імені Петра Могили

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СУЧАСНИЙ СТАН СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

CHARACTERISTICS AND PRESENT STATE OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються роль соціальної відповідальності бізнесу, основні компоненти зовнішньої та внутрішньої соціальної відповідальності, а також вивчаються форми прояву соціальної відповідальності підприємств, вигоди від неї для суспільства і для самого підприємства.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціальний капітал, мотивація праці, конкурентоспроможність, громадянське суспільство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются роль социальной ответственности бизнеса, основные компоненты внешней и внутренней социальной ответственности, а также изучаются формы проявления социальной ответственности предприятий, выгоды от нее для общества и для самого предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социальный капитал, мотивация труда, конкурентоспособность, гражданское общество.

ANNOTATION

The article examines the role of corporate social responsibility, the main components of internal and external social responsibility and studied forms of social responsibility of enterprises, benefit from it for society and for the company.

Keywords: corporate social responsibility, social capital, motivation, competitiveness, civil society.

Постановка проблеми. Сучасна епоха характеризується суттєвими змінами як у світовій, так і в українській економіці. Проблеми сталого розвитку національної економіки, набули особливо гострий характер. Розвиток національного бізнесу, інтеграція України у світову економічну систему, посилення конкуренції ставить перед вітчизняними компаніями багато нових питань, одне з яких – підвищення економічної ефективності підприємств та одночасно вирішення соціальних питань, реального покращення якості життя населення. Концепція соціальної відповідальності бізнесу як ідея сталого розвитку була сформульована у 1992 р. на Всесвітньому саміті в Ріо-де-Жанейро, коли низка транснаціональних компаній, які об'єдналися під назвою Всесвітня ділова рада зі сталого розвитку (World Business Council for Sustainable Development), змогли запропонувати програму саморегулювання. З цього моменту переважає думка, що приватні підприємства за власною ініціативою зобов'язані відігравати істотну роль у досягненні суспільних цілей і вести бізнес з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін (stakeholders), щоб спільно досягати заявленої мети сталого розвитку.

У підсумку для вітчизняних підприємств, саме економічні причини стали провідним фактором висунення соціальної відповідальності бізнесу в ряд найбільш важливих факторів стабільного економічного розвитку України. До того ж світова практика застосування соціальної відповідальності свідчить не тільки про покращення власної репутації, а й про отримання прибутку від збільшення споживчої лояльності. З огляду на зазначене, актуальність даної роботи полягає у зростаючій ролі та застосуванні соціальної відповідальності бізнесу у міжнародному та вітчизняному бізнесі. Українські компанії дедалі активніше оперують на міжнародному ринку, тому застосування даних практик має стати невід'ємною частиною економічної діяльності національних об'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні розглядаються у працях українських науковців: В. Воробєя, Л. Денисюка, І. Дунаєва, Р. Колиско, Р. Краплича, Є.Б. Кубко, О. Лазаренко, Л.Г. Лаптевої, М. Мурашко, Ю. Петрушенка М. Саприкіної, В.В. Сміренського, М. Стародубської та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання соціальної відповідальності бізнесу є відносно новим, тому в науковій літературі недостатньо досліджений даного феномен, а також необхідно розглядати його роль і місце в соціальній політиці України.

Мета статті – аналіз сутності соціальної відповідальності, визначення ролі соціальної відповідальності бізнесу у реалізації соціальної політики України, розглянути форми прояву соціальної відповідальності підприємств та визначити вигоди від неї для суспільства і для самого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення терміна «соціальна відповідальність» ще не є чітко сформульованим. Так, Всесвітня бізнесова рада із сталого розвитку визначає соціальну корпоративну відповідальність як «зобов'язання бізнесу сприяти сталому економічному розвитку, працюючи з найманими працівниками їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом з метою покращення якості життя» [1].

Категорією «соціальна відповідальність бізнесу» в Україні почали оперувати з тих пір, як 16 грудня 2005 р. у Києві був підписаний Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні, який визначає принципи і завдання соціально відповідального бізнесу [1; 2].

Ідеї соціальної відповідальності безпосередньо пов'язані з необхідністю забезпечення сталого розвитку, досягнення балансу інтересів між корпоративними, державними і громадськими інтересами. Найбільш простою є соціальна відповідальність, що пов'язана із своєчасною оплатою праці, податків, створення нових робочих місць. Більш високий рівень відповідальності передбачає діяльність, спрямовану на підвищення кваліфікації співробітників, будівництво житла, повноцінний розвиток соціальної сфери. Відповідальність бізнесу може мати юридичну основу за рахунок механізму державного примушення, санкцій, контролю, або економічну, що реалізується в автоматичному режимі як відповідна реакція на імпульси з боку ринку. Соціально-трудова та екологічна складова формується відповідно до вимог закону, діяльністю профспілок, громадських організацій. Щодо соціально-культурного і соціально-гуманітарного компонентів, то їх можна віднести більшою мірою до благої діяльності, як елемент добровільних інституційних ініціатив.

Соціальна відповідальність бізнесу носить багаторівневий характер:

1. Базовий рівень припускає виконання договірних зобов'язань: своєчасна оплата податків, виплата заробітної плати, по можливості – надання нових робочих місць (розширення робочого штату).

2. Другий рівень припускає забезпечення працівників адекватними умовами не тільки роботи, але й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери. Такий тип відповідальності доцільно назвати «корпоративною відповідальністю».

3. Третій, вищий рівень відповідальності передбачає благої діяльність [3, с. 112].

Існує також особистісна соціальна відповідальність, що характеризує здатність людини передбачати результати своєї діяльності і відповідати за неї. Відповідальність соціальної групи, трудової організації, різних соціальних спільнот суспільства залежить від того, наскільки розвинена соціальна відповідальність кожного (без винятку) громадянина, наскільки забезпечені його права і свободи. Для особистості соціальна відповідальність – це ступінь свободи і форма прояву необхідності. Немає свободи вибору, а отже, немає відповідальності за результати дії чи їх відсутність. Без вибору немає відповідальності, а без відповідальності немає свободи. У зв'язку з цим особливої важливості набуває проблема розвитку правової держави, розширення демократії, становлення громадянського суспільства [4].

Необхідно розглядати зовнішній і внутрішній боки соціальної відповідальності бізнесу. Зовнішня (екзогенна) відповідальність виявляється у взаємних зобов'язаннях суспільства (держави) і бізнесу та у взаєминах конкретної бізнес-структури з іншими виробничими організаціями (комерційними і некомерційними). Внутрішня (ендогенна) відповідальність – це відповідальність роботодавців перед працівниками в питаннях дотримання режимів праці та відпочинку, своєчасній виплаті заробітної плати, надання пільг і компенсацій, розподілу прибутку, участі в управлінні тощо, а також відповідальність працівників за вирішення економічних проблем компанії і завдань, які вона зобов'язана виконувати в суспільстві [4; 5].

Виділяючи блоки соціальної відповідальності бізнесу, необхідно детальніше проаналізувати складові кожного з блоків. У таблиці 1 розкрито структуру зовнішньої і внутрішньої соціальної відповідальності.

Завдяки впровадженню програм соціальної відповідальності бізнесу можливо отримати низку переваг перед конкурентами:

Таблиця 1

Структура соціальної відповідальності

Соціальна відповідальність	
Внутрішня	Зовнішня
Безпека праці	Спонсорство і корпоративна добродійність
Стабільність заробітної плати	Сприяння охороні навколишнього середовища
Підтримка соціально значущої заробітної плати	Взаємодія з місцевим співтовариством і місцевою владою
Додаткове медичне і соціальне страхування співробітників	Готовність брати участь у кризових ситуаціях, управління ризиками і змінами
Розвиток людських ресурсів через програми підготовки і підвищення кваліфікації персоналу	Відповідальність перед споживачами товарів і послуг (випуск якісних товарів)
Надання допомоги працівникам в критичних ситуаціях	Сертифікація відповідності системам управління якістю, здоров'ям і безпекою
Безпека зайнятості та соціально-відповідальна реструктуризація підприємств	Впровадження принципів чесного ведення бізнесу (повага до прав власності, захист добросовісної конкуренції, боротьба з корупцією, уникнення конфлікту інтересів, утримання від діяльності у неетичних сферах тощо)

Розроблено автором

1) Поліпшення ефективності процесів виробництва, зумовлене необхідністю знаходити, наприклад, приховані важелі винайдення способів зменшення викидів в атмосферу або пристосування виробництва до технологічних, санітарних, екологічних стандартів.

2) Підвищення мотивації та продуктивності працівників, оскільки всі працівники компанії водночас є громадянами, споживачами, батьками та мешканцями певного міста, турбота про громаду, про суспільство транслюватиметься в турботу про працівників.

3) Психологічні фактори мотивації, турбота про працівників обертаються формуванням стабільного соціально-психологічного клімату в організації, що сприяє ефективності праці.

4) Підвищення ділової та загальносуспільної репутації компанії зменшує ризики від можливої втрати ринків, покращує доступ до нових ринків завдяки кращій репутації компанії.

Соціальний капітал є складною категорією, до якої часто звертаються в контексті соціальної відповідальності бізнесу, і від якої залежать темпи економічного зростання, конкурентоспроможності промисловості, ефективне функціонування інших складових суспільного капіталу. У вузькому значенні соціальний капітал визначається інвестиціями у розвиток державних і суспільних інститутів, зв'язків, норм, що сприяють зростанню добробуту, стимулюванню розвитку виробництва, зниженню рівня бідності, соціальної несправедливості. Соціальний капітал характеризується наявністю у фізичних та юридичних осіб стійких суспільних зв'язків, корисних для збільшення їх доходів, що створюють переваги їх місцезнаходження в ієрархічній структурі суспільства, організацій, в міжособових відносинах. Соціальний капітал – це показник існуючих потенційних ресурсів, які пов'язані з включенням у мережу відносин так чи інакше інституційно оформлених зв'язків.

Економічна функція соціального капіталу полягає у зменшенні трансакційних витрат, пов'язаних із формальними механізмами координування, наприклад контрактами і бюрократичними процедурами. Координація, заснована на неофіційних нормах, залишається важливою складовою сучасних економік, більше того, її роль стає більш значущою, оскільки ускладнюється природа економічної діяльності та технологій. Через доволі високу вартість багатьох послуг контроль за їх наданням доцільніше здійснювати шляхом застосування професійних стандартів, а не формальних механізмів. До того ж формальний обмін інтелектуальними технологіями в межах діяльності економічних суб'єктів призводить до високих витрат. Фактором їх зменшення дедалі частіше виступає підвищення ролі довіри в неформальних відносинах [7, р. 64].

Поширення і поглиблення процесів соціальної відповідальності призвело до необхід-

ності публічності корпоративної інформації про заходи щодо взаємодії з навколишнім середовищем і охорони природи. Надається інформація про розмір заробітної плати, кількості створених робочих місць, витрати на наукові дослідження, нові технології, витрати на навчання персоналу, умов праці і безпеки виробництва, дотримання трудового права і прав людини, заходи спрямовані на оздоровлення працівників підприємства. Наявність категорій «відповідальність», «громадянство», «зобов'язання» або «сталий розвиток» стало своєрідним паролем, необхідним корпораціям для визнання їх масштабної діяльності і виправдання економічної могутності в очах суспільства. Вони перетворилися на обов'язкові умови нового «суспільного договору», що виник під впливом становлення нового економічного порядку» [6, с. 61].

Соціальна відповідальність виступає як відносно самостійний вид відповідальності, якому притаманні специфічні риси. На сучасному етапі необхідно перейти від колишньої монополії держави у сфері соціальної відповідальності до розподілу соціальної відповідальності між державою, власниками підприємств, компаній і корпорацій, організаціями працівників (профспілками) і різними неурядовими організаціями. Поряд із зовнішньою соціальною відповідальністю необхідно формувати внутрішню соціальну відповідальність вітчизняного бізнесу.

Для українських компаній соціальна відповідальність переважно носить разовий характер, спрямований на покращення репутації, без бажання (часто і можливості) розглядати даний процес як тривалий і безперервний, нарешті, відсутня конструктивна, взаємовигідна взаємодія роботодавців і найманих працівників. Розвиток цього процесу в Україні має численні бар'єри, часом як штучні, так і природні. У національному господарстві України певною мірою представлені всі рівні реалізації концепції соціальної відповідальності. Водночас існуючу систему соціальної відповідальності неможливо назвати гармонійною, оскільки багато її елементів не виникли у ході еволюційного розвитку ринкових відносин, а залишилися у спадок від радянської системи соціального забезпечення. Механізми соціальної відповідальності, що виникли поза підприємницької культури, виявилися в більшості випадків нежиттєздатними в умовах ринкової системи господарювання [8, с. 98]. Уявлення власників підприємства про соціальну відповідальність має далеко не однозначне трактування, що веде до імітації реального процесу спонсорською допомогою, окремим соціальним інвестуванням з метою формування позитивного образу перед державою. Органи влади як на державному, так і регіональному рівні розглядають інститут соціальної відповідальності як елемент додаткового оподаткування бізнесу, як джерела поповнення бюджету шляхом делегування йому соціальних функцій, які погано

вирішуються владою. Громадянське суспільство в Україні не має достатньої зрілості, активності, характеризується сильною фрагментацією, і це не дозволяє забезпечувати достатнього високого рівня впливу на суб'єкти бізнесу з розширення діапазону соціальних програм. Функціональна вузькість соціальної відповідальності, нерозуміння її суті, можливо і небажання, обмежують сферу реалізації до границь соціального партнерства, взаємодії керівництва та профспілок підприємства щодо вирішення питань трудових відносин [9, с. 116].

Висновки. На жаль, вітчизняні компанії під соціальною відповідальністю бізнесу розуміють надання благодійної допомоги громадянам та розвиток власного персоналу, найменше асоціюють її з впровадженням принципів і практик підзвітності, прозорості й етичної поведінки, здійснення соціальних проектів та участь у регіональних програмах розвитку.

Соціальна відповідальність бізнесу неможлива без розвиненого громадянського суспільства, здатного виступати реальним партнером бізнесу при вирішенні соціальних питань. За такої умови можливий процес зростання готовності бізнесу залучатися в діалог і подальше партнерство з різними громадськими групами, збільшення кількості соціальних ініціатив, що виникають завдяки спільному мисленню і спрямовані на вирішення питань суспільного значення.

Зважаючи на те, що соціально відповідальна діяльність будь-якої компанії пов'язана з високими витратами, нині вона доступна виключно великим компаніям. До позитивного ефекту призводять тільки ті соціальні ініціативи, які добре узгоджуються з місією компанії. Менш великим компаніям, навіть у разі прихильності принципам соціальної відповідальності, найчастіше не під силу проведення такої політики з причин слабкого фінансового стану.

Основним напрямом реалізації соціальної політики та соціальної відповідальності бізнесу в Україні повинно бути не тільки розширення заходів соціальної допомоги та підтримки насе-

лення, а й розвиток людського потенціалу, підвищення якості людського капіталу як основи економічного зростання. Потрібно зрозуміти, що рівень розвитку соціальною відповідальністю є одним із головних факторів добробуту та якості життя суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Центру розвитку КСВ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csr-ukraine.org>.
2. Форум социально ответственных бизнесов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tnk-bp.com.ua/press/media/2005/12/851/>.
3. Simon Zadek Responsible Competitiveness. Corporate Responsibility Clusters in Action / Simon Zadek, John Sabapathy, Helle Dossing, Tracey Swift. – January 2003. – 120 p.
4. Сперанский В.И. Социальная ответственность бизнеса: сущность и особенности проявления [Электронный ресурс] / В.И. Сперанский // Вісн. Харк. нац. ун-ту. внутр. – 2009. – Вип. 44. – Режим доступа : www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vkhnuvs/2009_44/index.htm.
5. Дунаев І.В. Мотиваційні аспекти становлення соціальної відповідальності бізнесу в Україні / І.В. Дунаев, Н.І. Лепеха // Державне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу : мат. II Міжнародної науково-практичної конференції, 25 листопада 2010 р. / за заг. ред. проф. О.Ю. Амосова. – Х. : Вид-во ХаРІ НАДУ «Магістр», 2010. – С. 144-146.
6. Супян Н. Транснациональные корпорации в начале XXI в.: экономическая мощь и социальная ответственность (опыт Германии) / Н. Супян // Человек и труд. – 2008. – № 5. – С. 55-61.
7. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society / Fukuyama F. // IMF Working Paper WP/00/74. 2 000. – 165 p.
8. Петрушенко Ю.Н. Особенности реализации концепции социальной ответственности бизнеса в национальном хозяйстве Украины / Ю.Н. Петрушенко // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2013. – № 1, Т. 5. – С. 92-107.
9. Мурашко М.І. Концептуальні основи соціальної відповідальності бізнесу в Україні / М.І. Мурашко // Демографія та соціальна економіка : Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2009. – № 2. – С. 114-122.

УДК 330

Овсянникова Н.В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет телекоммуникаций*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

APPROACHES TO THE CONSTRUCTION OF MOTIVATION FOR THE ENTERPRISE

АННОТАЦИЯ

Анализ подходов к управлению трудовыми ресурсами на отечественных предприятиях позволил сформулировать ряд проблем, связанных с измерением результатов трудовой деятельности и системой стимулирования труда. Среди них: несоответствие заявленных руководством целей фактическим целям предприятия, проблемы выбора показателей для измерения результатов работы персонала, формальный подход к оценке труда, обоснованность систем вознаграждения. Повышению лояльности и вовлеченности персонала предприятия в трудовой процесс будут способствовать открытая кадровая политика, разделение труда с четким закреплением центров ответственности, делегирование полномочий и инструментов оценки трудовой деятельности персонала линейным руководителям подразделений, сотрудничество линейных руководителей, персонала и высшего руководства при формировании системы стимулирования.

Ключевые слова: персонал, методы мотивации, оценка результатов труда, контроль трудовой деятельности, система стимулирования.

АНОТАЦІЯ

Аналіз підходів до управління трудовими ресурсами на вітчизняних підприємствах дав змогу сформулювати низку проблем, пов'язаних із вимірюванням результатів трудової діяльності і системою стимулювання праці. Серед них: невідповідність заявлених керівництвом цілей фактичним цілям підприємства, проблеми вибору показників для вимірювання результатів роботи персоналу, формальний підхід до оцінки праці, обґрунтованість систем винагороди. Підвищенню лояльності і залучення персоналу підприємства в трудовий процес сприятимуть відкрита кадрова політика, розподіл праці з чітким закріпленням центрів відповідальності, делегування повноважень і інструментів оцінки трудової діяльності персоналу лінійним керівникам підрозділів, співпраця лінійних керівників, персоналу та вищого керівництва при формування системи стимулювання.

Ключові слова: персонал, методи мотивації, оцінка результатів праці, контроль за трудовою діяльністю, система стимулювання.

ANNOTATION

Analysis for Human Resource Management approaches at the domestic enterprises has allowed to formulate a number of problems associated with the measurement results of employment and labor incentives system. Among them: the discrepancy stated guidance purposes the actual goals of the enterprise, the problem of choice of indicators for measuring the performance of staff, formal approach to job evaluation, the validity of remuneration systems. To increase the loyalty and engagement of the personnel in the labor process will contribute to an open personnel policy, a clear division of labor with fixing centers of responsibility, delegation of authority and tools to assess the work of staff to line managers departments, the cooperation of line managers, staff and senior management at the formation of an incentive system.

Keywords: personnel, motivation methods, evaluation of the results of labor, control over employment, promotion system.

Постановка проблемы. Эффективную управленческую деятельность можно определить как обеспечение устойчивого результата производственной деятельности предприятия в соответствии с поставленными целями. Поскольку персонал предприятия обеспечивает процесс производства товара или услуги, то эффективное управление персоналом может быть формализовано как обеспечение производительного труда персонала для достижения целей предприятия. Таким образом, результат эффективного управления персоналом на предприятии находит отражение в таких обобщающих показателях, как производительность труда. Социальные же эффекты управления персоналом могут быть описаны уровнем качества трудовой жизни работников, что, в свою очередь, влияет на отношение сотрудников к предприятию и содержанию собственной трудовой деятельности. Учитывая это, считаем, что эффективность действующей на предприятии системы мотивации персонала нужно оценивать в первую очередь ростом производительности труда сотрудников. Однако анализу корреляции показателей производительности труда и действующих методов стимулирования в практике управления отечественными предприятиями не уделяется должного внимания.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам мотивации как в содержательном ее аспекте, так и в разработке методов и механизмов стимулирования трудовой деятельности посвящено множество фундаментальных исследований отечественных и зарубежных классиков менеджмента [1–6]. Так, исследование мотивации персонала государственных почтовых предприятий (рис. 1) подтверждает значимость приобретенных потребностей, выделенных Д. Макклеландом [6], при формировании мотивационного профиля сотрудников и, следовательно, возможности использования инструментов корпоративной культуры и корпоративных ценностей как факторов, влияющих на мотивацию.

Результаты, полученные К. Альдерфером, относительно влияния степени удовлетворения высших потребностей на силу воздействия потребностей низшего уровня подтверждаются многочисленными примерами мотивации

сотрудников муниципальных и государственных предприятий: в случае отсутствия достаточных возможностей для развития персонала данные потребности замещаются трудовой деятельностью, позволяющей полностью удовлетворить потребности в принадлежности к организации или виду деятельности или, например, удовлетворить потребность в безопасности, обеспечивая наличие рабочего места, что имеет особенно большое значение для персонала в периоды экономической нестабильности (табл. 1).

Таблица 1
Влияние макроэкономических показателей занятости трудовых ресурсов на уровень мотивации персонала

Количество занятых работников в сфере информации и телекоммуникаций, тыс. чел.	192,7
Количество безработных в сфере информации и телекоммуникаций, тыс. чел.	10,6
Потребность в работниках в сфере информации и телекоммуникаций, тыс. чел.	0,4
Трудоустроено в сфере информации и телекоммуникаций состоянию, тыс. чел.	3,9

Источник: данные Госкомстата Украины на 31.12.2014 г.

Анализ степени заинтересованности в результатах труда для сотрудников предприятий, проводящих политику сокращения штатов, пока-

зал, что вместо повышения производительности труда в результате конкуренции между персоналом за сохранение рабочего места большее значение имеют риски потери доходов (рис. 2).

В результате сотрудники, оценивающие угрозу увольнения, переключаются на поиск нового рабочего места и демонстрируют полную потерю заинтересованности в текущей трудовой деятельности.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Таким образом, практика показывает, что наличие накопленного теоретического опыта в данной сфере не снижает актуальности задач обеспечения эффективности управленческой деятельности в области мотивации персонала на каждом отдельно взятом предприятии.

Цель статьи заключается в анализе практики управления персоналом на отечественных предприятиях для выявления факторов, сдерживающих результативность действующих систем мотивации.

Изложение основного материала исследования. В методическом аспекте для построения эффективной системы мотивации персонала особый интерес представляет работа с линейными руководителями. Поскольку текущее планирование и контроль трудовой деятельности специалистов относятся к компетенции непосредственных руководителей трудовых коллективов, то наиболее точные и оперативные данные о результатах методов стимулирования могут предоставить менеджеры низового звена. Производительность труда персонала на местах также во многом зависит именно от непосредственного руководства – постановки задач, подбора и расстановки кадров, обеспечения необходимых условий труда.

При оценке действующей на предприятии системы мотивации и методов стимулирования трудовой деятельности персонала анализу должны быть подвергнуты:

- методы доведения целей предприятия руководителям низового звена и постановки задач для исполнителей. При этом необходимо сопоставить показатели, на достижение которых ориентируется деятельность руководителя подразделения и исполнителей, способы и формы доведения до исполнителей поставленных перед ними задач;

- показатели, в которых измеряются результаты труда персонала. Внимание уделяется тому, как увязаны в системе мотивации сотрудников достигнутые результаты труда с вознаграждением (то, за что фактически платят сотрудникам);

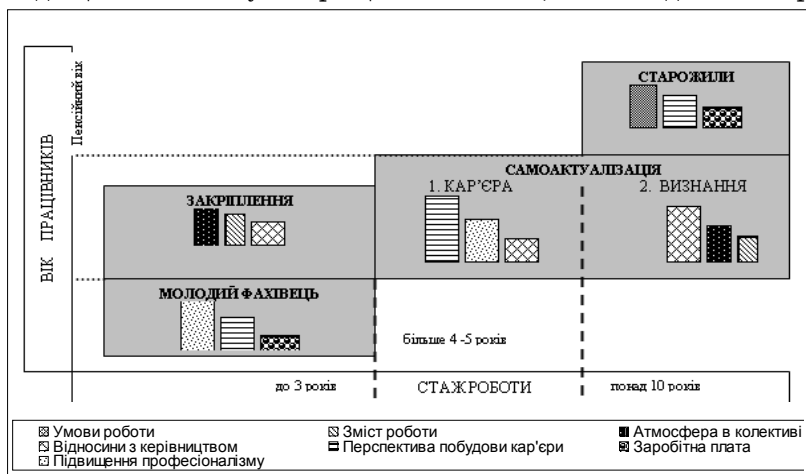


Рис. 1. Мотивационные приоритеты в зависимости от фазы жизненного цикла работника [7]

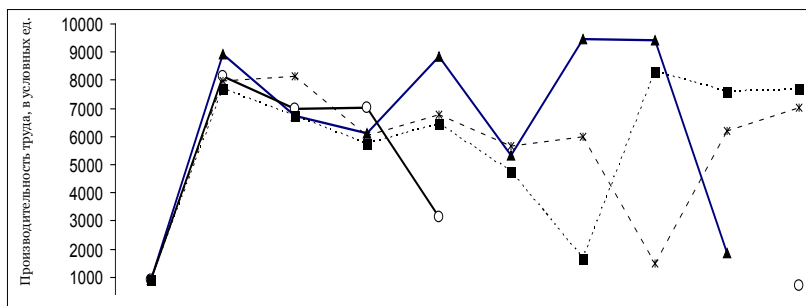


Рис. 2. Динамика производительности труда персонала, находящегося под угрозой увольнения

- показатели учета трудовой деятельности и трудовой дисциплины для исполнителей и низовых руководителей. Рассматриваются вопросы анализа производительности труда персонала: проводится ли на практике непосредственным руководством анализ факторов, влияющих на производительность труда (в том числе условий труда, занятости персонала и т. д.), принимаются ли на основе результатов такого анализа управленческие решения, направленные на рационализацию труда.

Анализ практики управления людскими ресурсами на отечественных предприятиях позволил сформулировать ряд очевидных, но от этого не менее распространенных проблем, связанных с определением и измерением результатов трудовой деятельности, положенных в основу действующей на предприятии системы мотивации.

Во-первых, декларируемые руководством результаты и принципы работы часто не соответствуют реальным целям компании. Следовательно, система оценивания вклада персонала в деятельность компании носит субъективный характер и не отражает трудоемкости проделанной работы, поскольку фактические, преследуемые руководством цели скрыты. В результате система стимулирования воспринимается персоналом как формальность, не имеющая какого-либо внутреннего содержания, а имеющее место поощрения отдельных работников оцениваются коллективом как злоупотребления руководителя формальной властью. Когда отсутствуют единые, четко сформулированные цели деятельности предприятия, детализированные в конкретных задачах для каждой категории персонала, то понимание целей подменяется у исполнителей их собственной субъективной трактовкой необходимых для предприятия результатов. Стимулы, применяемые в рамках действующей системы мотивации, оцениваются как необъективные.

Основная проблема измерения результатов деятельности кроется в выборе показателей, отражающих результат трудовой деятельности персонала в атрибутах, которые определены менеджментом компании как целевые. Такой подход раскрывает содержание кадровой политики предприятия: что именно поощряется руководством в процессе выполнения задания; какие аспекты трудовой деятельности отслеживаются; за какие достижения сотрудники предприятия поощряются; в каких случаях применяются взыскания. Показатели, используемые для оценки трудовой деятельности, должны в обязательном порядке напрямую влиять на ценность созданного предприятием продукта, отражать вклад персонала в создание ценности продукта.

Вторая проблема измерения результатов деятельности связана с возможностями количественного измерения результатов работы и их последующей интерпретации с точки зрения

ценности трудового вклада работника для предприятия. Часто в систему оценивания трудовой деятельности персонала включаются показатели, которые легко измерить, но которые не имеют прямого отношения к требуемым характеристикам производимого продукта или влияют на него косвенно. Такая подмена в измеряемых показателях лишь создает видимость учета трудового вклада сотрудников, но не отражает ценности проделанной работы и, следовательно, не стимулирует работников к достижению значимых с точки зрения предприятия атрибутов результата.

Более того, учет и контроль трудовой деятельности, организованные на вышеописанных принципах, искажают само содержание трудовой деятельности. Трудовой процесс, выстроенный по показателям, которые «легко измерить», не имеет ничего общего с ценностью продукта, который должен быть получен в результате трудовых операций. В таком случае полное отсутствие системы мониторинга трудовой деятельности на предприятии наносит ему меньший ущерб, нежели «организованная» подмена целевых ориентиров труда.

Формализм проведения процедуры контроля результатов трудовой деятельности снижает мотивацию сотрудников ввиду потери доверия персонала к справедливости оценки их трудового вклада. Формализм контроля может проявляться в: выборочной оценке результатов труда (игнорируя полученные дополнительные ценные для предприятия результаты, выполненные дополнительно задачи); фрагментарности контроля, по результатам которого дается оценка работе сотрудника; подмене фактически достигнутых и оцениваемых показателей труда средними величинами.

Оценивая последствия формально реализуемых процедур контроля в системе стимулирования труда, считаем, что более предпочтительной и эффективной для предприятия будет субъективная оценка трудового вклада сотрудника его линейным руководителем.

Проблемы измерения результатов труда на завершающем этапе разработки процедуры стимулирования связаны с обоснованием адекватного вознаграждения за выполненную работу, что будет способствовать заинтересованности сотрудников, выражающейся в росте производительности труда.

Для решения задач выбора методов мотивации (обоснования набора стимулов) считаем наиболее эффективным применение концепции внутреннего маркетинга по отношению к персоналу предприятия. Рассматривая свой персонал как потребителей, которых интересуют вполне конкретные атрибуты трудовой деятельности, необходимо выделить те из них, за получение которых работник согласен «платить» ростом производительности труда; остальные атрибуты трудовой деятельности, интересующие персонал, следует рассматривать как нормаль-



Рис. 3. Реализация механизмов управления персоналом на основе мотиваторов, стимулирующих рост производительности труда

ные условия труда. Для атрибутов – мотиваторов, стимулирующих рост производительности труда, необходимо установить «масштаб ценности» стимула, который будет отражать прирост производительности труда на единицу полученных работником выгод.

Выводы. Результаты анализа действующих на предприятиях систем мотивации позволяют сформулировать рекомендации по совершенствованию процесса управления производительностью труда сотрудников (рис. 3).

По нашему мнению, превращению персонала предприятия из работников, заинтересованных в роде деятельности (и/или наличии работы), в работников, заинтересованных в результатах деятельности, будут способствовать: открытая кадровая политика предприятия, разделение труда с четким закреплением центров ответственности, делегирование полномочий и инструментов оценки трудовой деятельности персонала линейным руководителям подразделений, сотрудничество линейных руководителей, персонала и высшего руководства в процессе формирования системы стимулирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ландсман В.А. Теоретичні аспекти розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства / В.А. Ландсман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/22.pdf>.
2. George Elton Mayo: Critical Evaluations in Business and Management, Ed. John Cunningham Wood, Michael C. Wood, 2004.
3. Херцберг Ф. Мотивация к работе / Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Блох Снидерман ; пер. с англ. Д.А. Куликова. – Москва : Вершина, 2007. – 240 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://textarchive.ru/c-1873202-pall.html>.
4. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента / Ф. Тейлор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://i.cons-systems.ru/u/83/8c5dde291e11e3b6145d44f3284aaa/-/Taylor.pdf>.
5. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/books/emerson.pdf>.
6. Макклелланд Д. Мотивация человека. / Д. Макклелланд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.koob.ru/mcclelland/chelovecheskaya_motivatciya
7. Овсянникова Н.В. Маркетинговий інструментарій в управлінні персоналом підприємства / Н.В. Овсянникова // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2011. – № 1–2(3–4). – С. 81–87.

УДК 620.9:631.15

Олійник Т.Г.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ESSENCE, FEATURES AND AREAS OF IMPROVEMENT ENERGY SAVING AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості та напрями підвищення енергозбереження аграрних підприємств. Визначено мету та обґрунтовано сутність енергозбереження. Особливу увагу приділено особливостям енергозбереження в сільському господарстві. Акцентовано увагу на принципах енергозберігаючої політики аграрних підприємств. Окрему увагу приділено енергетичній стратегії сільськогосподарських підприємств, яку пропонується розглядати як сукупність п'яти стратегічних напрямів.

Ключові слова: енергозбереження, енергоспоживання, енергозберігаюча політика, енергетична стратегія, аграрні підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности и направления повышения энергосбережения аграрных предприятий. Определены цели и обоснована сущность энергосбережения. Особое внимание уделено особенностям энергосбережения в сельском хозяйстве. Акцентируется внимание на принципах энергосберегающей политики аграрных предприятий. Особое внимание уделено энергетической стратегии сельскохозяйственных предприятий, которую предлагается рассматривать как совокупность пяти стратегических направлений.

Ключевые слова: энергосбережение, энергопотребление, энергосберегающая политика, энергетическая стратегия, аграрные предприятия.

ANNOTATION

The article describes the features and ways to improve energy conservation of agricultural enterprises. The aims and reasonable nature conservation. Particular attention is paid to the peculiarities of energy conservation in agriculture. The attention is focused on the principles of energy saving policy of agricultural enterprises. Particular attention is paid to the energy strategy of agricultural enterprises, which is proposed to be considered as a set of five strategic areas.

Keywords: energy efficiency, energy consumption, energy-saving policy, energy strategy, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. За останні роки для України питання підвищення ефективності енергоспоживання, реалізації політики енергозбереження, створення й удосконалення енергоринку та підвищення ефективності функціонування енергетики в цілому набули особливої актуальності. На відміну від країн Заходу, де енергозбереження є елементом економічної та екологічної доцільності, для України це питання виживання, оскільки досі не вирішені аспекти збалансованого платоспроможного споживання – як внутрішнього, так і по імпорту паливно-енергетичних ресурсів. Для економіки сучасної України характерна вкрай низька ефективність використання енергетич-

них ресурсів. Сьогодні національна енергетика характеризується нарощуванням використання традиційних енергоресурсів, недостатньою модернізацією існуючого енергоукомплектування, відсутністю загальної практики впровадження енергозберігаючих технологій. Така ситуація потребує комплексного підходу до вирішення проблеми, використання всіх можливих шляхів для формування збалансованого енергоспоживання та енергозбереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку енергозбереження та його стимулювання перебуває в полі зору багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: Б.М. Андрушківа, Є.А. Бузовського, В.В. Вітвіцького, В.І. Гавриша, Г.О. Дзяна, В.А. Домарецького, О.О. Єрохіна, Д.В. Зеркалова, О.В. Кириленко, Д.Ф. Крисанова, В.В. Микитенко, В.І. Перебийніса, А.В. Праховника, Т.В. Сердюк, І.М. Сотнік, В.Н. Стабникова, Б.П. Феदिшина, А.К. Шидловського, П.Л. Шияна та ін. У працях зазначених науковців значна увага приділяється формуванню моделей соціально-економічних систем, які дають змогу враховувати вплив структурних та технологічних чинників на підвищення енергетичної ефективності. Проте поглибленого вивчення потребують проблеми енергозбереження як складової ефективності сільськогосподарських підприємств.

Мета статті полягає у визначенні сутності, особливостей енергоефективності в сільському господарстві та виявленні основних напрямів підвищення енергозбереження в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне виробництво в сучасних умовах не можливе без широкого використання різноманітних енергетичних ресурсів: сонячної енергії, енергії інших природних ресурсів, енергії людини, а також енергії, що використовується на створення й експлуатацію технічних засобів, кормів, засобів захисту рослин, добрив, паливомастильних матеріалів, електроенергії, природного газу та ін. Їх наявність, види, доступ до них значною мірою впливають на економіку окремих галузей сільського господарства й агропромислового комплексу в цілому.

Відповідно до чинного законодавства, «енергозбереження – діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів у національному господарстві та яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів» [7].

Енергоспоживання в сільськогосподарському виробництві – це процес використання енергії для виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт із метою задоволення потреб підприємств і населення та одержання визначеного економічного ефекту [10]. Енергоспоживання в процесі виробництва сільськогосподарської продукції є трансформацією виробничих факторів, зокрема енергетичного, у продукцію. Трудові, матеріальні і фінансові ресурси, що використовуються при виробництві аграрної продукції, мають єдину енергетичну основу.

У сільському господарстві перша особливість енергозбереження пов'язана з особливостями землі як одного з головних чинників виробництва сільськогосподарської продукції. З погляду використання енергетичних засобів земля виступає загальним засобом праці (місцем використання техніки), предметом праці (обробляється внаслідок передачі енергії механічного двигуна, живого тягла чи людини), засобом праці (використовуються специфічні властивості землі, її родючість для вирощування сільськогосподарських культур).

Оскільки земля поряд з іншими елементами навколишнього середовища в процесі господарської діяльності людини піддається негативному впливу (ерозії тощо), то з цього випливає необхідність ґрунтозахисного характеру використання технічних засобів, спрямованого на збереження родючості ґрунту. А це зумовлює використання додаткових обсягів енергії для усунення ущільнення ґрунту, виконання протиерозійних заходів тощо. Неоднакова якість земельних угідь обумовлює різні врожайність та рівень питомих витрат енергії, змушує на гірших землях застосовувати додаткові обсяги енергії для збільшення виробництва продукції.

Друга специфічна ознака енергоспоживання в сільському господарстві пов'язана з використанням у виробництві живих організмів (сільськогосподарських рослин і тварин), біологічних об'єктів. Залежно від функцій рослини і тварини можуть бути як предметом праці (наприклад, енергетичні засоби використовують енергію, впливаючи на стан сільськогосподарських культур), так і засобом праці (зокрема, продуктивна худоба). Ця особливість сільського господарства вимагає при конструюванні технічних засобів урахувати специфіку вимог біологічного процесу відтворення живих організмів. Сільськогосподарські роботи поєднують у собі біологічні процеси та виробничі операції.

Третя особливість енергоспоживання – це сезонність, яка визначає нерівномірне, часом «пікове» завантаження енергетичних засобів протягом року. Можна виділити чотири найнапруженіші періоди польових робіт: сівба та садіння сільськогосподарських культур, догляд за просяпними культурами, збирання врожаю, зяблева оранка та посів озимих. Зокрема, близько 40% річного обсягу сільськогосподарських вантажів транспортується під час збирання врожаю.

Для сільського господарства характерні висока добова і сезонна нерівномірність електроспоживання: насосні підстанції для зрошення полів максимально використовуються влітку, теплиці і парники – у лютому-березні, зерноочисні машини – у липні-серпні, частково – у вересні.

Четвертою особливістю є організаційно-економічна. Сільське господарство як об'єкт управління характеризується особливою складністю: невизначеністю умов функціонування, недостатньою оперативністю отримання й обробки інформації. Це зумовлює неоптимальність рішень, що приймаються, і, як наслідок, нераціональне енергоспоживання.

На економічну ефективність виробництва продукції впливає ріст цін на енергоносії, що призводить до збільшення затрат на виробництво, раціональне використання енергоресурсів і використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії, які сприяють зменшенню витрат на виробництво продукції та кількості платежів за викиди в атмосферу. Це дає змогу збільшити об'єми виробництва, підвищити якість продукції та її конкурентоздатність і зменшити енергоємність. Кожний із цих напрямів позитивно впливає на економіку держави в цілому. Таким шляхом ідуть розвинуті країни Європи та світу.

Одним із найбільших споживачів енергії є сільськогосподарські підприємства. Великі витрати енергії та низька її окупність в агропромисловому виробництві пояснюється цілою низкою причин: недосконалістю технологічних рішень, поганим технічним забезпеченням та невисокою якістю технічних засобів, відсутністю необхідної матеріально-технічної бази, неякісним та несвоєчасним виконанням технологічних операцій, недосконалістю грошово-кредитної системи, системи оподаткування, цінового механізму, можливості та характеристики людських, матеріальних і фінансових ресурсів підприємства, організаційно-економічними параметрами та системою управління підприємством.

Отже, проблема енергозбереження охоплює низку важливих задач, серед яких можна виділити:

- надійність енергопостачання;
- політику цін;
- законодавство та нормативну базу;
- ефективність використання енергії;
- охорону довкілля.

Найбільш ефективними засобами забезпечення надійності енергопостачання є: максимальне використання місцевих джерел енергії, заохочування використання різних видів палива з метою запобігання домінуванню одного з них.

Політика цін повинна охоплювати наступні напрями: ціни повинні відображати реальні витрати, механізм їх утворення повинен бути зрозумілим, оплата за використану енергію повинна бути примусовою, необхідно заохочувати конкуренцію.

Що стосується законодавства та нормативної бази, то тут необхідно прийняти цілу низку програм, а саме: надання субсидій або фінансової підтримки для програм енергозбереження (оскільки вкладати кошти в енергозбереження набагато вигідніше, ніж освоювати нові джерела енергії), використовувати такі стимули, як податкові пільги та позика під низький відсоток для проведення заходів, пов'язаних з енергозбереженням. При цьому необхідно пам'ятати, що інвестиції – один із важливих чинників розв'язання проблем енергозбереження. Вони потребують розробки законодавчої бази, яка би сприяла інвестуванню в енергозбереження та страхуванню ризиків, які направлені на використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії.

Підвищення ефективності використання енергії сприятиме підвищенню надійності енергопостачання, покращенню екологічної ситуації та зменшенню витрат на імпорт палива. Ефективність використання енергії можна підвищити за рахунок створення інформаційної баз енергозберігаючих технологій та устаткування, проведення маркетингу у сфері енерго- та ресурсозбереження, вивчення потенціалу місцевих традиційних, альтернативних і нетрадиційних джерел енергії та можливостей їх використання, розробка бізнес-планів для впровадження енергозберігаючих заходів, створення консультаційних пунктів щодо питань ефективності використання енергоносіїв, проведення просвітницької роботи у сфері енергозбереження серед керівників підприємств, а також підвищення кваліфікації спеціалістів енерге-

тичного профілю аграрних підприємств.

Охорона навколишнього середовища повинна передбачати наступні заходи:

- постійно здійснювати контроль і домагатися зменшення викидів в атмосферу CO_2 , N_xO_y , SO_x ;

- ціна на енергію повинна відображати реальні витрати на охорону довкілля.

Реалізація активної енергозберігаючої політики (як на державному рівні, так і на рівні окремих підприємств) має змогу розірвати пропорційну залежність між економічним розвитком, підвищенням добробуту громадян та збільшенням споживання енергоресурсів, що досягається за рахунок системного переходу від ресурсної до інноваційної моделі економічного розвитку. В аграрних підприємствах, на нашу думку, енергозберігаюча політика має базуватися на наступних принципах (табл. 1).

Визначені принципи дають змогу сільськогосподарським підприємствам формувати механізм реалізації енергозберігаючої політики, за допомогою якого досягається раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів на основі адміністративного та фінансово-економічного регулювання їх придбання, зберігання, розподілу та використання

В умовах економічної та енергетичної кризи найважливішим напрямом виходу сільського господарства з кризового стану є впровадження в практику сільськогосподарського виробництва енергетичної стратегії, яка передбачає виконання комплексу заходів.

На жаль, дослідження проблеми формування енергетичної стратегії підприємств, незважаючи на всю їх значущість, знаходяться на початковому етапі свого розвитку. До теперішнього часу відсутня навіть стала термінологія, що відноситься до цієї проблеми, не вирішені питання, пов'язані з визначенням її місця в реалізації загальної стратегії розвитку підприємства, принципів побудови, етапів розробки та ін.

Одним із можливих визначень сутності енергетичної стратегії є наступне. Енергетична стратегія – це процес формування генерального перспективного напрямку розвитку підприємства у

Таблиця 1

Принципи енергозберігаючої політики аграрних підприємств

Принцип	Сутність принципу
Принцип системного підходу	Енергозберігаючі заходи повинні мати системно взаємодіючий характер, що включає проведення інформаційно-пропагандистських кампаній, наявність фінансових механізмів реалізації енергозберігаючих проектів, регуляторних і нормативних актів та стандартів з енерговикористання та енергозбереження, системи мотивації енергозбереження та контролю енерговикористання
Принцип результативності енергозбереження	Впровадження енергозберігаючої політики повинно сприяти зменшенню споживання енергоресурсів та енергомісткості виробництва продукції
Принцип стратегічного управління енергозбереженням	Підприємства повинні мати стратегії енергозбереження, в яких визначено конкретні цілі та методи їх досягнення
Принцип фінансового менеджменту	Гнучка, стимулююча до енергозбереження система фінансових заходів, спрямованих на забезпечення підприємств енергетичними ресурсами. При цьому підприємства повинні приділяти увагу формуванню запасів, насамперед рідкого пального (бензин, дизельне пальне)

Джерело: складено на основі [12]

сфері енергозбереження на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розроблення комплексу енергозберігаючих заходів, які забезпечують його реалізацію [5].

Енергетична стратегія сільськогосподарського підприємства, на нашу думку, включає загальну політику і плани щодо забезпечення та використання енергетичних ресурсів. Дана стратегія в сукупності з іншими стратегіями повинна охоплювати весь спектр діяльності сільськогосподарського підприємства і покликана забезпечити можливість швидко реагувати на будь-які неминучі зміни в майбутньому.

Енергетичну стратегію сільськогосподарського підприємства можна розглядати як сукупність п'яти стратегічних напрямів (рис. 1):

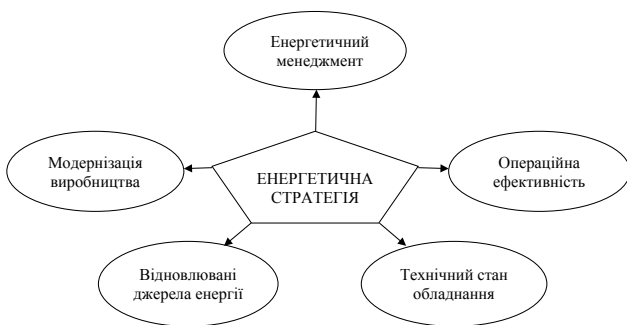


Рис. 1. Стратегія енергозбереження як сукупність п'яти стратегічних напрямів

Джерело: удосконалено автором на основі [5]

Енергетична стратегія передбачає енергоефективне використання машинно-тракторного парку, сприяє ефективному використанню енергоресурсів, повинна оцінюватися з позиції використання чинників, що мають вирішальне значення для перспектив розвитку аграрного підприємства, зміцнювати його конкурентну позицію.

Загальні положення енергетичної стратегії включають інформацію про рівень енергозабезпечення та енерговикористання підприємства, технічний стан машинно-тракторного парку, основні проблеми, що стосуються діяльності підприємства та перспективи їх вирішення.

Цілями енергетичної стратегії аграрного підприємства є:

- забезпечення енергетичної безпеки підприємства;
- оптимізація питомих витрат енергетичних ресурсів у рослинництві;
- зменшення техногенного навантаження машинно-тракторного парку на довкілля;
- безпечне використання енергетичних ресурсів на підприємстві.

Досягнення зазначених цілей забезпечується шляхом виконання таких завдань:

- раціоналізація структури виробництва продукції рослинництва і зниження питомої ваги енергозатратних технологій у рільництві;

- оптимізація складу і структури машинно-тракторного парку за енергетичним критерієм;
- зниження непродуктивних витрат і втрат енергетичних ресурсів;
- формування системи енергетичного контролю;
- формування системи мотивації енергозбереження та впровадження енергоощадного типу поведінки працівників.

Етапи реалізації стратегії:

- на першому етапі проводиться стабілізація рівня енергоспоживання, забезпечення енергетичної безпеки підприємства, підвищення у працівників механізованих підрозділів рівня усвідомлення необхідності ефективного використання енергоресурсів та формування у них енергоощадного типу поведінки;
- на другому етапі відбувається поступове зниження рівня питомих витрат енергетичних ресурсів на основі оптимізації енерговикористання, структури машинно-тракторного парку та посівних площ, впровадження енергоефективних технологій та технічних засобів.

Висновки. Енергетичні ресурси складають велику частину витрат кожного з них. Враховуючи це, у сучасних умовах доцільним є запровадження енергетичної стратегії на підприємствах, що визначить напрям дій та заходи, які сприятимуть скороченню витрат та підвищенню економічного потенціалу аграрного підприємства в цілому. Взагалі, крім скорочення витрат, енергозбереження надає можливості щодо поліпшення кінцевих результатів діяльності підприємства, підвищення енергетичної безпеки, зниження шкідливої екологічної дії внаслідок використання енергоресурсів та підвищення енергоефективності аграрних підприємств.

Отже, формування та реалізація енергозберігаючих заходів, що складають стратегію, на підприємстві повинні мати пріоритетний характер, оскільки від розв'язання проблем, що стосуються кількості та вартості спожитих енергоресурсів, залежить подальше ефективне функціонування підприємства та, відповідно, рівень його економічного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабак Н.Х. Проблеми енергозбереження в АПК України та шляхи її розв'язання / Н.Х. Грабак // Екологія. – 2010. – Вип. 138. – Т. 150. – С. 83–89.
2. Гришко В.В. Енергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління) / В.В. Гришко, В.І. Перебийніс, В.М. Рабштина. – Полтава, 1996. – 280 с.
3. Діак І.В. Енергозбереження: стан, проблеми і перспективи / І.В. Діак // Екотехнологии и ресурсосбережение. Сборник трудов Восьмой научно-технической конференции «Энергетическая безопасность Европы XXI столетия. Евразийские энергетические коридоры». – К., 2005. – С. 44–47.
4. Діак І.В. Енергозбереження: реалії сьогодення / І.В. Діак // Дзеркало тижня. – 2008. – № 21(700). – С. 9.

5. Фецишин Б.П. Економіка енергетики : [навч. посіб.] / Б.П. Фецишин. – Тернопіль : Астон, 2003. – 160 с.
6. Енергетична стратегія України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc.
7. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР // Проблеми енергосбереження ; Національна академія наук України. – 1995. – № 1. – С. 3–12.
8. Запхляк І. Б. Оцінка потенціалу енергозбереження вітчизняних газотранспортних підприємств / І.Б. Запхляк // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 22. – С. 227–235.
9. Ковалко М. Розвинута енергетика – основа національної безпеки України / М. Ковалко, О. Ковалко. – К. : Бізнесполіграф, 2009. – 104 с.
10. Корчемний М. Енергозбереження в агропромисловому комплексі / М. Корчемний, В. Федорейко, В. Щербань. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2001. – 975 с.
11. Мица Н.В. Сутність та проблеми енергозбереження в Україні / Н.В. Мица // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 40–47.
12. Перебийніс В.І. Енергетичний фактор забезпечення конкурентоспроможності продукції : [монографія] / В.І. Перебийніс, О.В. Федірець. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 190 с.
13. Сизонова І.В. Енергетичний аналіз як передумова енергозбереження в сільському господарстві / І.В. Сизонова // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2004. – № 2. – С. 210–214.
14. Энергетический менеджмент / Под. ред. А.В. Праховника. – К. : ІЕЕ НТУУ «КПІ», 2001. – 472 с.

УДК 338.24

Олійничук О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки
та інтелектуальної власності
Тернопільського національного економічного університету

АРХІТЕКТОНІКА СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІКО-ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД

ARCHITECTONICS OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY SYSTEM: ECONOMIC AND PROCESS APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано наукові підходи до функціональних складових системи економічної безпеки підприємства. Обґрунтовано авторську позицію щодо структурування системи економічної безпеки підприємства шляхом виділення елементів системи та субсистем економічної безпеки підприємства за економічними процесами. Охарактеризовано субсистеми економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, система економічної безпеки підприємства, елементи системи економічної безпеки підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы научные подходы к функциональным составляющим системы экономической безопасности предприятия. Обоснована авторская позиция по структурированию системы экономической безопасности предприятия путем выделения элементов системы и субсистем экономической безопасности предприятия за экономическими процессами. Охарактеризованы субсистемы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, система экономической безопасности предприятия, элементы системы экономической безопасности предприятия.

ANNOTATION

The scientific approaches to functional components of enterprise economic security system were analysed. The author's position on the structuring of the system of enterprise economic security by determination of the system and subsystems elements of enterprise economic security for economic processes was grounded. The subsystems of enterprise economic security were characterized.

Keywords: enterprise, economic security, enterprise economic security system, elements of enterprise economic security system.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки стає першочерговим завданням менеджменту вітчизняних підприємств в умовах тривалих кризових явищ, кардинальної зміни геополітичних векторів, низької купівельної спроможності споживачів, нестабільної політичної та економічної ситуації, несприятливого інвестиційного клімату на макrorівні, а також мінливого законодавства. Наявність значної кількості загроз і ризиків внутрішнього та зовнішнього характеру зумовлює необхідність миттєвого реагування з метою їх попередження та нейтралізації впливу. Отже, успішним може бути тільки те підприємство, менеджери якого ґрунтовно працюють над побудовою надійної системи економічної безпеки з урахуванням усіх її складових та їх адекватною оцінкою. Дослідження структури системи економічної

безпеки підприємства має важливе наукове та практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система економічної безпеки підприємства (ЕБП) та її елементи активно досліджуються як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Зокрема, Є.О. Олейников у системі економічної безпеки підприємства виділяє фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, інтелектуальну, кадрову, екологічну, інформаційну та силову складові [6, с. 29]. Ідентичної позиції дотримуються авторські колективи навчальних посібників з економічної та фінансової безпеки підприємства [2, с. 22; 9, с. 15]. Деяко відмінні погляди відстоюють Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова, які вважають, що функціональними складовими економічної безпеки є технічна, технологічна, просторова, фінансова, податкова, економіко-правова [5, с. 100], а також Н.О. Подлужна, якою на основі аналізу та синтезу існуючих наукових поглядів систематизовано компоненти економічної безпеки підприємства, до яких віднесено фінансову, технологічну, ресурсну, соціальну, екологічну, кримінальну, інформаційну, правову, кадрову складові [7, с. 8].

Інноваційністю характеризується підхід до структуризації економічної безпеки підприємства, запропонований у монографічному дослідженні вченими під керівництвом А.М. Турила, якими розглядаються виробнича (техніко-організаційна, безпека матеріально-технічного забезпечення, кадрова, безпека збуту товарів і послуг), фінансова (безпечний фінансовий стан підприємства, безпека на ринку цінних паперів, кредитна (боргова) безпека) та інвестиційна (безпека фінансових інвестицій, безпека реальних інвестицій) безпека [8]. С.В. Глуценко, виділяючи фінансову складову економічної безпеки підприємства, додає безпеку менеджменту та кадрів, безпеку культури, безпеку інформації та прийняття рішень, безпеку виробництва, юридичну безпеку, безпеку проведення шпигунства [1, с. 24].

Безсумнівно, кожна із наведених позицій має власну логіку, однак у цілях адекватної оцінки стану безпеки окремих елементів системи ЕБП та її загального діагностування акту-

альним є структурування об'єкта дослідження з урахуванням відповідних економічних процесів на підприємстві.

Мета статті полягає у критичному аналізі наукових підходів та обґрунтуванні власної позиції щодо архітектури системи економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. При структуруванні системи ЕБП концептуальне значення має врахування сутності

поняття «економіка». Ґрунтуючись на класичній дефініції економіки як найважливішої сфери суспільного життя, в якій на основі використання різноманітних ресурсів здійснюються виробництво, обмін, розподіл, споживання продуктів людської діяльності, формується і постійно розвивається система продуктивних сил і економічних відносин, якими управляють різні типи економічних законів [4, с. 380], логічним є твердження, що система ЕБП охо-



Рис. 1. Елементи системи та субсистем ЕБП за економічними процесами

Розроблено автором

плює вищезазначений спектр відносин. Отже, економічна безпека підприємства – це стан захищеності відносин на підприємстві, які формуються при відтворенні суспільного продукту (матеріальних благ і (чи) послуг), що поєднує процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання, тому найбільш обґрунтованим структуруванням системи ЕБП є те, що опирається саме на процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і (або) послуг, кожен з яких дає змогу виділити певний елемент досліджуваного об'єкта.

Не заглиблюючись у концептуальний зміст вищевказаних економічних процесів, варто відзначити, що в мікроекономічному та макроекономічному аспектах виробництво має домінуюче значення у відтворенні суспільного продукту як передумова решти стадій. Розподіл виступає в ролі сполучної ланки між виробництвом і споживанням, визначаючи частки виробленого суспільного продукту, призначені для подальшого використання на підприємстві у виробничих або невиробничих цілях, і для суспільного споживання як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Унаслідок обміну відбувається відчуження матеріальних благ і (чи) послуг підприємства на користь споживачів та отримання ним відповідної вигоди, що забезпечує можливість для його подальшого функціонування та розвитку. Споживання як заключна стадія відтворення суспільного продукту водночас є «генератором» ідей для виробництва підприємства, інформуючи про зміну потреб споживачів і необхідність продукування якісно нових видів матеріальних благ і (чи) послуг. Таким чином, економічні процеси, перебуваючи у тісному зв'язку, визначають елементи системи ЕБП та її субсистем (систем нижчого порядку).

На рис. 1 представлено структуру системи ЕБП за економічними процесами.

Як продемонстровано на рис. 1, система ЕБП є сукупністю елементів (субсистем), які тісно взаємопов'язані та водночас пов'язані з відповідними економічними процесами (виробництвом, розподілом, обміном, споживанням). Окремі субсистеми, зокрема інтелектуальної та інформаційної безпеки, перебувають у взаємозв'язку зі всіма стадіями відтворення матеріальних і (чи) суспільних благ підприємством. Кожна субсистема – це складний механізм, дія якого спрямована на захист відповідних інтересів господарюючого суб'єкта з метою його довготривалого й успішного функціонування та ефективного розвитку. Логічно, що стан кожної субсистеми ЕБП більшою чи меншою мірою впливає на загальний рівень економічної безпеки підприємства через свої елементи. На авторській розробці, відображеній на рис. 1, видно, що:

1) субсистема виробничої безпеки ґрунтується на раціональній організації виробничих процесів на підприємстві та залежить від рівня виробничої собівартості продукції (робіт,

послуг), допущеного браку у виробництві, обсягів валової продукції тощо. Найсуттєвіший вплив на субсистему виробничої безпеки здійснюють процеси виробництва й обміну. Вплив останніх зумовлений дією беззаперечного принципу «виробляти те, що продається, а не продавати те, що вироблено»;

2) субсистема матеріальної безпеки включає наявну матеріальну інфраструктуру підприємства, зокрема його основні засоби й інші необоротні матеріальні активи виробничого та загальноуправлінського призначення, виробничі запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, напівфабрикати, що використовуються для виробництва продукції (робіт, послуг), а також інші матеріальні активи, що можуть бути використані або використовуються для управлінських потреб. Важливим критерієм оцінки рівня матеріальної безпеки є знос (амортизація) необоротних активів виробничого та невиробничого призначення.

Варто зауважити, що окремі науковці [2, с. 22; 6, с. 29; 9, с. 15] субсистеми виробничої та матеріальної безпеки підприємства об'єднують у техніко-технологічну складову його економічної безпеки, що включає створення та використання такої технічної бази, устаткування й основних засобів виробництва, таких технологій і бізнес-процесів, що підсилюють конкурентоспроможність підприємства [9, с. 16], однак це є надто синтетичною категорією, а тому потребує чіткого розмежування;

3) у структурі системи ЕБП доцільно окремо виділити субсистему інтелектуальної безпеки, що ґрунтується на захищеності прав підприємства на комерційні позначення, об'єкти промислової власності (винаходи та корисні моделі, топографії інтегральних мікросхем, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, кваліфіковане зазначення походження товару), авторських і суміжних із ними прав, а також наявність відповідних охоронних (патентів, свідоцтв) і дозвільних (ліцензій, ліцензійних договорів) документів. Характерною ознакою субсистеми інтелектуальної безпеки є те, що вона пов'язана зі всіма економічними процесами на підприємстві, оскільки її елементи можуть бути складовою виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Слід не погодитись із тими науковцями, які під інтелектуальною складовою ЕБП розуміють інтелект і професіоналізм кадрів, що працюють на підприємстві [3, с. 34], оскільки це є занадто звужене трактування сутності даної категорії. При такому розумінні інтелектуальна складова ЕБП відноситься значно більшою мірою до субсистеми кадрової безпеки, що не цілком відповідає дійсності з огляду на стрімкий розвиток і розширення сфери інтелектуальної власності, тому під субсистемою інтелектуальної безпеки підприємства пропонується розуміти саме захищеність прав підприємства у сфері інтелектуальної власності;

4) підсистема інформаційної безпеки, як і інтелектуальної безпеки, пов'язана зі всіма економічними процесами на підприємстві, оскільки характеризується ефективністю збирання, систематизації, відповідної обробки внутрішньої та зовнішньої інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень щодо всіх стадій відтворення матеріальних і (чи) суспільних благ підприємством, а також раціональністю й оперативністю інформаційних потоків, налагоджених на підприємстві, від чого значною мірою залежать усі елементи системи ЕБП. Таким чином, підсистема інформаційної безпеки є ключовою сполучною ланкою як між економічними процесами на підприємстві, так і між іншими елементами системи ЕБП;

5) підсистема екологічної безпеки, з одного боку, є рівнозначною за своєю суттєвістю із системою ЕБП у цілому, але водночас тісно взаємопов'язана із нею, тому її правомірно розглядати як одну зі складових системи ЕБП. Ключовим процесом, який здійснює безпосередній вплив на підсистему екологічної безпеки підприємства, є, безперечно, виробництво, що забезпечує певний рівень безпечності продукції (товарів, робіт, послуг) та, відповідно, прямо пропорційно впливає на обсяги процесів обміну та споживання. Крім того, у процесі виробництва формуються виробничі відходи, які підлягають утилізації, знешкодженню чи розміщенню, а також зворотні відходи, які можуть бути повторно використані. Внаслідок викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти, розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензій строк виникає податкове зобов'язання з екологічного податку, що впливає на фінансові результати підприємства та, відповідно, свідчить про зв'язок підсистеми екологічної безпеки із процесами обміну;

6) підсистема силової безпеки ґрунтується на охороні процесів і майна підприємства на стадіях виробництва, розподілу, обміну від загроз фізичного характеру, зокрема несанкціонованого втручання у роботу підприємства, розкрадання працівниками підприємства та крадіжок сторонніми особами, а також забезпечення особистої безпеки керівників і працівників підприємства;

7) підсистема кадрової безпеки здебільшого пов'язана із виробничими та обмінними процесами, оскільки саме від якості кадрів, їхньої кваліфікації та мотивації, управління персоналом залежить рівень продуктивності й ефективності праці. У цьому прослідковується чіткий зв'язок між підсистемою кадрової та проективною нею підсистемою трудової безпеки під-

приємства, що тісно пов'язана із виробничими процесами на підприємстві, оскільки визначається продуктивністю (виробітком, трудомісткістю) та ефективністю праці працівників. Останній показник характерний також і для обмінних процесів, тобто стосується ефективності праці служби маркетингу щодо реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

8) підсистема фінансової безпеки має концептуальне значення, оскільки базується на фінансовому стані підприємства, фінансових результатах діяльності, стійкості до банкрутства, тобто забезпечує можливості для сталого функціонування та розвитку підприємства, та зазнає впливу всіх економічних процесів. Так, наприклад, сполучною ланкою між виробництвом і підсистемою фінансової безпеки виступають обсяги валової продукції (товарів, робіт, послуг) та їхня виробнича собівартість, від яких безпосередньо залежать фінансові результати діяльності підприємства. На стадії розподілу відбувається визначення частки продукції (товарів, робіт, послуг) для внутрігосподарського використання (споживання) та реалізації споживачам, що впливає на рівень доходів від збуту, а отже, і на фінансові результати. Обмінні процеси забезпечують отримання доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Підсистема фінансової безпеки залежить від якості фінансового менеджменту підприємства, тобто ефективного управління його грошовим оборотом;

9) підсистема інвестиційної безпеки тісно пов'язана із підсистемою фінансової безпеки та водночас її можна виокремити з-поміж інших елементів системи ЕБП, оскільки часто вдалі інвестиції підприємства (довгострокові та короткострокові вкладення у цінні папери та статутний капітал інших підприємств, облігації державних і місцевих позик, придбання (створення) матеріальних і нематеріальних активів) чи залучення інвестицій (вітчизняних та іноземних) здатні зміцнити економічну безпеку підприємства та забезпечити його довготривале й прибуткове функціонування;

10) підсистема маркетингової безпеки визначає успіх діяльності, спрямованої на створення чи стимулювання попиту та досягнення цілей підприємства шляхом максимального задоволення потреб споживачів, тому даний елемент системи ЕБП пов'язаний зі всіма стадіями відтворення матеріальних і (чи) суспільних благ підприємством і ґрунтується на результатах дослідження попиту як вітчизняних, так і іноземних споживачів, ефективності реклами, ціноутворення, конкурентоспроможності й обсягах виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тощо. Зауважимо, що деякі науковці [3, с. 79] у даному контексті вживають поняття «ринкова безпека», однак це не досить вдалий термін, оскільки має надто широкий характер і не цілком доречний для вживання на рівні окремого підприємства;

11) підсистема інтерфейсної безпеки ґрунтується на ефективній взаємодії підприємства та його контрагентів (постачальників, посередників, споживачів, інвесторів тощо), що забезпечує безперебійність виробництва, прибутковість обміну (реалізації) та задоволення потреб споживання (споживачів).

Висновки. Отже, для архітектури системи ЕБП притаманна значна розгалуженість, представлена сукупністю відповідних елементів і зумовлена специфікою взаємозв'язків між економічними процесами на підприємстві (виробництвом, розподілом, обміном і споживанням). Критичний аналіз позицій науковців щодо структурування системи ЕБП і врахування концептуального значення сутності поняття «економіка» дало змогу виокремити такі підсистеми ЕБП, як виробнича, матеріальна, інтелектуальна, інформаційна, екологічна, силова, кадрова, фінансова, інвестиційна, маркетингова, інтерфейсна. Тільки забезпечення достатнього рівня безпеки всіх елементів економічної безпеки підприємства гарантуватиме його безпечне функціонування та стабільний розвиток. Перспективою подальших досліджень є обґрунтування шляхів досягнення безпечного стану кожної підсистеми економічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глуценко С.В. Управление финансовым риском и экономическая безопасность предприятия / С.В. Глуценко // Сб. статей ДонНТУ. – 2002. – № 5. – С. 22–29.
2. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства : [навч. посіб.] / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко [та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
5. Омелянович Л.О. Економічна безпека торговельного підприємства : [монографія] / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
6. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) : [учеб.-практ. пособ.] / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. : Интел-Синтез, 1997. – 288 с.
7. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Н.О. Подлужна ; НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2003. – 20 с.
8. Турило А.М. Економічна безпека підприємства : [монографія] / А.М. Турило, С.Б. Новак, С.В. Капітула. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2009. – 140 с.
9. Фінансова безпека підприємства : [навч. посіб.] / Т.Б. Кузенко [та ін.]. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 300 с.

УДК 005.583.1:331.108.5

Осадчук І.В.

*кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
Херсонський державний аграрний університет***КОМПЕНСАЦІЙНИЙ ПАКЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ
МОТИВУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ****COMPENSATION PACKAGE AS AN INSTRUMENT
OF MOTIVATING THE WORKERS OF THE ORGANIZATION****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто формування ефективного механізму мотивації відповідно до правових, тарифно-договірних та добровільно взятих організацією на себе зобов'язань. Висвітлено основні чинники, що мотивують українських працівників. Визначено елементи компенсаційного пакету для працівників українських організацій у сучасних умовах.

Ключові слова: мотивування, чинники, що мотивують українських працівників, засоби стимулювання виробничої поведінки працівників, система компенсації, компенсаційний пакет.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено формирование эффективного механизма мотивации в соответствии с правовыми, тарифно-договорными и добровольно взятыми организацией на себя обязательствами. Освещены основные факторы, мотивирующие украинских работников. Определены элементы компенсационного пакета для работников украинских организаций в современных условиях.

Ключевые слова: мотивирование, факторы, мотивирующие украинских работников, средства стимулирования производственного поведения работников, система компенсации, компенсационный пакет.

ANNOTATION

The article considers the formation of an effective motivation mechanism in accordance with legal, tariff, contractual and voluntarily undertaken commitments of the organization. It highlights the key factors motivating the Ukrainian workers. The elements of the compensation package for workers of Ukrainian organizations under current conditions are determined.

Keywords: motivation, factors motivating the Ukrainian workers, means of stimulating production behavior of the employees, compensation system, compensation package.

Постановка проблеми. Персонал є найважливішим активом організації, а тому першочерговим завданням керівника є налагодження взаємовідносин із співробітниками компанії шляхом їх мотивування.

Слово «мотивація» увійшло в повсякденну мову, в словники ділових людей і практично в усі підручники з управління. Серед основних теоретичних і прикладних проблем управління в економіці сьогодення чільне місце посідає проблема створення ефективного організаційно-економічного механізму посилення мотивації трудової діяльності працівників. Важливою частиною такого механізму має бути розробка і застосування на практиці компенсаційного пакету, який сприятиме зростанню мотивації праці співробітників організації, тому обрана тема дослідження є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на поширеність термінів «компенсація» та «компенсаційний пакет», у науков-

ців немає погодженої думки щодо їх сутності. Так, С. Рогерс і С. Макотті до переліку компенсацій включають лише грошові винагороди; Дж.Т. Мілкович і Дж.М. Ньюман – усі форми фінансових доходів, матеріальних послуг і благ, які працівники одержують у процесі трудових відносин; М. Хемел, І. Алієв, Н. Горелов – матеріальні та нематеріальні винагороди [1, с. 6; 2, с. 25–26; 3, с. 3; 4, с. 260].

Б.М. Генкин [5, с. 297] розглядає «компенсаційний пакет» як набір компенсацій, передбачених трудовим законодавством, С.О. Цимбалюк – як «систему компенсацій», що «використовується у сфері соціально-трудова відносин і характеризує виплати, заохочення та блага, що надають роботодавці найманим працівникам», як сукупність матеріальних та нематеріальних винагород [6, с. 291].

Немає у дослідників єдиного підходу і до формування складу компенсаційного пакету. Проте слід зазначити, що в доробках вітчизняних учених зустрічаються думки про те, що компенсаційний пакет слід розробляти з урахуванням індивідуальних особливостей і потреб працівників, та про те, що при формуванні цього пакету обов'язковим є дотримання принципу соціальної справедливості.

Мета статті полягає у з'ясуванні того, що мотивує працівників українських організацій (незалежно від форми власності), та визначенні таких компенсацій їх виробничої поведінки, які дають змогу спрямувати цю поведінку на досягнення стратегічних завдань, що стоять перед організаціями.

Метою нашого дослідження є визначення складових компенсаційного пакету, які є найбільш бажаними для працівників українських організацій в сучасних умовах.

Завдання дослідження: визначити основні фактори, що мотивують українських працівників, виявити бажані для українців складові компенсаційного пакету.

Об'єкт дослідження – група українських організацій, а саме: державне підприємство «Інститут землеробства південного регіону УААН», ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет» та мережа супермаркетів «Фреш» у м. Херсон.

Предмет дослідження – система грошових компенсацій та соціальних пільг, що вико-

ристовується в досліджуваних організаціях із метою стимулювання виробничої поведінки їх працівників.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході теоретичного дослідження було встановлено, що робітники своєю працею формують прибуток підприємства, тому у вигляді винагороди мають отримувати свою частку від нього. Це може здійснюватися безпосередньо через отримання дивідендів, участь працівників у статутному капіталі або опосередковано, наприклад через відрахування до соціального, пенсійного фондів тощо. Ці заходи мають знайти своє відображення в компенсаційному пакеті.

Ринковий успіх організації залежить від багатьох чинників, серед яких особливе місце належить системі винагороди, яку дана організація застосовує. Ефективна система винагороди має включати соціальний пакет, тобто компенсаційний пакет повинен містити виплати, винагороди і блага соціального характеру (соціальний пакет).

Частка соціальних пільг у системі винагороди кожної організації, тобто різних форм непрямих матеріальних компенсацій працівникам, які підвищують якість їх трудового життя і покращують добробут, має бути значною.

В Україні частину соціального пакету організацій визначено законодавчо. Ця частина є обов'язковою для всіх організацій і включає: оплачувані основні та додаткові відпустки, оплату тимчасової непрацездатності, пільги жінкам тощо. Інша частина соціальних пільг визначається і надається працівникам самими організаціями на основі добровільно взятих на себе зобов'язань стосовно працівників. Набір необов'язкових соціальних пільг у соціальному пакеті кожної організації визначається її стратегічними цілями. Цілі надання соціальних пільг працівникам можуть бути такими: створення позитивного іміджу організації, залучення високопрофесійного персоналу, зниження плинності кадрів за рахунок зростання якості трудового життя і добробуту працівників, орієнтація працівників на досягнення

успіху в роботі, стимулювання продуктивної праці працівників тощо.

Одним із завдань емпіричного дослідження було встановлення того, що мотивує працівників українських організацій сьогодні. Респондентам (загальною кількістю 200 осіб), а саме співробітникам державного підприємства «Інститут землеробства південного регіону УААН», студентам-менеджерам, що навчаються на I–IV курсах, та викладачам ДВНЗ «ХДАУ», а також працівникам мережі супермаркетів «Фреш» було запропоновано перелік з 20 чинників мотивації, серед яких вони повинні були обрати ті, що їх найбільше мотивують, і розставити їх у порядку зниження значимості для себе.

Відповідь на запитання: «Що мотивує українців найбільше?» ми отримали після обробки результатів анкетування (табл. 1).

Результати опрацювання анкет свідчать про те, що найбільш значимим чинником, який мотивує українців до праці, є висока заробітна плата (його поставили на перше місце в переліку факторів 53% респондентів). Однак цікава робота є найбільш сильним мотивуючим фактором для 25% опитаних. Окремо за групами респондентів (що не відображалося в табл. 1) було отримано такі результати: студентів мотивує висока заробітна плата, працівників мережі супермаркетів «Фреш» – справедливе ставлення до всіх працівників, а працівників аграрного університету та ДП «Інститут землеробства південного регіону УААН» – цікава робота та можливість спілкування з людьми. Зазначимо, що з усього переліку запропонованих факторів більшість респондентів на останні місця поставили такі: розташування підприємства близько від дому, міжнародні контакти, постійна увага до членів родини працівника.

Розуміючи, що основне завдання системи компенсації полягає в тому, щоб стимулювати виробничу поведінку працівників організації, спрямувавши її на досягнення стратегічних завдань, що стоять перед нею, іншими словами, поєднати матеріальні інтереси працівників зі

Таблиця 1

Основні чинники, що мотивують українських працівників, %

Чинник	Вік						Σ
	I група – до 25 років		II група – від 26 до 45 років		III група – від 46 до 65 років		
	Освіта		Освіта		Освіта		
	Загальна та середня спеціальна	Вища	Загальна та середня спеціальна	Вища	Загальна та середня спеціальна	Вища	
1. Висока заробітна плата	3,0	42,0	5,0	-	-	3,0	53,0
2 Цікава робота	-	2,0	-	16,0	4,0	3,0	25,0
3. Безпечна і постійна робота	1,0	-	6,0	7,0	-	-	14,0
4. Справедливе ставлення до всіх працівників	-	3,0	-	2,0	-	1,0	6,0
5. Можливість спілкування з людьми	-	-	-	-	-	2,0	2,0
Σ	-	-	-	-	-	-	100,0

Наразі основними чинниками, що мотивують українських працівників, є висока заробітна плата, цікава, безпечна і постійна робота.

У складі компенсаційного пакету працівники українських організацій сьогодні (в умовах кризи) хочуть бачити: медичне страхування, премії, програму підвищення кваліфікації, програму професійної перепідготовки, путівки в санаторії та будинки відпочинку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rogers S. Communicating Total Rewards. How-To Series for the HR Professional / S. Rogers, S. Marcotte ; third edition. – WorldatWork Press, 2010. – 66 p.
2. Милкович Дж.Т. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала / Дж.Т. Милкович, Дж.М. Ньюман ; пер. с англ. Л.И. Белоус [и др.]. – М. : Вершина, 2005. – 760 с.
3. Hamel M. C. Compensation guid / M.C. Hamel // A Manual on Compensation Practice and Theory. – 2008. – March. – 71 p. [Electronic resource]. – Available from : http://www.onestep.ca/Resources/OneStep_Compensation_v6.pdf.
4. Алиев И.М. Политика доходов и заработной платы : [учебник] / И.М. Алиев, Н.А. Горелов. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 382 с.
5. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : [учеб. для вузов] / Б.М. Генкин ; 7-е изд., доп. – М. : Норма, 2007. – 448 с.
6. Цимбалюк С.О. Аналіз наукових підходів до конструювання компенсаційного пакету: теоретико-прикладні аспекти / Бізнес Інформ». – 2013. – № 4(423). – С. 286–293.

УДК 005:73:658:621.1

Отенко І.П.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Чепелюк М.І.***викладач кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

СТРАТЕГІЧНІ ЗАХОДИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC ACTIVITIES TO ESTABLISH CORPORATE CULTURE FOR ORGANIZATIONAL CHANGES OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Формуванню корпоративної культури в процесі організаційних змін підприємства передують оцінка достатності рівня корпоративної культури, що вже існує на підприємстві, та визначення переліку запланованих організаційних змін та їх цілей. Після проведеної оцінки актуальною є розробка стратегічних заходів формування корпоративної культури в процесі організаційних змін для підготовки підприємства та персоналу до їх успішного здійснення.

Ключові слова: корпоративна культура, організаційні зміни, процес організаційних змін, процедура комплаєнсу, конфлікти.

АННОТАЦИЯ

Формированию корпоративной культуры в процессе организационных изменений предприятия предшествует оценка достаточности уровня корпоративной культуры, которая уже существует на предприятии, и определение перечня запланированных организационных изменений и их целей. После проведенной оценки актуальным является разработка стратегических мероприятий формирования корпоративной культуры в процессе организационных изменений для подготовки предприятия и персонала к их успешному осуществлению.

Ключевые слова: корпоративная культура, организационные изменения, процесс организационных изменений, процедура комплаенс, конфликты.

ANNOTATION

The formation of corporate culture in the process of organizational changes of a company is preceded by the assessment of the adequacy of the level of corporate culture that already exists in the enterprise and determines the list of planned organizational change and their goals. After evaluation, it is important to develop strategic activities in the formation of corporate culture in the process of organizational changes to prepare the company and its personnel for their successful implementation.

Keywords: corporate culture, organizational change, process of organizational changes, the procedure of compliance, conflicts.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання вимагають від керівництва прогресивних підприємств застосування ризик-орієнтованого підходу задля мінімізації правових і репутаційних ризиків із метою своєчасного попередження порушень правил і норм законодавства, внутрішніх процедур, некоректної ділової поведінки тощо. Системне управління такими ризиками в межах реалізації комплаєнс-практики як інноваційного та перспективного напрямку в побудові корпоративної куль-

тури є найбільш недослідженим із точки зору організації та функціонування цієї системи

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Напрацювання у сфері корпоративної культури накопичені в галузях менеджменту, філософії, психології, соціології тощо. Проблемами дослідження формування і розвитку корпоративної культури зайняті як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Бауліна Т.В., Воронкова А.Е., Дороніна М.С., Наливайко А.П., Пасека С.Р., Хэмел Г., Холл Р., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Збільшення кількості робіт, присвячених проблемам розвитку корпоративної культури, свідчить про пильну увагу вчених до даного питання. Проте, незважаючи на наявність певних успіхів, вирішення практичних питань із розробки стратегічних заходів формування корпоративної культури саме в процесі організаційних змін підприємства досі не знайшло потрібного відображення.

Мета статті полягає у розробці стратегічних заходів формування корпоративної культури в процесі організаційних змін підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпоративну культуру складно виміряти чи чітко побачити, так як вона невидима та неосяжна, проте корпоративна культура впливає на протікання всіх процесів на підприємстві. Є підстава стверджувати, що її можна дослідити за допомогою елементів, на які вона безпосередньо впливає, або елементів, які необхідні для успішного формування корпоративної культури в процесі організаційних змін.

Формально всередині підприємства корпоративну зображує кодекс або принципи корпоративного управління підприємством, в якому описані правила і норми поведінки, що рекомендовані для співробітників підприємства. Кодекс розкриває політику даного підприємства й основні цілі своєї діяльності.

Для розроблення стратегічних заходів формування корпоративної культури в процесі

організаційних змін було використано процедуру комплаєнсу, що являє собою відповідність внутрішнім або зовнішнім вимогам або нормам діяльності, тобто частина системи управління на підприємстві, пов'язана з ризиками невідповідності, недотриманням вимог законодавства, нормативних документів, правил і стандартів наглядових органів, галузевих асоціацій, кодексів поведінки і т. д.

Термін «комплаєнс» є новим для українського бізнесу і застосовується, зокрема, у банківській сфері. Поки не сформовано навіть єдиного його написання [8]. Низка авторів вважають, що комплаєнс – це вид професійної діяльності переважно в банківській сфері, направлений на забезпечення спроможності банку функціонувати відповідно до визначених стандартів, правил поведінки та управління конфліктами інтересів. Комплаєнс – це процес управління комплаєнс-ризиками [2]. Своєю чергою, комплаєнс-ризиками вважаються ризики юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком вимог законодавства України, нормативно-правових актів, внутрішніх положень і правил, а також стандартів саморегульованих організацій, що застосовуються до його діяльності.

Отже, комплаєнс являє собою відповідність яким-небудь внутрішнім або зовнішнім вимогам або нормам. Під відповідністю мається на увазі частина системи управління/контролю на підприємстві, пов'язана з ризиками невідповідності, недотримання вимог законодавства, нормативних документів, правил і стандартів наглядових органів, галузевих асоціацій та саморегульованих організацій, кодексів поведінки і т. д [8].



Рис. 1. Процедура управління потенційними і фактичними конфліктами

Результати оцінки рівня корпоративної культури машинобудівних підприємств у процесі організаційних змін повинні стати основою для розробки стратегічних заходів формування корпоративної культури підприємства в процесі організаційних змін

Так, оцінка рівня корпоративної культури машинобудівних підприємств ІГ «УПЕК», яка проведена на основі оцінки індикаторів для виявлення достатності рівня корпоративної культури для проведення організаційних змін підприємств групи, дає можливість підприємству зрозуміти основні напрями подальшого управління.

На етапі визначення достатності рівня корпоративної культури для проведення організаційних змін було визначено недостатній рівень взаємовідносин із контрагентами, а саме низький рівень комплаєнсу. Це свідчить про неналежне відношення до процесу управління ризиками, що можуть виникнути у співпраці з контрагентами.

У розділі «Конфлікт інтересів» Кодексу корпоративної етики ІГ «УПЕК» зазначено, що інтереси підприємства є першочерговими і необхідно навчитися розпізнавати й уникати ситуацій, коли особисті інтереси співробітника вступають у протиріччя з інтересами підприємства, та повідомити свого безпосереднього керівника й управління безпекою. Також не можна розповсюджувати конфіденційну інформацію від партнерів та контрагентів, яку можна використати на свою користь. У разі зміни роботи співробітник має попередити керівництво. Також із метою попередження конфлікту інтересів на ІГ «УПЕК» уведено заборону на спільну роботу з близькими родичами, які у зв'язку з виконанням своїх обов'язків є безпосередньо підпорядковані або підконтрольні один одному. Проте розробленої чіткої процедури попередження та розв'язання конфлікту інтересів на підприємстві немає.

Розробка процедури попередження конфлікту дасть змогу запобігти конфлікту власних і корпоративних інтересів на користь інтересів підприємства. Конфлікт інтересів може виникнути, якщо інтереси нашого підприємства або інтереси нашого співробітника вступають в протиріччя з нашим обов'язком перед клієнтом. Створювати певний перелік причин, через які може виникнути конфлікт інтересів, є небажаним, на меті є виявлення потенційних конфліктів у ході роботи й усунення їх або передавання на розгляд на більш високий рівень. Це буде свідчити про високий рівень попередження або розв'язання конфлікту інтересів [3].

Розробка процедури попередження конфлікту дасть змогу запобігти конфлікту власних і корпоративних інтересів на користь інтересів підприємства. Конфлікт інтересів може виникнути, якщо інтереси нашого підприємства або інтереси нашого співробітника вступають в протиріччя з нашим обов'язком перед клієнтом. Створювати певний перелік причин, через які може виникнути конфлікт інтересів, є небажаним, на меті є виявлення потенційних конфліктів у ході роботи й усунення їх або передавання на розгляд на більш високий рівень. Це буде свідчити про високий рівень попередження або розв'язання конфлікту інтересів [3].

Згідно з процедурою комплаєнсу, було розроблено процедуру управління потенційними і фактичними конфліктами (рис. 1).

1. У структурі ІГ «УПЕК» повинні бути внесені політика і процедури, спрямовані на виявлення, розгляд і пом'якшення конфліктів. Співробітники підприємства мають проходити регулярне навчання й отримувати вказівки при виникненні конфліктних ситуацій. Керівники зобов'язані забезпечувати наявність у своїх команд надійних засобів контролю для виявлення й управління виникаючими конфліктами. Також доцільним є створити реєстр конфліктів, в якому буде відображатися інформація про конфліктні ситуації, а також про засоби контролю, впроваджених для пом'якшення потенційних проблем.

2. На підприємстві щорічно оновлюється політика винагород. Оплата праці співробітників складається з наступних складових частин:

- базовий оклад і відповідні виплати і пільги;
- річні премії, що надаються за рішенням адміністрації.

Вони враховують показники роботи співробітника, команди і всього підприємства. Ніхто із співробітників не отримує вигоду від окремих угод клієнта.

3. В ІГ «УПЕК» діють процедури, що регулюють порядок надання та отримання подарунків і знаків вдячності. Співробітникам забороняється просити або приймати будь-які заохочення, які можуть вступити в конфлікт із нашими зобов'язаннями перед клієнтами, а також пропонувати заохочення, які можуть вступити в конфлікт із зобов'язаннями одержувача перед його власними клієнтами.

4. Усі співробітники зобов'язані розкривати інформацію про свої інтереси і про посади директорів, які вони займають в інших організаціях. Такі зовнішні інтереси повинні бути затверджені керівництвом.

5. На підприємстві мають бути встановлені обмеження щодо особистих ділових рахунків співробітників. Усі ділові або інвестиційні рахунки повинні бути затверджені керівництвом, а копії повідомлень про здійснення угод автоматично направляються у відділ дотримання вимог.

6. Здійснення і розподіл угод. Для того щоб угоди не могли розподілятися на користь однієї групи клієнтів або персоналу, ми застосовуємо процедури здійснення і розподілу угод, що передбачають справедливе і почергове здійснення операцій.

7. Механізм для управління потенційними і фактичними конфліктами вимагає, щоб співробітники не враховували ніяку матеріальну зацікавленість або конфлікти інтересів при роботі від імені клієнтів.

Описані вище заходи на випадок конфлікту інтересів розроблені з метою зменшення на практиці ризику того, що конфлікт інтересів може завдати шкоди клієнту, і в більшості

ситуацій вважаємо їх достатніми для забезпечення захисту інтересів клієнтів. Однак зрідка можуть виникнути ситуації, при яких ці заходи не можуть вважатися достатніми. При таких ситуаціях, можливо розкриття конфлікту інтересів в письмовому вигляді, безпосередньо перед клієнтом. У разі гострого конфлікту інтересів варто припинити або відмовитися діяти від імені клієнта.

Необхідність процедури протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, є наразі актуальною. Часті випадки внутрішнього шахрайства негативно впливають не тільки на оперативно-господарську діяльність підприємства, а й також на його репутацію. Розуміючи важливість боротьби з таким явищем, як внутрішнє шахрайство, підприємство має затвердити процедуру боротьби з ним, що є невід'ємною частиною комплаєнсу. Головною метою даної процедури є забезпечення єдиного та цілісного підходу до боротьби із внутрішнім шахрайством та запровадження універсальних процедур по запобіганню цьому явищу. Всі співробітники зобов'язані беззастережно дотримуватись положень процедури у своїй повсякденній діяльності.

Зважаючи на те, що ІГ «УПЕК» є фінансовою установою та постійно здійснює фінансові операції, існує реальна загроза використання підприємства з метою легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, що несе в собі надзвичайно великі ризики як для фінансового стану, так і для репутації підприємства. Саме тому повне та неухильне дотримання норм чинного законодавства у сфері запобіганню та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, є одним із найважливіших обов'язків усіх співробітників. Невід'ємною частиною кодексу корпоративної етики має бути «Положення про запобіганню та протидію легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом». Співробітники зобов'язані беззастережно дотримуватись норм цього Положення у своїй повсякденній діяльності.

Висновки. Отже, розроблені стратегічні заходи формування корпоративної культури в процесі організаційних змін підприємства дають змогу забезпечити організацію процесів і своєчасність реалізації змін, комплексність рішень, що приймаються, і стійкість підприємства в перехідний період розвитку, тобто дотримуватись принципів, закладених у концепцію стійкого розвитку, що характеризує реальність і практичну значущість розроблених стратегічних заходів формування корпоративної культури підприємства в процесі організаційних змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баулина Т.В. Управление организационными изменениями как важный элемент конкурентоспособности и жизнеде-

- яльності організації / Т.В. Баулина // Тр. Междунар. конф. «Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины». – Донецк, 2002. – Т. 1. – С. 222–231.
2. Бондаренко Ю. Эффективное управление compliance-рисками: системный подход и критический анализ / Ю. Бондаренко // Корпоративный юрист. – 2008. – № 6. – С. 31–32.
 3. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : [монографія] / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Х. : ИНЖЕК, 2008. – 427 с.
 4. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : [монография] / А.Э. Воронкова ; 2-е изд., стереотип. – Луганск : ВУНУ, 2004. – 320 с.
 5. Дороніна М.С. Управління економічними і соціальними процесами підприємства : [монографія] / М.С. Дороніна. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 432 с.
 6. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан на шляху розвитку : [монографія] / А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
 7. Пасека С.Р. Корпоративна культура в системі факторів забезпечення конкурентоспроможності банків / С.Р. Пасека // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи : зб. наук. праць. – 2006. – № 18. – С. 96–100.
 8. Правдива Л. Удосконалення корпоративного управління в банках та управління комплаєнс-ризиком / Л. Правдива // Вісник НБУ. – 2011. – Липень. – С. 10–13.
 9. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р.Х. Холл ; пер. с англ. Е. Нектерова ; поб. общ. ред. И.В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2001. – 508 с.
 10. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.

УДК 338.43:633.63:631.11

Парубок Н.В.

аспірант кафедри економіки

Уманського національного університету садівництва

**БУРЯКІВНИЦТВО В ЕКОНОМІЦІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****SUGAR BEET CULTIVATION IN THE ECONOMY
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку галузі буряківництва Черкаської області та розкрито об'єктивні та суб'єктивні причини її кризового стану. Виявлено вплив розміру зібраної площі цукрового буряка на рівень дохідності в сільськогосподарських підприємствах Черкащини.

Ключові слова: цукрові буряки, зібрана площа, валове виробництво, урожайність, рівень дохідності, групування.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные тенденции развития отрасли свекловодства Черкасской области и раскрыты объективные и субъективные причины ее кризисного состояния. Выявлено влияние размера собранной площади сахарной свеклы на уровень доходности в сельскохозяйственных предприятиях Черкащины.

Ключевые слова: сахарная свекла, собранная площадь, валовое производство, урожайность, уровень доходности, группировка.

ANNOTATION

The article analyzes the current trends in the field of sugar beet cultivation in Cherkassy region and it is revealed the objective and subjective causes of its crisis. The influence of the size of the harvested area of sugar beet to the level of the profitability in agricultural enterprises of Cherkassy region was discovered.

Keywords: sugar beets, harvested area, total production, yield, level of the profitability, grouping.

Постановка проблеми. З-поміж усіх галузей рослинництва в найскладнішому становищі опинилося буряківництво. На фоні розбалансування цукробурякового підкомплексу АПК та слабкої прогнозованості цін на цукрові буряки їх виробництво часто було збитковим. За таких умов землекористувачі з року в рік відмовлялися від ведення буряківництва. Зміна економічних і правових умов функціонування цукробурякового підкомплексу мала ланцюгову реакцію в усі його сфери – від зменшення посівів та валових зборів цукрових буряків в аграрній сфері до зниження виробництва цукру в цукровій промисловості та занепаду спеціалізованого машинобудування, посилення безробіття на селі та зниження соціальних стандартів в населених пунктах, де цукрові заводи були формуючими підприємствами [1]. Стабільність функціонування цукробурякового підкомплексу нині є досить важливим питанням, яке значною мірою залежить від стану розвитку галузі буряківництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку цукробурякового підкомплексу привернули увагу таких науковців, як П. Борщевський, Н. Бутко, П. Гайдуцький,

М. Дем'яненко, М. Коденська, О. Крисальний, В. Кузьома, І. Лукінов, А. Лисецький, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Ю. Нестерчук, О. Олійник, О. Онищенко, М. Пархоμεць, П. Саблук, Н. Ткаченко, М. Федоров, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Останніми роками вченими-економістами приділяється багато уваги як теоретичним проблемам стану й ефективності виробництва цукрових буряків, так і практичним питанням функціонування галузі. Однак отримані результати залишають шлях для подальших досліджень у сфері визначення основних тенденцій розвитку та ринкових показників сільськогосподарських підприємств галузі буряківництва.

Мета статті полягає у вивченні поточної ситуації на вітчизняному ринку цукрових буряків в умовах ринкової трансформації, аналізі сучасного стану виробництва цукрових коренеплодів із застосуванням методу структурного групування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство традиційно відіграє провідну роль в економіці Черкащини. У період реформування АПК регіон утратив не лише баластові економічно обґрунтовані норми господарювання, а й кращі традиції ведення сільськогосподарського виробництва. Це призвело до спаду валового виробництва сільгоспкультур і продуктивності галузі рослинництва, а також до занепаду тваринництва. І до сьогодні аграрним підприємствам не вдалося досягти рівня економічних показників, які мали місце до набуття Україною незалежності.

Щодо розвитку галузі буряківництва в Україні, то вона перебуває в кризовому стані. Більш як у два рази скоротились посівні площі, майже в три рази – виробництво цукру, що спричинило банкрутство і закриття десятків цукрових заводів та підприємств харчової промисловості.

Незважаючи на певний ріст урожайності цукрових буряків та збільшення посівних площ у 2014 р., буряківництво України загалом та Черкащини зокрема знаходиться у стані занепаду. І на це є низка об'єктивних та суб'єктивних причин, серед яких необхідно виділити основні [2]:

– загальна економічна криза і послаблення ролі держави в розвитку цукробурякового виробництва;

– втрата економічної зацікавленості виробників у вирощуванні цукросировини;

– недосконалість механізмів економічного регулювання виробництва;

– незавершеність і недосконалість приватизаційних процесів у цукровій галузі;

– порушення цінового паритету;

– нерозвиненість ринкових відносин у сфері виробництва, переробки і реалізації цукру;

– інтервенція на український ринок цукру з тростини та цукровмісних продуктів;

– повна відсутність інвестицій у галузь, її непривабливість для вітчизняних і зарубіжних стратегічних інвесторів;

– відсутність чіткого законодавства та правових основ організації виробництва та регулювання ринку цукру;

– різке скорочення матеріально-технічного забезпечення бурякосіючих господарств і цукрових заводів тощо.

У 2014 р. на Черкащині цукрові буряки були зібрані з площі 17,3 тис. га із середнім рівнем врожайності 499,0 ц/га, що дало змогу отримати валовий збір у розмірі 8627,0 тис. ц цукрових коренеплодів. Основна частка виробників припадає на сільськогосподарські підприємства, які в 2014 р. забезпечили 98,4% обсягів її продукції.

Практика доводить, що перспективний розвиток буряківництва має здійснюватися у великих сільськогосподарських підприємствах. Саме вони можуть організовувати вирощування і збирання врожаю на науковій основі, забезпечити високу ефективність функціонування галузі буряківництва [3, с. 87–88]. Аналіз досягнутого рівня розвитку буряківництва через групування за розміром зібраної площі в динаміці характеризує кількісний склад бурякосійних підприємств та урожайність цукрових буряків (табл. 1). Так, у 2014 р. загальна кількість сільськогосподарських підприємств, що займалися вирощуванням цукрових буряків,

скоротилася на 48,1% порівняно з 2010 р. Урожайність цукрових коренеплодів у цілому по області зросла на 44,7% проти 2010 р.

Варто зазначити, що більшість сільгоспприємств вирощували цукрові буряки на невеликих за розмірами площах: у 2010 р. на площі до 50 га – 38 господарств, або 35,9%; на площі 50,01–100 га – 18 господарств, або 17,0%; на площі 100,01–250 га – 17 господарств, або 16,0%. Вирощування коренеплодів у 2014 р. на площі до 50 га здійснювали 17 підприємств, або 30,9%; на площах 50,01–100 га та 100,01–250 га – по 10 господарств, або по 18,2%.

Збільшення посівних площ у більшості сільгоспприємств Черкаської області не супроводжується підвищенням урожайності (особливо це прослідковується в 2014 р.), тому слід зазначити, що господарства розвивають буряківництво екстенсивним шляхом, що спричиняє погіршення економічних показників діяльності агропідприємств та зниження конкурентоспроможності їх продукції.

Важливим фактором, що суттєво впливає на обсяги валового виробництва продукції цукробурякового підкомплексу та характеризує рівень інтенсивності його розвитку, є врожайність цукрових буряків. Детальний аналіз, проведений на основі групування бурякосійних підприємств за показниками зібраної площі та валового збору, показав, що в 2014 р. 12,7% сільськогосподарських підприємств Черкащини досягли врожайності цукрових буряків від 350,1 до 400 ц/га, 30,9% господарств – від 400,1 до 450 ц/га, 21,8% сільгоспприємств – від 450,1 до 500 ц/га, а 16,4% господарств – понад 500 ц/га, і на ці сільгоспприємства припадає, відповідно, 3,5%, 33,5%, 29,5% і 28,3% загальної зібраної площі цукрових буряків області (табл. 2).

Як бачимо, наведене структурне групування містить досить значну кількість груп. Це пояснюється, по-перше, тим, що таке групування повинно відобразити всі можливі значення рівня врожайності, по-друге, воно має забезпечити виокремлення як передових, так і від-

Таблиця 1

Групування сільськогосподарських підприємств Черкаської області за зібраною площею цукрових буряків

Групи підприємств за розміром зібраної площі, га	2010 р.			2014 р.		
	Кількість підприємств, од.	%	Урожайність, ц/га	Кількість підприємств, од.	%	Урожайність, ц/га
до 50	38	35,9	216	17	30,9	425,6
50,01–100	18	17,0	275	10	18,2	528,3
100,01–250	17	16,0	223	10	18,2	529,1
250,01–500	17	16,0	291	9	16,4	516,9
500,01–1000	6	5,7	236	2	3,6	513,7
1000,01–2000	4	3,8	275	7	12,7	488,9
2000,01–3000	5	4,7	297	-	-	-
понад 3000	1	0,9	299	-	-	-
По області	106	100,0	276	55	100,0	499,0

Джерело: складено з використанням [4; 5]

сталих господарств, рівень урожайності в яких може істотно відрізнятись від основної кількості господарств [6].

Водночас звертає на себе увагу той факт, що в області є господарства, врожайність цукрових буряків в яких у три рази нижче рівня передових. Це свідчить про наявність значних резервів щодо підвищення врожайності коренеплодів у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області.

Валове виробництво цукрових буряків прямо пропорційно залежить від рівня врожайності культури. Аналізуючи структурне групування за показником валового збору, слід зазначити, що найбільший його обсяг отримали підприємства за групами врожайності 400,1–450 ц/га, 450,1–500 ц/га та понад 500 ц/га, що складає 30,2%, 29,4% і 34,6% відповідно у структурі валового виробництва цукрових коренеплодів Черкаської області. За рахунок збільшення врожайності цієї культури останнього досліджуваного року обсяги валового збору цукрових буряків зросли на 44,2% порівняно з 2013 р., проте зменшилися на 11,7% проти 2010 р. (табл. 3). У структурі виробництва цукрових буряків найбільшу питому вагу займають сільськогосподарські підприємства, частка яких щорічно зростає і в 2014 р. склала 98,4% (8488 тис. ц). Господар-

ства населення, навпаки, зменшують обсяги виробництва цукрових буряків.

Лідерами з виробництва цукрових буряків у Черкаській області є сільськогосподарські підприємства Жашківського, Тальнівського, Корсунь-Шевченківського, Лисянського, Уманського та Маньківського районів, які виробили 91,3% обсягу коренеплодів області (рис. 1).

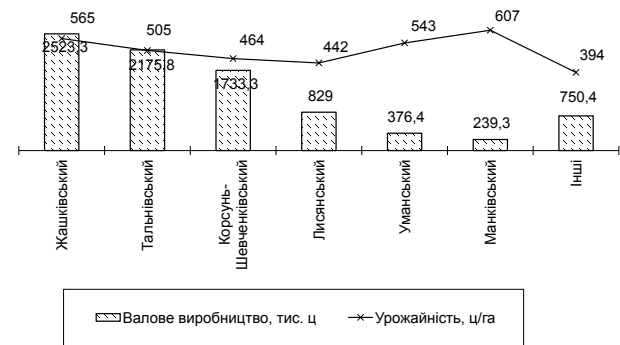


Рис. 1. Виробництво цукрових буряків та рівень їх урожайності в розрізі районів-лідерів Черкаської області 2014 р.

Джерело: складено з використанням [4]

Урожайність цукрових буряків у більшості агропідприємств районів-лідерів Черкащини вище середнього обласного рівня, який скла-

Таблиця 2

Групування сільськогосподарських підприємств Черкаської області за врожайністю цукрових буряків у 2014 р.

Групи підприємств за врожайністю, ц	Кількість підприємств, од.	%	Зібрана площа		Валовий збір	
			тис. га	%	тис. ц	%
до 200	1	1,8	0,1	0,6	19,1	0,2
200,1–250	3	5,5	0,1	0,6	24,4	0,3
250,1–300	2	3,6	0,2	1,2	55,5	0,6
300,1–350	4	7,3	0,5	2,9	164,1	1,9
350,1–400	7	12,7	0,6	3,5	236,4	2,7
400,1–450	17	30,9	5,8	33,5	2603,6	30,2
450,1–500	12	21,8	5,1	29,5	2535,7	29,4
понад 500	9	16,4	4,9	28,3	2988,0	34,6
Всього	55	100,0	17,3	100,0	8626,9	100,0

Джерело: складено за даними Головного управління статистики в Черкаській області

Таблиця 3

Обсяг та частка виробництва цукрових буряків у Черкаській області за категоріями господарств

Рік	Всі категорії підприємств		У тому числі:			
	тис. ц	темп росту до 2010 р., %	сільськогосподарські підприємства		господарства населення	
			тис. ц	питома вага, %	тис. ц	питома вага, %
2010	9770	–	9590	98,2	180	1,8
2011	14393	147,3	14004	97,3	389	2,7
2012	14290	146,3	13964	97,7	326	2,3
2013	4818	49,3	4657	96,7	161	3,3
2014	8627	88,3	8488	98,4	139	1,6
Темп росту 2014 р. до 2010 р., %	88,3	–	88,5	100,2	77,2	88,9

Джерело: складено з використанням [4]

дає 499 ц/га. Так, у 2014 р. у Жашківському районі сільськогосподарські підприємства з невеликими зібраними площами цукрових буряків отримали врожайність 600 ц/га і вище (табл. 4). Крім того, у більшості цих підприємств сума виробничої собівартості 1 ц продукції в середньому складає близько 30 грн.

Однак інші сільгоспідприємства області вирощували цукрові буряки з нижчим рівнем врожайності, що, своєю чергою, залежить від розвитку культури землеробства, дотримання технологічної дисципліни та системи забезпечення добривами.

Розміри земельних площ мають значний вплив на рівень ефективності виробництва окремих видів аграрної продукції [7, с. 60–61]. Оскільки 3,2% сільськогосподарських підприємств Черкащини спеціалізуються на вирощуванні цукрових буряків, доцільним є виявлення впливу розміру площ цієї культури на рівень дохідності її виробництва методом групування. Матриця спостереження містить 55 господарських одиниць, які синтезовані в шість груп. Сукупність виробників цукрової сировини ми поділили прагматично [8]: спочатку виділено

дрібні площі (до 50 га) та великі (понад 1000 га), а решта – пропорційно від розмаху варіації на чотири групи від середнього. За результатами групування встановлено, що переважно зі збільшенням розмірів посівних площ під цукровим буряком у сільгоспідприємствах Черкаської області спостерігається підвищення дохідності їх діяльності (табл. 5).

Хоча ця закономірність не є абсолютною, але все ж у п'ятій групі підприємств за розміром зібраної площі під цукровим буряком досліджені показники ефективності виробництва є вищими проти не лише першої, другої, третьої, четвертої, а й шостої груп. Зокрема, у п'ятій групі підприємств порівняно з першою розмір прибутку на одне підприємство є вищим у 6,8 раза, з 1 га – у 4,5 раза, рівень рентабельності – на 26,2 в. п., а порівняно з останньою групою розмір прибутку на одне підприємство та з 1 га вищий у 1,2 раза, рівень рентабельності – на 5,3 в. п. Це пояснюється тим, що підприємства з більшими посівними площами сільськогосподарських культур і, відповідно, розмірами земельних ресурсів власних підприємств мають міцнішу матеріально-технічну

Таблиця 4

Виробництво цукрових буряків у сільськогосподарських підприємствах Жашківського району Черкаської області в 2014 р.

Підприємство	Зібрана площа, га	Валове виробництво, збір, ц	Урожайність, ц/га	Виробнича собівартість 1 ц, грн.	Питома вага підприємств у площі, %	
					району	області
ПСП «Аскольд Агро»	373	246122	659,8	20,4	8,5	2,2
ПСП «Добробут»	305	195070	639,6	41,6	6,9	1,8
ФГ «Степ»	330	224784	681,2	35,7	7,5	1,9
ПСП «Олександрівка»	153	99470	650,1	26,3	3,5	0,9
ПП «Шанс»	296	167873	567,1	33,6	6,7	1,7
ПСП «Відродження»	146	83688	573,2	32,1	3,3	0,8

Джерело: розраховано на основі даних сільськогосподарських підприємств

Таблиця 5

Вплив розміру зібраної площі цукрового буряка на рівень дохідності в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, 2014 р.

Показники	Групи підприємств за розміром зібраної площі під цукровим буряком, га						По всіх групах
	I до 50	II 50,01–100	III 100,01–250	IV 250,01–500	V 500,01–1000	VI понад 1000	
Кількість підприємств, од.	17	10	10	9	2	7	55
Середня зібрана площа в розрахунку на одне підприємство, га	48,6	87,4	187,2	414,6	731,9	1219,2	314,5
Середня врожайність, ц/га	425,6	528,3	529,1	516,9	513,7	488,9	499,0
Прибуток (тис. грн.) від вирощування цукрового буряка в розрахунку на:							
одне підприємство	628,3	2167,1	2435,4	2582,3	4256,4	3687,5	2522,1
1 га зібраної площі	3,5	6,4	7,2	9,6	15,9	13,1	8,0
Рівень рентабельності, %	10,3	20,7	23,1	25,8	43,5	38,2	24,7

Джерело: розраховано на основі даних Головного управління агропромислового розвитку Черкаської облдержадміністрації

Таблиця 6

**Основні економічні показники діяльності бурякосійних підприємств
у Черкаській області, 2014 р.**

Підприємство	Валове виробництво, ц	Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	Прибуток від реалізації 1 ц, грн.	Рівень рентабельності, %	Питома вага виробництва продукції, у % до області
ПСП «Олександрівка»	99470	28,3	50,8	179,7	1,2
ПП «Шанс»	167873	34,4	53,9	156,6	1,9
ПСП «Аскольд Агро»	246122	34,2	50,1	146,5	2,9
ФГ «Степ»	224784	38,1	50,9	133,6	2,6
ТОВ «Новий світ Агро»	41267	15,9	18,4	116,0	0,5
ТОВ «Весна»	34506	27,5	31,6	114,9	0,4
ПСП «Добробут»	195070	44,8	49,0	109,3	2,3
ПСП «Відродження»	83688	50,5	52,5	104,0	1,0
ФГ «АФ «Базис»	73074	32,6	23,3	71,4	0,8

Джерело: розраховано на основі даних річних звітів сільськогосподарських підприємств

базу, більш кваліфікованих працівників [9], що в сукупності призводить до порівняно вищих рівнів дохідності їх функціонування.

Дослідження показали, що найвищу врожайність отримали підприємства третьої та другої груп у розмірі 529,1 ц/га та 528,3 ц/га відповідно, а в п'ятій групі, де найвищі показники ефективності виробництва, врожайність менша на 14,6 ц/га, 15,4 ц/га та 3,2 ц/га порівняно з другою, третьою та четвертою групами відповідно. Такий стан справ підтверджує розвиток буряківництва в сільськогосподарських підприємствах із великими посівними площами екстенсивним шляхом.

Однак на Черкащині є низка сільськогосподарських підприємств із питомою вагою виробництва продукції менше 3,0% від обласного рівня, які досягають високих економічних результатів діяльності за рахунок ведення інтенсивного буряківництва (табл. 6).

Рівень рентабельності таких агропідприємств у 2014 р. склав від 71,4% (ФГ «АФ «Базис» Уманського району) до 179,7% (ПСП «Олександрівка» Жашківського району), а прибуток від реалізації 1 ц продукції – від 18,4 грн. (ТОВ «Новий світ Агро» Уманського району) до 53,9 грн. (ПП «Шанс» Жашківського району).

Висновки. Отже, галузь буряківництва в Черкаській області має позитивну динаміку розвитку та характеризується частковим збільшенням посівних площ, зростанням рівня врожайності і, як наслідок, збільшенням валового виробництва цукрових буряків. Однак для підтримання такого рівня галузі, забезпечення подальшого динамічного її розвитку та підвищення ефективності цукробурякового виробництва необхідно дотримуватися науково обґрунтованих технологій виробництва, оптимально використовувати виробничі ресурси, підвищувати рівень спеціалізації бурякосійних госпо-

дарств, оптимізувати посівні площі під цукровими буряками. Сучасний стан буряківництва вимагає створення необхідних умов для забезпечення високої врожайності цукрових буряків шляхом освоєння інтенсивних технологій із застосуванням усіх агробіологічних засобів вирощування в комплексі з високоякісним їх виконанням в оптимальні строки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко Н.М. Шляхи подолання кризових явищ у цукровій промисловості / Н.М. Ткаченко // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 46–49.
2. Томілін О.О. Сучасний стан та перспективи розвитку цукрової галузі України // Наукові записки. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. – Острого: Острозька академія, 2012. – Вип. 19. – С. 233–236.
3. Пархомець М.К. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності функціонування цукробурякового підкомплексу АПК: [монографія] / М.К. Пархомець, О.Р. Олійник. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – 260 с.
4. Сільське господарство Черкащини – 2014 р.: стат. зб. – Черкаси, 2015. – 252 с.
5. Сільське господарство Черкащини – 2010 р.: стат. зб. – Черкаси, 2011. – 253 с.
6. Чекотовський Е.В. Основи статистики сільського господарства: [навч. посіб.] / Е.В. Чекотовський. – Київ: КНЕУ, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/000239/inx18.php>.
7. Нестерчук Ю.О. Ресурсний потенціал підприємств продуктових підкомплексів АПК: [монографія] / Ю.О. Нестерчук, Н.В. Бутко. – Черкаси: ЧНУ, 2013. – 216 с.
8. Лисецький А.С. Цукробуряковий комплекс України: теорія і практика розвитку / А.С. Лисецький, О.П. Амбросенко, Ю.В. Онищук // Агросвіт. – 2010. – № 7. – С. 30–36.
9. Кузьома В.В. Розміри земельних площ кожного окремого підприємства повинні бути оптимальними / В.В. Кузьома // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Серія «Економічні науки». – Миколаїв, 2007. – Вип. 1(39). – С. 114–119.

УДК 005.412.658

Пилипенко С.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та оцінки майна підприємств

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE THEORETICAL ASPECTS OF ESTIMATING OF ENTERPRISE ACTIVITY EFFICIENCY

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено поняття ефективності як економічної категорії, визначено основні види ефективності, викладено теоретичні та практичні аспекти оцінки ефективності діяльності підприємства, надано характеристику основним підходам та методам оцінки ефективності діяльності підприємства, представлено та проаналізовано систему критеріїв та показників оцінки ефективності.

Ключові слова: ефект, ефективність, ефективність діяльності підприємства, оцінка результатів, підходи до оцінки, методи оцінки, система критеріїв та показників.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие эффективности как экономической категории, определены основные виды эффективности, изложены теоретические и практические аспекты оценки эффективности деятельности предприятия, приведена характеристика основных подходов и методов оценки эффективности деятельности предприятия, представлена и проанализирована система критериев и показателей оценки эффективности.

Ключевые слова: эффект, эффективность, эффективность деятельности предприятия, оценка результатов, подходы к оценке, методы оценки, система критериев и показателей.

ANNOTATION

The article examined the concept of efficiency as an economic category and displayed the basic types of efficiency. The theoretical and practical aspects of enterprise activity efficiency estimating are presented. The characteristics of the main approaches and methods for evaluating the effectiveness of the company are given. The system of criteria and indicators for the effectiveness assessing is presented and analyzed.

Keywords: effect, efficiency, enterprise activity efficiency, evaluation of results, approaches to evaluating, evaluation methods, benchmarks and indicators.

Постановка проблеми. Питання ефективності господарювання займає ключове місце в управлінні діяльністю підприємств різних форм власності. Зацікавленість нею виникає на всіх рівнях управління народним господарством. Сучасному етапу економічного розвитку притаманні: високий рівень невизначеності, наявність систематичних кризових явищ та, відповідно, нестабільність розвитку як економіки в цілому, так і кожного суб'єкта господарювання, тому першочергового значення набуває активізація дій із підвищення ефективності їх функціонування та вирішення проблем управління й оцінки ефективності діяльності підприємства на основі використання нових підходів та методів оцінки, оскільки існуючі підходи не забезпечують повного відображення результатів господарювання підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання ефективності діяльності суб'єктів господарювання та її оцінки становить особливий інтерес як для зарубіжних, так і для вітчизняних учених. У контексті даної статті слід зазначити таких дослідників, як О. Амоша, Дж. Блек, П. Друкер, М. Мейер, Д.С. Синк, А.А. Томпсон, Ф. Келе, Р. Каплан, В. Петі, Д. Нортон, Р. Ланг, В. Андрейчук, О.Д. Шеремет, В.І. Осипов, В.В. Ковальов, К. Салига, Р.С. Сайфулін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць та суттєві досягнення, існує низка дискусійних питань. Зокрема, наявні теоретичні розробки потребують уточнення та подальшого розвитку в напрямі теоретико-методичного та практичного характеру з визначення сутності підходів та методів оцінки ефективності діяльності підприємств, тому проблема вибору найбільш прийнятної методу оцінки ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах з урахуванням нових чинників, що впливають на результативність функціонування підприємства, є досить актуальною і потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних знань та дослідженні теоретико-методичних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання та обґрунтуванні доцільності їх використання, а також розробці практичних рекомендацій щодо покращання діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання ефективність є важливою характеристикою діяльності підприємства, від якої залежить його подальший розвиток. Для характеристики ефективності діяльності підприємства використовують такі поняття, як «ефект», «ефективність», «результативність», «ефективність діяльності», «оцінка діяльності підприємства» тощо. Ефект – це результат реалізації заходів, що спрямовані на підвищення ефективності виробництва за рахунок економії та раціонального використання всіх виробничих ресурсів. Ефект як економічна категорія відображає перевищення результатів діяльності над витратами, це певна форма результату.

При визначенні сутності та змісту категорії «ефективність» серед науковців відсутній єдиний підхід. Але більшість авторів, таких як Д. Рікардо, Г. Емерсон, В. Петті, Ф. Кене, С. Мочерний, І. Павленко [1; 2; 4; 6; 7], поняття «ефективність» визначають як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, які були витрачені на отримання цього ефекту. Ефективність діяльності підприємства як економічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному, іншими словами, це рівень досягнення цілей організації та її здатність до життєдіяльності в конкурентному середовищі. Ефективність діяльності в такому розумінні застосовується для обґрунтування господарських рішень та різноманітних аналітичних оцінок.

Для практичного використання поняття «ефективність» необхідно розглядати в різних аспектах, що допомагає усвідомити складність проблеми і вказує на різноманітність критеріїв ефективності, а також на певну філософію, яка сприяє вибору такого критерію. Насамперед при оцінюванні результатів діяльності розрізняють економічну, організаційну та соціальну ефективність.

Економічна ефективність відображає: ступінь використання матеріальних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів; виробництво продукції відповідної вартості при найменших витратах; досягнення найбільшого обсягу виробництва з використанням ресурсів відповідної вартості; міру витрат на досягнення поставлених цілей.

Організаційна ефективність характеризує: якість побудови організації; якість системи її управління; реакцію на організаційні зміни; процес прийняття управлінських рішень.

Соціальна ефективність відображає: відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства; формування корпоративного духу та відповідного психологічного клімату в колективі; атмосферу захищеності та причетності до цілей організації; результат впливу економічних заходів на формування способу життя людини.

Усі види ефективності пов'язані між собою та взаємообумовлені: підвищення економічної ефективності сприяє зростанню інших видів ефективності; соціальна ефективність поєднує властивості економічної та організаційної ефективності та спрямована на повне задоволення потреб працюючих. У сучасних умовах функціонування підприємств значення набуває вибір таких методів і підходів до оцінки ефективності, які б урахували результати діяльності в минулому, визначали тенденції розвитку на основі прогнозу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що впливають на діяльність підприємства.

Оцінка ефективності ґрунтується на певних критеріях і показниках. Критерії ефективності характеризують якісні сторони процесу, його

сутність, це ознака, на основі якої проводиться її оцінка. Критерій ефективності повинен відповідати таким вимогам: повною мірою відображати результати господарської діяльності, фіксувати та вимірювати рівень досягнення поставленої мети. В якості критеріїв зазвичай виділяють прибутковість, якість, економічність положення на ринку, інноваційність, якість трудового життя. Оскільки підприємство здійснює багатогранну та складну діяльність і всі процеси взаємопов'язані, то і критерії, що характеризують дану діяльність, теж зв'язані між собою. Показники виражають кількісну характеристику явища та дають змогу визначити його стан та динаміку. В економічній літературі виділяють абсолютні та відносні показники, які характеризують економічні процеси та явища. Так, абсолютні показники характеризують кількісну величину явища (прибуток, власний капітал, тощо), а відносні показники дають змогу порівнювати абсолютні, їх отримують, коли одну величину поділяють на іншу. Відносні показники існують у формі коефіцієнтів або процентів (рентабельність, доходність активів тощо). Існують також середні величини, які характеризують узагальнену кількісну сукупність (середньорічна заробітна плата, середньосписковий склад робітників тощо).

Для оцінки діяльності підприємства використовують усі показники в комплексі, і при одному критерії можливо застосовувати декілька показників. Критерії і показники тісно пов'язані між собою, так, обґрунтований вибір критерію буде визначати сукупність застосованих показників. Необхідно формувати відповідну систему критеріїв та показників для оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства. Сутність проблеми полягає в тому, щоб досягти найкращого співвідношення між величиною ефекту і витратами, тобто на кожну одиницю витрат досягти максимального результату або мінімуму витрат на одиницю результату. Оцінка ефективності проводиться на підприємствах різних форм власності й організаційно-правових форм із метою оцінки бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу.

Особливого значення набуває необхідність розглядати ефективність діяльності підприємств залежно від цілей зацікавлених сторін, тобто фізичних та юридичних осіб, які зацікавлені в діяльності підприємства або впливають на неї, та їх очікувань [1; 3]. Відповідно до стандарту якості, зацікавленими сторонами є: споживачі, власники, акціонери, персонал підприємства, постачальники, партнери, суспільство та ін. Кожна сторона має різні потреби, інтереси та очікування. Так, власники підприємства зацікавлені в отриманні прибутку та в стабільному функціонуванні підприємства, інвестори потребують низького рівня ризиків, працівники бажають високого рівня заробітної

плати та впевненості в майбутньому. Виходячи з цього, для кожної групи використовують різні показники оцінки ефективності.

Для інвесторів ефективність оцінюється показниками ефективності використання капітальних вкладень – капіталомісткістю, рентабельністю капітальних вкладень, терміном окупності, відношенням приросту чистої продукції до капітальних вкладень; для власників використовують узагальнюючі показники ефективності виробництва – темпи росту виробництва, виробництво чистої продукції, відносна економія основних виробничих фондів та обігових коштів, продуктивність праці, загальна рентабельність виробництва; для персоналу підприємства слід використовувати показники підвищення ефективності використання трудових ресурсів – темпи росту продуктивності праці, економія чисельності працівників, трудомісткість продукції, зарплатомісткість продукції; для керівників застосовують показники ефективності використання основних фондів та обігових коштів – фондівіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів, обіговість оборотних коштів, абсолютне вивільнення обігових коштів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності тощо. Розрахунок цих показників дає змогу виявити резерви підвищення результативності використання основних засобів, виявити резерви оптимізації структури оборотних активів та прискорення їх оборотності і в результаті сприяє визначенню напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Кожне підприємство виходячи з цілей діяльності та інтересів формує систему показників для оцінки рівня ефективності. Але на сьогодні не існує єдиного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємств, що пов'язано з необхідністю забезпечення відповідності критеріїв ефективності та системи показників відповідно до форм власності, сфери діяльності, розміру та цілей підприємств, для яких проводиться оцінка ефективності.

Оцінка ефективності представляє метод визначення результативності господарської діяльності підприємства та його підрозділів на основі системи показників для розрахунку ступеню виконання поставлених завдань. Оцінка ефективності представляє собою ефективний інструмент інформаційно-аналітичного забезпечення управлінської діяльності підприємства і може бути використана як для стратегічних, так і для тактичних цілей. У науковій літературі представлено декілька методичних підходів до оцінки ефективності [1; 3; 4; 6; 7].

Традиційний підхід ґрунтується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу». Цей підхід передбачає оцінку ефективності з використанням двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому на основі порівняння результатів діяльності з витратами ресурсів, та показників

другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багаточинниковий підхід не став загальноновизнаним і рідко застосовується, тому що передбачає використання складних і важких для інтерпретації агрегованих індексів ефективності.

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції Performance Management (управління результатами), яка передбачає використання збалансованої системи індикаторів, включає різні фінансові та нефінансові показники, що дає змогу комплексно оцінити вартість підприємства та ефективність його діяльності. Основним показником у цій системі є економічно додана вартість, другорядним – рентабельність. Заснована Р. Капланом і Д.Нортоном збалансована система показників [5] об'єднує більшість з існуючих показників у відповідній системі для оцінки і аналізу ефективності діяльності на будь-якому рівні управління. Основними недоліками цієї системи є її складність, обмеженість у застосуванні та формуванні показників. Тому М.В. Майер пропонує оцінювати ефективність функціонування суб'єкта господарювання на основі процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (Activity – Based Profitability Analysis, АВРА). Дана методика дає змогу відділити рентабельні процеси від нерентабельних для кожного споживчого сегменту, а також визначити рентабельність окремих продуктів і послуг та рекомендувати їх до продажу.

Математичний підхід характеризується широким застосуванням методів нелінійної динаміки, узагальнених функцій тощо.

Ергонометричний підхід до оцінки ефективності ґрунтується на застосуванні параметричних методів оцінки, таких як метод найменших квадратів, скоригований метод найменших квадратів, метод без специфікації розподілу та непараметричних методів оцінки, які засновані на використанні математичного програмування – аналіз середовища функціонування або оболонки даних, метод вільного розміщення оболонки, індекси продуктивності.

Для систематизації методів оцінки ефективності діяльності підприємств існуючу сукупність методів розділяють на дві групи – кількісні та якісні методи. Серед першої групи методів найбільш розповсюдженими є вартісний та фінансово-економічний методи, тому що вартість виступає основним мірилом при прийнятті управлінських рішень та наданні інформації власникам та акціонерам щодо зміни доходу на вкладений капітал. Друга група методів оцінки ефективності акцентує увагу на окремих аспектах діяльності підприємства: організаційному, соціальному, екологічному. Система методів, які застосовуються для оцінки ефективності діяльності підприємств, постійно оновлюється та ускладнюється, що викликає низку перешкод в їх упровадженні на підприємствах, а саме [3]: труднощі в розумінні мето-

дики розрахунку показників, проблеми отримання первинної інформації, низький рівень підготовки персоналу для проведення необхідних розрахунків показників, нерозуміння керівниками необхідності застосування нових методів та підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства. Зарубіжна практика свідчить, що широке використання сучасних методів оцінки результатів діяльності сприяє більшому розумінню специфіки діяльності підприємства, а сучасні методики аналізу результатів, спираючись на широкий спектр параметрів, забезпечують як кількісну, так і якісну узгодженість між показниками що дає змогу точніше визначати ефективність діяльності на основі фінансових і нефінансових показників. Ураховуючи названі переваги використання сучасних методик, необхідно рекомендувати поширити їх застосування, обирати тільки ті методи які відповідають особливостям діяльності конкретного підприємства, забезпечують працівників необхідними знаннями щодо застосування обраного методу, трансформують існуючі бухгалтерські та фінансові дані до нових підходів оцінки. Тому необхідно систематично вивчати досвід провідних зарубіжних та вітчизняних підприємств щодо механізму проведення оцінки ефективності діяльності.

Оцінювання ефективності діяльності займає важливе місце в системі управління підприємством, оскільки результати оцінювання можуть бути використані для формулювання як стратегічних, так і тактичних цілей. Модель оцінки ефективності діяльності є індивідуальною розробкою для кожного підприємства, але можливо виділити загальні напрями роботи [1; 3; 6; 7].

По-перше, визначення і формулювання мети проведення оцінювання ефективності діяльності підприємств. На цьому етапі приділяється увага визначенню ситуативних факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, що впливають на рівень ефективності діяльності підприємства, на основі застосування методів аналізу, синтезу, індукції та дедукції, порівнянь, широкого обговорення проблеми, створення умов для творчості.

По-друге, формування такої системи критеріїв та показників ефективності діяльності підприємства, яка повинна всебічно характеризувати господарську діяльність та враховувати всю сукупність факторів підвищення ефективності та сприяти об'єктивній її оцінці.

По-третє, збір і обробка інформації для діагностики та аналізу ефективності діяльності при застосуванні економіко-математичних методів, таких як: коефіцієнтний метод, методи порівняння з нормативами та порівняння за певними критеріями, метод групування на основі достовірної, оптимальної, якісно повноцінної, науково обґрунтованої, систематизованої та своєчасної інформації.

По-четверте, аналіз структури та динаміки системи показників оцінки ефективності гос-

подарської діяльності на основі системного і порівняльного аналізу, методів групування, вертикального та горизонтального аналізу.

По-п'яте, оцінювання таксонометричних показників як за складовими ефективності, так і її інтегральна оцінка, при цьому застосовуються системний і порівняльний аналіз, метод таксономії, збалансована система показників, групування, інтегральний метод, критерії міні-макс, метод грошової доданої вартості, грошового потоку віддачі на інвестований капітал.

По-шосте, багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз ефективності господарської діяльності з використанням економіко-математичних методів моделювання, інтегральних методів, факторного аналізу.

По-сьоме, оцінка отриманих результатів та пошук засобів подальшого підвищення економічної ефективності господарювання за допомогою методів моделювання, методу ковзких середніх, екстраполяції, методу декомпозиції динамічного ряду.

Наведена послідовність аналітичної роботи з оцінки ефективності діяльності підприємства та методи, що використовують при цьому, дають змогу не тільки характеризувати результати господарської діяльності, а й ураховувати всю сукупність факторів підвищення ефективності, визначати принципові зміни функціонування підприємств у мінливому середовищі та стратегічні пріоритети підприємства, які задовольняли б зацікавлене коло осіб.

Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства – це його якісні особливості, які приводять до зростання потенціалу та характеризуються можливістю позитивних змін, наявністю необхідних ресурсів і умов їх використання. Виділяють зовнішні та внутрішні напрями підвищення ефективності діяльності. Так, до зовнішніх напрямів відносять: господарське законодавство, економічну і соціальну політику держави, інституціональні механізми, систему оподаткування, виробничо-соціальну інфраструктуру, платоспроможний попит підприємства і населення, структурні зміни, природно-кліматичні умови, науково-технічний прогрес, конкурентоспроможність підприємства. На внутрішньому рівні це такі чинники: адаптивність та швидке регулювання на зміни зовнішнього середовища, кваліфікація персоналу, безперервна інноваційна діяльність, наявність матеріальних і енергетичних ресурсів, система мотивації, методи оцінки ефективності та контролю. Оцінка ефективності підприємства з урахуванням наведених факторів дає змогу комплексно дослідити та проаналізувати отримані результати господарської діяльності.

Висновки. Ефективність є складним і багатоспектним економічним поняттям, яку слід розглядати як результативність діяльності, що визначається відношенням отриманого ефекту до витрачених ресурсів; як комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресур-

сів та як міру досягнення поставлених цілей. Для оцінки ефективності діяльності застосовуються як традиційні, так і сучасні підходи. Проведена їх систематизація та аналіз, а також визначено особливості, переваги і недоліки кожного із них. Доведено, що повноцінно проаналізувати та оцінити ефективність діяльності підприємства можливо на основі системи показників та критеріїв. Така система повинна надавати всебічну оцінку використання ресурсів на основі комплексу загальноекономічних показників, сприяти визначенню резервів підвищення ефективності та стимулювати використання цих резервів, забезпечувати потрібною інформацією всі зацікавлені сторони. У ході дослідження була запропонована послідовність проведення оцінки ефективності діяльності підприємства, що є підґрунтям для подальшого дослідження теоретико-методичних та практичних аспектів формування механізму оцінки ефективності господарської діяльності в сучасних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.
2. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія / С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 14–17.
3. Касич А.О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хіміч // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 176–179.
4. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008 – 215 с.
5. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
6. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231–237.
7. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М.Стрілець. – Запоріжжя : КПУ, 2013 – С. 9.

УДК 005.32:331.101.3

Попадинець І.Р.

*асистент кафедри маркетингу та контролінгу
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу***ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЇ
УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ****APPLIED ASPECTS OF EFFECTIVENESS OF ADMINISTRATIVE WORK****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено визначенню системи показників для визначення ефективності мотивації управлінської праці (МУП). Запропоновано розглядати ефективність МУП через взаємозалежні та взаємопов'язані рівні. Проведено розрахунок рівня ефективності мотивації управлінської праці на прикладі нафтогазових підприємств.

Ключові слова: ефективність, нанорівень, мікрорівень, мезорівень, макрорівень.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению системы показателей для определения эффективности мотивации управленческого труда (МУП). Предложено рассматривать эффективность МУП через взаимосвязанные и взаимозависимые уровни. Произведен расчет уровня эффективности мотивации управленческого труда на примере нефтегазовых предприятий.

Ключевые слова: эффективность, наноуровень, микроуровень, мезоуровень, макроуровень.

ANNOTATION

The article is devoted to the definition of a system of indicators to determine the effectiveness of administrative work motivation. A MMR consider efficiency through interdependent and interrelated levels. Also, the calculation of the efficiency of administrative work motivation on the example of oil companies.

Keywords: efficiency, nanolevel, microlevel, mesolevel, macrolevel.

Постановка проблеми. Головним завданням керівників на підприємстві є процес управління в цілому: координація різних функцій, їхнє узгодження; підбір керівників відповідних служб і підрозділів; організація ієрархії управляючої системи в цілому. Мотивація управлінського персоналу стає одним із найважливіших чинників, що може впливати на розв'язок цілої низки проблем, які постають перед керівництвом, адже саме мотивація управлінського персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації кадрового потенціалу тощо. Саме цей факт обумовлює актуальність обраної теми дослідження [2, с. 253].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії і практики мотивації трудової діяльності зробили Ф. Тейлор, Ф. Гілбрет і Л. Гілбрет, Г. Емерсон, М. Фоллет, а також О. Шелдон, А. Файоль, Е. Мейо. Відомими авторами сучасних теорій мотивації на Заході стали А. Маслоу, Ф. Герцберг, Л. Портер, Е. Лоулер, Д. Мак-Грегор, Д. Макклелланд, В. Врум та ін. [3, с. 25].

Питаннями мотивації займаються й вітчизняні вчені: Ф. Зинов'єв, І. Зинов'єв, А. Колот, Е. Уткін, М. Дороніна, Д. Васина та ін. У межах

своїх досліджень науковці розглядають основні проблеми управління персоналом на підприємствах та шляхи його ефективного мотивування [1, с. 46]. Зокрема, професор А.О. Устенко у своїй монографії розглядає ефект як абсолютний показник, який показує, наскільки один варіант розвитку системи кращий за інший та складається як мінімум із трьох взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів. Вищесказане дає можливість продовжити дослідження [5, с. 93].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При визначенні ефективності мотивації сьогодні підприємства розглядають її тільки на рівні підприємства та її вплив на показники підприємства. Незважаючи на радикальність курсу ринкових перетворень, ігнорування проблеми мотивації праці призвело до тяжких наслідків: загострення економічної кризи, падіння рівня життя, знищення відношення до праці як до цінності, погіршення якості трудового потенціалу, масової дискваліфікації кадрів і росту напруженості на ринку праці.

Спираючись на це, робимо висновок, що необхідно створити цілісну систему мотивації управлінського персоналу, яка дасть змогу досліджувати її ефективність на егоцентричному, локальному, системному, конкурентному рівнях, завдяки чому підвищується результативність діяльності підприємства в цілому. Саме тому вирішення цього завдання є науковою проблемою, вирішення якої потребує вдосконалення науково-теоретичного та методичного забезпечення. Можна говорити про незавершеність обраного напрямку наукового дослідження, що потребує розроблення ефективної системи мотивації управлінської праці, яка б підходила до застосування на вітчизняних підприємствах

Мета статті полягає в практичному обґрунтуванні ефективності мотивації управлінської праці та формуванні її рівнів на прикладі нафтогазових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки ефективність управлінських процесів на підприємстві визначається передусім людьми, які втілюють у життя основні цілі та завдання, управлінські рішення, тому в системі управління підприємством особливо важливим є мотивування управлінського персоналу.

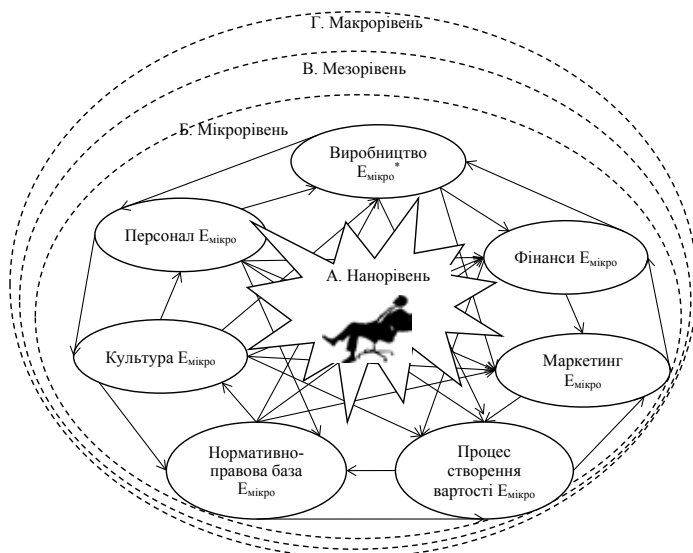


Рис. 1. Рівні ефективності мотивації управлінської праці [4, с. 86]

Ефект розуміється як абсолютний показник, як певний конкретний результат, який можна кількісно визначити, а ефективність – відносний показник, який визначає ціну цього результату в порівнянні з витратами на його отримання в даний момент часу і простору.

Ефективність може визначатись як абсолютна – загальна величина ефекту, одержаного в результаті здійснення заходів впливу СУ на ОУ мотивації управлінської праці, і порівняльна, яка показує, наскільки один варіант розвитку системи кращий за інший.

Крім того, ефективність складається як мінімум із чотирьох взаємозалежних і взаємопов'язаних складових рівнів (Е):

$$E = A + B + V + G, \quad (1)$$

де А – нанорівень МУП; В – мікрорівень; V – мезорівень; Г – макрорівень (рис. 1).

Рівень якісного складу управлінського персоналу визначає рівень ефективності

Таблиця 1

Показники нанорівня мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств, оцінені експертним шляхом (профіль керівника), бали

№	Основні показники	Підприємство	Рівні управління		
			TOP	MIDDLE	LOWER
			Бал	бал	бал
1	Інтелект	НГВУ «Долианафтогаз»	2	2	2
		НГВУ «Надвірнафтогаз»	2	2	2
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	2
		НДІНГЕНіЕ	3	3	3
2	Креативність	НГВУ «Долианафтогаз»	2	3	2
		НГВУ «Надвірнафтогаз»	1	1	1
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	2
		НДІНГЕНіЕ	1	3	3
3	Неагресивність	НГВУ «Долианафтогаз»	2	2	1
		НГВУ «Надвірнафтогаз»	2	2	1
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	1
		НДІНГЕНіЕ	2	2	2
4	Безконфліктність	НГВУ «Долианафтогаз»	3	2	1
		НГВУ «Надвірнафтогаз»	3	2	1
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	2
		НДІНГЕНіЕ	2	2	3
5	Комунікабельність	НГВУ «Долианафтогаз»	3	3	2
		НГВУ «Надвірнафтогаз»	3	3	3
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	3	3	3
		НДІНГЕНіЕ	3	3	3
6	Вектор спрямованості	НГВУ «Долианафтогаз»	2	2	2
		НГВУ «Надвірнафтогаз»	1	2	2
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	2
		НДІНГЕНіЕ	2	2	2
7	Організаторські здібності	НГВУ «Долианафтогаз»	3	3	3
		НГВУ «Надвірнафтогаз»	3	2	2
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	3	2	3
		НДІНГЕНіЕ	3	3	3
8	Керівництво	НГВУ «Долианафтогаз»	3	3	2
		НГВУ «Надвірнафтогаз»	2	2	1
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	2
		НДІНГЕНіЕ	2	2	2

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

функціонування підприємства, тому що від особистих властивостей працівників, їх загальноосвітнього і кваліфікаційного рівня залежать якість управлінських рішень і результати їх реалізації. Аналіз доцільно проводити за допомогою оцінки управлінського потенціалу, які, своєю чергою дадуть можливість визначити мотиваційні потреби управлінських кадрів і скорегувати мотиваційний механізм на підприємстві.

Аналіз показників мотивації управлінської праці проведемо згідно з чотирьохрівневою системою: нанорівень, макрорівень, мезорівень та макрорівень.

Показники нанорівня показали позитивну динаміку. До основних показників, які демонструють високий рівень серед аналізованих нафтогазових підприємств, належать: організаційні та комунікабельні здібності, частково безконфліктність; середній рівень: інтелект, керівництво, вектор спрямованості та безконфліктність; низький рівень: креативність та неагресивність.

Ефективність TOP-рівня нафтогазових підприємств на нанорівні становить 2,28 бали,

MIDDLE-рівні – 2,88 бали та на LOWER-рівні – 2,06 бали. Сумарна середня ефективність нанорівня нафтогазових підприємств становить 2,21 бали.

Далі проаналізуємо показники мікрорівня мотивації управлінської праці.

Аналіз показників мікрорівня мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств показав, що всі показники знаходяться на рівні вище середнього. Високий рівень займає показник «техніка управління НГВУ «Долинанафтогаз». Варто відзначити, що жодний показник не перебуває на низькому рівні.

Ефективність TOP-рівня нафтогазових підприємств на мікрорівні становить 2,51 бали, MIDDLE-рівні – 2,39 бали та на LOWER-рівні – 2,24 бали. Сумарна середня ефективність мікрорівня нафтогазових підприємств становить 2,38 бали.

Наступним рівнем для аналізу є мезорівень, який передбачає аналіз основних показників мотивації управлінської праці на прикладі нафтогазових підприємств.

Аналіз показників мікрорівня мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств

Таблиця 2

Показники мікрорівня мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств оцінені експертним шляхом, бали

№	Основні показники	Підприємство	Рівні управління		
			TOP	MIDDLE	LOWER
1	Керівники	НГВУ «Долинанафтогаз»	2,4	2,05	1,7
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,05	2	1,65
		УМГ «Прикарпатрангаз»	2,2	2,1	1,75
		НДІНГЕНіЕ	2,75	2,5	2,25
2	Канони	НГВУ «Долинанафтогаз»	2,4	2,44	2,2
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,12	2,16	2
		УМГ «Прикарпатрангаз»	2,6	2,44	2,24
		НДІНГЕНіЕ	2,56	2,48	2,44
3	Техніка управління	НГВУ «Долинанафтогаз»	3	2,33	2,33
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,33	2,33	2
		УМГ «Прикарпатрангаз»	2,33	2,67	2,33
		НДІНГЕНіЕ	2,67	2,67	2,33
4	Технологія управління	НГВУ «Долинанафтогаз»	2,85	2,65	2,6
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,55	2,45	2,4
		УМГ «Прикарпатрангаз»	2,75	2,5	2,6
		НДІНГЕНіЕ	2,65	2,55	2,65
5	Структура управління	НГВУ «Долинанафтогаз»	2,76	2,32	2,52
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,48	2,28	2,28
		УМГ «Прикарпатрангаз»	2,52	2,24	2,2
		НДІНГЕНіЕ	2,72	2,64	2,68
6	Інформація	НГВУ «Долинанафтогаз»	2,45	2,45	1,95
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,35	2,1	2
		УМГ «Прикарпатрангаз»	2,5	2,4	2,05
		НДІНГЕНіЕ	2,6	2,65	2,5
7	Рішення	НГВУ «Долинанафтогаз»	2,67	2,47	2,2
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,13	2,33	1,87
		УМГ «Прикарпатрангаз»	2,47	2,13	2,33
		НДІНГЕНіЕ	2,4	2,8	2,6

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

показав, що всі показники знаходяться на рівні вище середнього. Високий рівень займає показник «співвідношення чисельності лінійного та функціонального управління» НДІНГЕНІЕ. Варто відзначити, що жодний показник не перебуває на низькому рівні, як і на мікрорівні мотивації управлінської праці.

Ефективність TOP-рівня нафтогазових підприємств на мезорівні становить 2,07 бали, MIDDLE-рівні – 2,06 бали та на LOWER-рівні – 1,84 бали. Сумарна середня ефективність мезорівня нафтогазових підприємств становить 1,99 бали.

Наступним рівнем для аналізу є макрорівень, який передбачає аналіз основних показників мотивації управлінської праці на прикладі нафтогазових підприємств.

Аналіз показників макрорівня мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств показав, що всі показники знаходяться на рівні вище середнього. Високий рівень займають показники «місткість ринку основного конкурента», «якість конкурентних переваг мотивації управлінської праці» та «конкурентоспроможність управлінського персоналу». Варто відзначити, що жодний показник не перебуває на низькому рівні.

Ефективність TOP-рівня нафтогазових підприємств на макрорівні становить 2,31 бали, MIDDLE-рівні – 2,35 бали та на LOWER-рівні – 2,3 бали. Сумарна середня ефективність макрорівня нафтогазових підприємств становить 2,33 бали.

Проведені розрахунки дали змогу визначити ефективність показників мотивації управлін-

Таблиця 3

Показники мезорівня мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств оцінені експертним шляхом, бали

№	Основні показники	Підприємство	Рівні управління		
			TOP	MIDDLE	LOWER
1	Асортимент мотиваторів	НГВУ «Долинанаштогаз»	1,8	1,4	1,6
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	1,4	1,2	1,4
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	1,8	1,6
		НДІНГЕНІЕ	2	2	2
2	Номенклатура мотиваторів	НГВУ «Долинанаштогаз»	2,4	2,6	2
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,2	2	1,6
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	2
		НДІНГЕНІЕ	2,2	2,6	2,6
3	Ефективність управління мотиваторами	НГВУ «Долинанаштогаз»	2,6	2,2	2,2
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2	2	1,8
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2,2	2,6	2
		НДІНГЕНІЕ	2,4	2,8	2,2
4	Зайнятість персоналу в апараті управління	НГВУ «Долинанаштогаз»	1,8	1,6	1,8
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	1,6	2	2,4
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	1,6	1,6	1,6
		НДІНГЕНІЕ	2,4	2,2	1,8
5	Співвідношення чисельності лінійного та функ. управління	НГВУ «Долинанаштогаз»	2,4	2,2	1,6
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,4	2	1
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2,6	2,6	2
		НДІНГЕНІЕ	3	2,6	2,4
6	Коефіцієнт цілеспрямованості дій апарату управління	НГВУ «Долинанаштогаз»	2,4	2,2	2
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2	2	1,8
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2,6	2,2	2,6
		НДІНГЕНІЕ	2,2	2,8	2,6
7	Коефіцієнт ритмічності управлінського циклу	НГВУ «Долинанаштогаз»	2,4	2,2	2
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	2,2	2,4	2,4
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2,2	2,4	2,2
		НДІНГЕНІЕ	2,2	2,4	1,8
8	Якість мотивації управлінської праці	НГВУ «Долинанаштогаз»	1,8	1,8	1,6
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	1,2	1	1
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	1,8	2	1,6
		НДІНГЕНІЕ	1,8	1,6	1,4
9	Інновації мотивації управлінської праці	НГВУ «Долинанаштогаз»	1,4	1,4	1,2
		НГВУ «Надвірнанафтогаз»	1,4	1,4	1,2
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	1,8	2
		НДІНГЕНІЕ	2	2,6	1,4

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

Таблиця 4

Показники макрорівня мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств оцінені експертним шляхом, бали

№	Основні показники	Підприємство	Рівні управління		
			TOP	MIDDLE	LOWER
1	Конкурентоспроможність управлінського персоналу	НГВУ «Долинанaftогаз»	3	3	3
		НГВУ «Надвірнанaftогаз»	3	3	2
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	3	2
		НДІНГЕНіЕ	3	3	2
2	Кількість конкурентних переваг мотивації УП	НГВУ «Долинанaftогаз»	2	2	2
		НГВУ «Надвірнанaftогаз»	1	2	2
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	2
		НДІНГЕНіЕ	2	2	2
3	Якість конкурентних переваг мотивації УП	НГВУ «Долинанaftогаз»	3	2	2
		НГВУ «Надвірнанaftогаз»	2	2	2
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	3	3	3
		НДІНГЕНіЕ	3	2	2
4	Частка мотивації УП організації на ринку	НГВУ «Долинанaftогаз»	3	3	3
		НГВУ «Надвірнанaftогаз»	2	2	2
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	2	2	2
		НДІНГЕНіЕ	3	2	3
5	Місткість ринку основного конкурента	НГВУ «Долинанaftогаз»	2	2	3
		НГВУ «Надвірнанaftогаз»	2	2	3
		УМГ «Прикарпаттрангаз»	3	3	3
		НДІНГЕНіЕ	2	2	1

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

Таблиця 5

Ефективність мотивації управлінської праці

Рівень ефективності	Рівень управління			Загальна ефективність	Рівень
	TOP	MIDDLE	LOWER		
Нанорівень	2,28	2,88	2,06	2,21	високий
Мікрорівень	2,51	2,39	2,24	2,38	високий
Мезорівень	2,07	2,06	1,84	1,99	середній
Макрорівень	2,35	2,35	2,3	2,33	високий

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

ської праці на чотирьох рівнях та рівнях управління. Далі заведемо дані у таблицю і визначимо загальний рівень ефективності мотивації управлінської праці на нафтогазових підприємствах.

При експертному оцінюванні показників управління мотивацією управлінської праці було встановлено поділ показників за трьома рівнями: низьким, середнім та високим. Проаналізуємо отримані результати згідно з прийнятими рівнями: 0-1 – низький; 1,1-2 – середній; 2,1-3 – високий.

Проведені розрахунки продемонстрували високі результати, оскільки мезорівень отримав середній рівень оцінки показників мотивації управлінської праці нафтогазових підприємств. Розрахунок загальногалузевої ефективності мотивації управлінської праці на прикладі аналізованих нафтогазових підприємств показав 2,23 бали, тобто високій рівень.

Отже, проведені аналіз та розрахунки показали позитивну динаміку, що є підставою для формування мотиваційного механізму управ-

лінського персоналу на нафтогазових підприємствах.

Висновки. Таким чином, зважаючи на особливості конкурентної економіки і будови сучасних підприємств та організацій, доречно при оцінці їх ефективності враховувати нано- (егоцентричний), мікро- (локальний), мезо- (корпоративний) і макро- (конкурентний) рівні. Саме такий кількісний менеджмент дає змогу через безперервну діагностику вчасно реагувати на «вузькі місця» і розробляти дієві напрями інтенсивного розвитку мотивації управлінської праці.

Отже, від ефективної мотивації управлінського персоналу підприємства безпосередньо залежить успішне його існування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дімітрієва С.Д. Шляхи підвищення мотивації персоналу / С.Д. Дімітрієва // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 216. – С. 46–49.
2. Зелена М.І. Мотивація як головний чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства / М.І. Зелена //

- Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 4(49). – Ч. 2. – С. 253–256.
3. Лівощко Т.В. Соціально-економічна сутність мотивації праці / Т.В. Лівощко, Н.Ю. Ткачук // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії ; ред. А.М. Ткаченко. – 2012. – Вип. 3. – С. 83–89.
 4. Попадинець І.Р. Ефективність мотивації управлінської праці / І.Р. Попадинець // Міжнародна науково-практична конференція «Економіко-культурологічне позиціонування України в світовому глобалізованому просторі» (15–19 лютого 2016 р.).
 5. Устенко А.О. Інформатизація управління виробничими процесами : [монографія] / А.О.Устенко. – Івано-Франківськ : Факел, 2011. – 220 с.

УДК 658.586

Продіус О.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Одеського національного політехнічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPTUAL FRAMEWORK AND FUNCTIONAL COMPONENTS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено наукові підходи щодо економічної безпеки підприємства та сформовано авторське визначення зазначеної категорії. Удосконалено та уточнено алгоритм формування системи економічної безпеки підприємства. З позицій системного підходу обґрунтовано структуру системи економічної безпеки підприємства за функціональними складовими, які найбільше сприяють ефективному використанню наявних ресурсів та підвищенню захищеності від внутрішніх та зовнішніх економічних загроз в складних умовах господарювання.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, концептуальні основи, функціональні складові, рівень економічної безпеки підприємства, внутрішні та зовнішні загрози, система економічної безпеки підприємства, економічна криза.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы научные подходы к экономической безопасности предприятия и сформировано авторское определение указанной категории. Усовершенствован и уточнен алгоритм формирования системы экономической безопасности предприятия. С позиций системного подхода обоснована структура системы экономической безопасности предприятия по функциональным составляющим, которые наиболее способствуют эффективному использованию имеющихся ресурсов и повышению защищенности от внутренних и внешних экономических угроз в сложных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, концептуальные основы, функциональные составляющие, уровень экономической безопасности предприятия, внутренние и внешние угрозы, система экономической безопасности предприятия, экономический кризис.

ANNOTATION

The article studies scientific approaches to the economic security of the enterprise and formed the author's definition of this category. Improved and refined the algorithm of formation of system of economic security. From the standpoint of system approach is substantiated the structure of the system of enterprise economic security functional components that most contribute to the effective use of available resources and improve the security from internal and external economic threats in difficult economic conditions.

Keywords: economic security of an enterprise, conceptual framework, functional components, level of economic security, internal and external threats, system of enterprise economic security, economic crisis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Сучасні ринкові перетворення економічних процесів, що відбуваються в нашій країні висвітлюють усі проблемні сфери народного господарства, що накопичені за роки незалежності нашої держави, та обумовлюють активізацію створення механізмів вирішення даних проблем. На фоні активізації кризових явищ різного походження в сучасній системі

управління виникає цілий підрозділ, завданням якого є формування управлінських дій для забезпечення економічної безпеки підприємств.

Теорія економічної безпеки підприємства отримала широке висвітлення в українській економічній науці лише на початку 2000-х років та набрала значних обертів, що дало змогу сформулювати теоретичні підвалини, накопичити певний практичний досвід, але цього недостатньо внаслідок швидко мінливих умов, у яких здійснюють господарську діяльність вітчизняні підприємства: складні трансформаційні процеси, недосконалість законодавства, зміна форм і методів державного регулювання, зростання конкурентної боротьби та зовнішнього тиску, нестабільність фінансових ринків та слабкість національної валюти, наявність невирішених соціальних проблем, посилення впливу кримінальних структур тощо. Усі ці обставини спричиняють низьку ефективність господарської діяльності, зростання рівня збитковості та загрози банкрутства, а відтак, існує потреба у приділенні більшої уваги проблемі забезпечення безпеки [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор. Проблемам забезпечення економічної безпеки підприємства присвятили свої роботи відомі дослідники, зокрема: О. Ареф'єва, В. Гець, З. Герасимчук, В. Духов, Я. Жаліло, С. Злупко, О. Кузьмін, А. Т. Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, С. Філіппова, В. Ярочкін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить широкий спектр досліджень щодо проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства, вони вимагають комплексного та системного узагальнення та удосконалення методичних засад відповідно до сучасних умов господарювання.

Формулювання цілей статті – узагальнення наявних підходів поняття «економічна безпека підприємства», дослідження його функціональних складових, удосконалення алгоритму формування системи економічної безпеки підприємства у відповідності до сучасних умов господарювання.

Методологія дослідження. Для досягнення поставлених цілей було проаналізовано праці вітчизняних та зарубіжних науковців-дослідників з вищезазначеної проблематики та використано такі методи дослідження: системний підхід, індуктивний та дедуктивний аналіз, логічне узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині на більшості підприємств фінансові труднощі обумовлені синергічним поєднанням негативних наслідків кризи у вітчизняній економіці, а також низкою внутрішніх проблем, що

характерні для більшості вітчизняних підприємств. Таким чином, підприємства стикаються як із зовнішніми, так із внутрішніми факторами виникнення кризи, які проявляються у наступному: зниження кількості обігових грошей і труднощі з отриманням кредитів; зміна напрямків діяльності компанії і організаційної структури; зниження заробітної плати працівників і загального рівня життя; відсутність повного завантаження працівників; робота з наданням вимушених неоплачуваних відпусток; масові звільнення працівників; загострення

Таблиця 1

Наукові визначення поняття «економічна безпека підприємства»

Автор	Визначення
В.І. Захарченко	ЕБП – це стан правових, виробничих відношень та організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, при яких забезпечується стабільність функціонування, фінансово-комерційний результат, прогресивний науково-технічний розвиток.
В.Л. Дикань	ЕБП – це такий стан підприємства при якому воно нейтралізує негативні зовнішні впливи та добивається поставлених цілей при найбільш ефективному використанні наявного потенціалу в умовах невизначеності.
М.І. Камлик	ЕБП – це такий стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності.
О.А. Грунін	ЕБП- такий стан господарюючого суб'єкта, в якому він при найефективнішому використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання послаблення або захисту від наявних небезпек та загроз або непередбачених обставин і, в основному, забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику.
С.М. Ілляшенко	ЕБП як стан ефективного використання ресурсів підприємства та наявних ринкових можливостей, що дозволяє попереджати зовнішні та внутрішні загрози, та забезпечує життєздатність та стабільний розвиток на ринку відповідно до обраної місії.
І.І. Нагорна	ЕБП це такий стан збалансованої економічної системи внутрішнього середовища підприємства, що здатний адекватно реагувати на динаміку зовнішнього середовища.
Н.О. Подлужна	ЕБП є характеристикою системи, що самоорганізується і саморозвивається, - це стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз.
О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко	ЕБП – це такий стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).
В.В. Шликов	ЕБП – стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз.
В.А. Забродський	ЕБП як кількісна та якісна характеристика властивостей фірми, яка відображає здатність «самовиживання» та розвиток в умовах виникнення зовнішньої та внутрішньої економічної безпеки.
С.М. Шкарлет	ЕБП є універсальною категорією, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на усіх рівнях. Базовим підґрунтям ЕБП є механізм забезпечення збалансованого та безупинного розвитку, що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку.
М.А. Бендіков	ЕБП- захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) або непрямих (пасивних) загроз
М.В. Фоміна	ЕБП – це стан найбільш ефективного використання ресурсів з метою ліквідації загроз, забезпечення ефективного і стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах.
А.О. Єпіфанов	ЕБП – здатність підприємства ефективно та стабільно здійснювати свою господарську діяльність шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання ресурсів підприємства та нівелювати вплив негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.
Т.Г. Васильців	ЕБП – взаємообумовлюється практично всіма показниками стану та ефективності діяльності підприємства, потребує виключно системного підходу до її вимірювання, а отже й обґрунтування її зв'язку та залежності від таких інтегральних економічних категорій, як конкурентоспроможність, потенціал, життєздатність, фінансова та ризикостійкість підприємства.

Складено за джерелами [1-12]

відносин між співвласниками підприємства; збільшення випадків невиконання договірних обов'язків контрагентів і збільшення заборгованостей по платежах; зниження фінансування заходів, спрямованих на забезпечення безпеки підприємства.

Відтак, сучасні підприємства стикаються з проблемою створення і використання системи забезпечення економічної безпеки. Підтвердженням великої актуальності зазначеної проблеми служить і той факт, що на багатьох вітчизняних підприємствах немає ефективно функціонуючої економічної безпеки. Також особливості національних ринкових відносин утримують в собі безліч небезпек для сумлінного підприємця, якому доводиться постійно діяти в умовах підвищеного ризику. У зв'язку із цим в умовах не завжди цивілізованих конкурентних відносин, недосконалість чинного законодавства, свавілля фіскальних органів необхідно передбачити ще на стадії створення підприємства заходи забезпечення економічної безпеки підприємства, що дадуть змогу запобігти або мінімізувати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх загроз, а також їх шкідливі наслідки [1-2].

Так, економічна безпека є універсальною категорією, яка відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Економічна безпека підприємства (далі – ЕБП) – це містке, комплексне поняття. У загальному вигляді її можна визначити як відсутність різного роду небезпек і загроз, або наявність можливостей щодо їх попередження, захисту своїх інтересів та недопущення втрат нижче критичної межі. ЕБП – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, що позначаються негативно на його діяльності [4-5].

Аналіз наукових джерел засвідчив, що серед вчених та фахівців, які приділяють увагу вирішенню проблеми ЕБП, відсутня спільна точка зору щодо суті основних понять. Зазначене спонукало до накопичення матеріалу, його узагальнення та виділення основних підходів до сутності економічної безпеки підприємства, що дозволить виділити ключові параметри, які нині актуальні для вітчизняних теоретичних досліджень та практики (табл. 1).

Дослідивши визначення різних авторів, можна прийти до висновку, що ЕБП відбиває такі його характеристики, як незалежність, стійкість, захищеність, здатність опиратися різноманітним загрозам, що заважають його нормальному функціонуванню, але, насамперед, це той рівень розвитку, на якому опинилося підприємство в результаті підтримуючих заходів та активних дій. Під ЕБП варто розуміти такий рівень його розвитку, який забезпечує його недосяжність для внутрішніх та зовнішніх

загроз та здатність нормально функціонувати в умовах конкурентної боротьби.

Таким чином, можна визначити ЕБП як економічну категорію, що відображає можливість підприємства найбільш ефективно організувати свою діяльність з мінімальними втратами, максимально використовуючи власний потенціал, на основі застосування системи сучасних інструментів діагностики, комплексної оцінки діяльності та своєчасного виявлення різних негативних чинників на засадах системного підходу з метою протистояння зовнішнім і внутрішнім загрозам, у відповідності до обраної місії та поставлених цілей, шляхом взаємоузгодження інтересів його внутрішнього та зовнішнього середовища.

Відтак, головною метою ЕБП є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування в даний час і забезпечення високого потенціалу розвитку і зростання підприємства в майбутньому. Необхідність постійно підтримувати економічну безпеку, обумовлена об'єктивною наявністю для кожного підприємства завдань із забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки залежить від того, наскільки ефективно керівництво підприємства уникає можливих загроз і усуває негативні наслідки окремих негативних елементів зовнішнього і внутрішнього середовища. Кожна з функціональних складових ЕБП має відображати специфіку реалізації заходів безпеки щодо окремих напрямів діяльності підприємства, його структурних підрозділів або ресурсів. Разом із тим у сукупності вони повинні гармонійно доповнювати одна одну, створюючи передумови для формування цілісної системи забезпечення ЕБП [6-8].

Проведене дослідження довело, що існує низка проблем забезпечення ефективної економічної безпеки підприємства, що підлягають першочерговому рішення, так варто згадати наступні: неповна або суперечлива визначеність з набором системи складових економічної безпеки підприємств; наявність значних ускладнень формалізованого опису динамічних властивостей підприємства з точки зору забезпечення його економічної безпеки, у взаємозв'язку дестабілізуючих факторів; наявні ускладнення з визначенням складу оціночних критеріїв складових економічної безпеки, а також їхньою градацією для різних рівнів безпеки; відсутні загально визначені методики комплексної оцінки рівня економічної безпеки підприємства, з урахуванням усіх її складових, що ускладнює її зведення в єдиний комплексний показник.

Джерелами негативних впливів на ЕБП можуть бути усвідомлені чи неусвідомлені дії окремих суб'єктів господарювання та збіг обставин об'єктивного характеру. Так, до зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників можна віднести протиправну діяльність кримінальних

структур, конкурентів, фірм і приватних осіб, які займаються промисловим шпигунством або шахрайством, неспроможних ділових партнерів, раніше звільнених за різні проступки працівників підприємства, а також правопорушення з боку корумпованих елементів з числа представників контролюючих та правоохоронних органів [9; 11].

До внутрішніх загроз і дестабілізуючих чинників відносяться дії або бездіяльності, у тому числі умисні і ненавмисні, співробітників підприємства, що суперечать інтересам його комерційної діяльності, наслідком яких може бути нанесення економічного збитку компанії, витік або втрата інформаційних ресурсів, у тому числі відомостей, складових комерційної таємниці та/або конфіденційної інформації, підризи ділового іміджу в бізнес-колах, виникнення проблем у взаєминах з реальними і потенційними партнерами, конфліктних ситуацій з представниками кримінального середовища, конкурентами, контролюючими та правоохоронними органами, виробничий травматизм або загибель персоналу.

Забезпечення безпеки не може бути одnorазовим актом, бо це безперервний процес, що полягає в пошуку, обґрунтування і реалізації найбільш раціональних методів, способів і прийомів забезпечення безпеки, своєчасному виявленні потенційних загроз безпеки. Безпека може бути забезпечена лише при комплексному використанні всього арсеналу сил і засобів захисту, а також розуміння важливості питань забезпечення безпеки у всіх структурних підрозділах об'єкта. Найбільший ефект досягається тоді, коли всі використовувані засоби, методи і заходи об'єднуються в єдиний цілісний механізм – комплексну систему безпеки, необхідним елементом якої є підготовка персоналу і дотримання ним усіх установлених правил щодо забезпечення безпеки.

Таким чином, система економічної безпеки підприємства (далі – СЕБП) – це комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Формування системи безпеки підприємства та організація її успішного функціонування мають спиратися на методологічні основи наукової теорії безпеки. У результаті цього мають бути з'ясовані цілі СЕБП: що необхідно виконати, чого необхідно досягти; які задачі необхідно вирішити для досягнення поставлених цілей; які основні функції системи безпеки підприємства; окреслено коло діяльності цієї системи [3, с. 13].

З урахуванням викладеного, можна зробити висновок про те, що СЕБП тільки тоді буде ефективною, коли весь персонал зрозуміє важливість забезпечення безпеки і свідомо стане виконувати всі встановлені зазначеною систе-

мою вимоги, внаслідок проведення безперервної виховної та профілактичної роботи з працівниками підприємства, їх навчання та спеціальної підготовки з питань чинного законодавства та різних аспектів економічної безпеки. СЕБП має стати фундаментом формування корпоративної культури підприємства.

Основний зміст СЕБП полягає в тому, що вона повинна носити випереджувальний характер, а основними критеріями оцінки її надійності та ефективності є: забезпечення стабільної роботи підприємства, збереження і примноження фінансів і матеріальних цінностей; попередження кризових ситуацій, у тому числі різних надзвичайних подій, пов'язаних з діяльністю «зовнішніх» і «внутрішніх» недоброзичливців.

СЕБП повинна ґрунтуватися на концепції, що охоплює мету, завдання, об'єкти, суб'єкти та інші складові економічної безпеки підприємства. Основною метою СЕБП є розробка та впровадження заходів щодо ефективного використання копропативних ресурсів підприємства, його можливостей, потенціалу, реалізація інтересів, попередження та захисту від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища [10, с. 218].

Основними завданнями ефективною СЕБП повинно бути: забезпечення фінансової стійкості та незалежності підприємства; забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства; досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством; досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища; якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства; забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства; ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [10-12].

Отже, зрозуміло, що для ефективною СЕБП необхідно сформулювати алгоритм його побудови, що включає в себе такі етапи:

1. Вивчення специфіки бізнесу підприємства, займаного їм сегмента на ринку, штатного розкладу, знайомство з персоналом компанії.

2. Аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економіці підприємства. Отримання інформації про можливі або ті, які раніше відбувалися, кризові ситуації, їх причини і результати розв'язання.

3. Проведення аудиту наявних, або раніше введених заходів по забезпеченню безпеки та аналіз їх відповідності виявленим загрозам.

4. Моделювання новою СЕБП: план усунення виявлених в процесі аудиту зауважень; пропозиції щодо вдосконалення системи, розрахунок усіх видів необхідних додаткових ресурсів;

заплановані щомісячні витрати на забезпечення функціонування системи.

5. Ефективна СЕБП має включати такі функціональні складові (рис. 1):

- Фінансова складова спрямована на забезпечення фінансової стійкості підприємства, високих фінансових результатів діяльності, рентабельності, платоспроможності й ліквідності, прийняттого рівня дебіторсько-кредиторської заборгованості та недопущенні банкрутства [11].

- Кадрова складова передбачає захист персоналу та нейтралізація загроз пов'язаних із ним.

- Техніко-технологічна складова визначає можливі небезпеки для технологічного потенціалу та розробляє адекватні механізми з метою підсилення конкурентоспроможності підприємства.

- Ресурсна складова – полягає у нейтралізації можливих загроз стосовно забезпечення підприємства основними видами ресурсів (матеріальними).

- Інформаційна складова – спрямована на захист інформаційних каналів, збір інформації стосовно внутрішнього і зовнішнього середовища.

- Екологічна складова - дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля.

- Силова складова – передбачає фізичний захист майна та ресурсів в т.ч. працівників.

- Політико-правова складова – спрямована на захист правових інтересів підприємства та гнучкість управлінських рішень відповідно до умов політико-правового середовища, що склалися.

- Інноваційно-інтелектуальна складова націлена на збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, тобто сукупність прав на інтелектуальну власність або на її використання. На відміну від кадрової складової в інноваційно-інтелектуальній носієм інтелектуального капіталу може виступати не тільки

людина, а й інші носії нематеріальних активів. Інтересами інноваційно-інтелектуальної складової виступають отримання статусу науково-виробничого підприємства, підвищення рівня винахідницької та раціоналізаторської активності, отримання грантів, оперативне впровадження отриманих наукових результатів тощо.

- Інтрефейсна складова - характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами: постачальниками, торговими і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами.

- Маркетингова складова включає ринкові інтереси: збільшення та розширення попиту та обсягів продаж відповідно; прискорення обіговості оборотних активів, вдосконалення після продажного сервісу; активізація рекламної діяльності.

- Соціальна складова – підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу. Високий рівень цієї функціональної складової соціально-економічної безпеки підприємства визначають показники зниження плинності кадрів, удосконалення системи мотивації, підвищення освітньо-професійного рівня працівників, створення єдиної корпоративної культури, підвищення рівня соціальної відповідальності тощо.

6. Побудова СЕБП має здійснюватися на основі дотримання принципів: законності; прав і свобод громадян; централізованого управління; компетентності; конфіденційності; розумної достатності, відповідності зовнішнім і внутрішнім загрозам безпеці; комплексного використання сил і засобів; самостійності і відповідальності за забезпечення безпеки; передової матеріально-технічної оснащеності; корпоративної етики; координації та взаємодії з органами влади і управління [7, с. 2].

7. Затвердження керівником підприємства моделі нової СЕБП і бюджету на її підтримку.

8. Постійний контроль СЕБП, вдосконалення та управління у зв'язку з: змінами в чинному законодавстві держави; розвитком компанії і обранням нею нових напрямків господарської

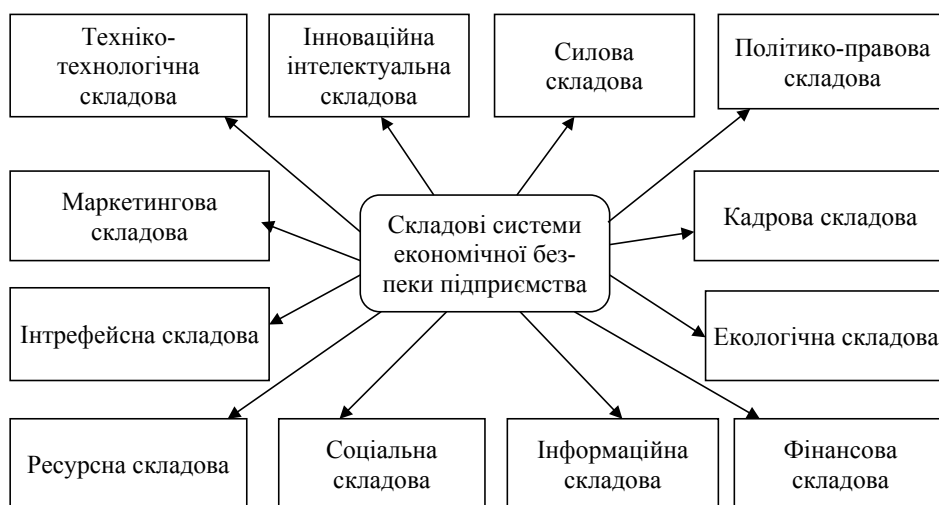


Рис. 1. Функціональні складові системи економічної безпеки підприємства

діяльності; збільшенням кількості персоналу, змінами в штатному розкладі фірми; зміною переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію підприємства; необхідністю вдосконалення телефонної та комп'ютерної мереж компанії; винаходом недоброчесливцями нових технологій промислового шпигунства і шахрайства; появою на ринку недоброчесливих конкурентів та зміною форм і методів їх протиправної діяльності; станом криміногенної обстановки в регіоні.

Варто зазначити, що в період економічної кризи побудова СЕБП має такі особливості: визначення напрямків роботи, виконання якої треба залишити за співробітниками підприємства і напрямів роботи, яку можна віддати на аутсорсинг; реорганізація СЕБП виходячи із зниження обсягу завдань, у зв'язку з передачею частини функцій на аутсорсинг; внесення змін в концепцію забезпечення безпеки компанії або створення нової концепції виходячи з особливостей забезпечення безпеки компанії в період проведення антикризових заходів; залучення СЕБП до проведення антикризових заходів у компанії; проведення активних заходів з звільненими співробітниками з метою недопущення нанесення ними шкоди інтересам компанії після звільнення; збільшення кількості проведених заходів з попередження і розкриття фактів крадіжок, шахрайства та інших протиправних дій; посилення інформаційно-аналітичної роботи, спрямованої на обчислення ненадійних партнерів і контрагентів; збільшення кількості заходів, спрямованих на стягнення дебіторської заборгованості.

Висновки. Таким чином, забезпечення СЕБП не є прерогативою виключно якогось одного відділу, служби або групи осіб. Вона повинна підтримуватися всієї внутрішньої структурою підприємства, починаючи від керівництва і закінчуючи рядовими працівниками, усіма ланками і структурами об'єкта. СЕБП є індивідуальною для кожного підприємства та її дієвість залежить від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємства, від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, від чинної в державі законодавчої бази, а також від досвіду роботи керівника служби безпеки. Надійна СЕБП можлива лише за комплексного і системного підходу до її організації, що надасть можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику і стратегію його розвитку, зменшити наслідки фінансових криз і негативного впливу нових загроз та небезпек у складних умовах господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурда І.Я. Економічна безпека підприємства та місце в ній кадрової безпеки // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2011. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=743>.
2. Філіппова С.В. Аналітичні інструменти системи економічної безпеки суб'єктів господарювання : монографія / С.В. Філіппова, С.А. Нізяєва – Донецьк : Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2012. – 179 с.
3. Захарченко В.И. Экономическая безопасность бизнеса / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Н.В. Халикян. – О. : Наука и техника, 2009. – 176 с.
4. Нікітіна А.В. Удосконалення сучасного методичного інструментарію оцінювання економічної безпеки підприємств / А.В. Нікітіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2012/v1/1-2012-23.pdf>.
5. Гапак Н.М. Економічна безпека підприємства: сутність, зміст та основи оцінки / Н.М. Гапак // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка / ред. кол.: В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич, Н.М. Гапак та ін. – Ужгород : УжНУ, 2013. – Вип. 3(40). – С. 62-65.
6. Гришко Н.Є. Економічна безпека підприємства: сутність, функціональні складові / Н.Є. Гришко // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. № 36. – Вестник НТУ «ХПИ», 2009. – С. 161-169.
7. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства / І.В. Троц // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – № 1(59). – С. 223-227.
8. Куделя Л.В. Формування концепції забезпечення економічної безпеки підприємств / Л.В. Куделя // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 5. Частина 2. – С. 125-128.
9. Антонюк П.П. Ключові аспекти дослідження соціальної безпеки промислових підприємств / П.П. Антонюк, Н.С. Купчинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 3, т. 1. – С. 130-134.
10. Міщенко С.П. Концептуальні основи забезпечення економічної безпеки підприємства / С.П. Міщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 215-220.
11. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т.Г. Васильців, Волошин В.І., Бойкевич О.Р. [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
12. Сороківська О.А. Особливості формування теоретичних засад економічної безпеки підприємств малого бізнесу / О.А. Сороківська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/101.pdf>.

УДК 005:631.11(477.73)

Колесник В.М.*кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет***Рибка І.С.***магістр факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету*

АНАЛІЗ ЖИТТЕВОГО ЦИКЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВООЗЕРСЬКОГО РАЙОНУ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКІВ

LIFE CYCLE ANALYSIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES KRYVOOZERSKIY DISTRICT BASED ON FINANCIAL-ECONOMIC CALCULATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні засади визначення життєвого циклу підприємств, розкрито зміст даного поняття. Основний зміст дослідження становить аналіз життєвого циклу підприємств Кривоозерського району, на основі розрахунку загального інтегрального індексу життєвого циклу за наведеним алгоритмом. Наведено динаміку зміни індексу життєвого циклу сільськогосподарських підприємств, та на основі здійснених розрахунків здійснений підбір стратегій розвитку для підприємств району.

Ключові слова: ділова активність, життєвий цикл організації, прибутковість діяльності, ліквідність підприємства, фінансова стійкість, інтегральний індекс.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы определения жизненного цикла предприятий, раскрыто содержание данного понятия. Основное содержание исследования составляет анализ жизненного цикла предприятий Кривоозерского района на основе расчета общего интегрального индекса жизненного цикла по приведенному алгоритму. Представлена динамика изменения индекса жизненного цикла сельскохозяйственных предприятий, и на основе проведенных расчетов осуществлен подбор стратегий развития для предприятий района.

Ключевые слова: деловая активность, жизненный цикл организации, прибыльность деятельности, ликвидность предприятия, финансовая устойчивость, интегральный индекс.

ANNOTATION

In the article the theoretical principles determining the life cycle of enterprises, the content of this concept. The main content of the research is the analysis of the life cycle of enterprises Kryvoozerskiy district, based on the calculation of the total life cycle of the integral index by an algorithm. An index dynamics of the life cycle of agricultural enterprises, and on the basis of the calculations carried out by the selection of strategies for businesses district.

Keywords: business activity, life cycle of the organization, profitability, liquidity of the company, financial stability, integrated index.

Постановка проблеми. Кожне підприємство, формуючись та розвиваючись, проходить стадії життєвого циклу. Відповідно, стадія залежить насамперед від наявного фінансового, виробничого та господарського стану підприємства. Життєвий цикл підприємства поділяється на такі фази, як: створення, розквіт, стабільного функціонування (зрілості) і вмирання (ліквідації). І для попередження останніх фаз підприємство саме із використанням методів стратегічного управління має можливість уникнути

вимирання та зберегти свою позицію на стадії стабільності та ефективного функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Життєвий цикл підприємства був і залишається актуальною темою, якій присвячують свої праці як вітчизняні, так і зарубіжні вчені та науковці, а саме: І. Адизес, Т.Ю. Базаров, Ю.А. Дайновський, С.В. Корягіна, О.І. Матюшенко, Б.З. Мільнер, М. Мескон, І. Пригожин, О. Саврук, О.О. Синявська, С.Р. Стеців, Г.В. Широкова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи значимість проведеного аналізу інтегральних індексів життєвих циклів сільськогосподарських підприємств, варто зазначити, що нерозкритим залишається питання удосконалення методики проведення аналізу життєвого циклу, з урахуванням факторів зовнішнього середовища непрямого впливу для суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення фінансового аналізу життєвого циклу сільськогосподарських підприємств Кривоозерського району Миколаївської області та розробка на цій основі стратегій їхнього подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Життєвий цикл організації – це сукупність стадій, які проходить підприємство протягом усього свого функціонування. Етапи життєвого циклу трактують науковцями по різному. Звичайно, на кожній із цих стадій підприємство перебуває на певному етапі розвитку.

Особливу роль відіграє фінансове становище підприємства, яке дає змогу визначити економічний потенціал діяльності підприємства, та оцінити його позицію на кривій життєвого циклу, оскільки при переході на новий цикл організації постає перед новим набором завдань та невирішених питань.

Життєвий цикл підприємства поділяються на такі фази, як: створення, розквіт, стабільного функціонування (зрілості) і вмирання

(ліквідації). Для попередження останніх фаз підприємство саме з використанням методів стратегічного управління має можливість уникнути вимирання та зберегти свою позицію на стадії стабільності та ефективного функціонування [3; 4].

Правильне визначення положення підприємства на кривій життєвого циклу дає змогу прогнозувати його розвиток, оцінити інвестиційну привабливість, визначити джерела прибутковості та, головне, уникнути банкрутства та ліквідації.

При використанні стандартної системи фінансових показників порівняно із нормативними значеннями та з урахуванням стадії життєвого циклу, обумовлюється так: фінансовий стан підприємства на кожній стадії його життєвого циклу має свої особливості, пов'язані з поступовим накопиченням ресурсного потенціалу підприємства на етапі зростання та його зниженням на етапі старіння [5; 6].

Для аналізу фінансового становища підприємств Ю.А. Дайновський відібрав 37 показників для оцінки фінансово-економічного стану підприємства, розрахував їхні коефіцієнти ваги на основі оцінок експертів. Цей розрахунок здійснюється у два етапи [1]. Перший передбачає вибір групи експертів і проведення ними оцінки важливості окремих показників за десятибальною шкалою.

На другому етапі отримані бали за допомогою визначення відносних величин трансформувалися у коефіцієнти ваги кожного показника, таким чином отримуючи вагові значення показників у частках від одиниці у межах груп, до яких вони належать.

Ю.А. Дайновський використав набір показників прибутковості, ділової активності, ліквідності та фінансової стійкості.

У свою чергу, ми проаналізували праці вчених-аграріїв та удосконалили даний метод, відібравши показники, які прямо стосуються діяльності сільськогосподарських підприємств, і дозволяють визначити фінансово-економічний стан господарства, що діє саме в аграрному напрямі [2; 3].

Користуючись методикою вищезазначеного автора, визначимо стадії життєвого циклу підприємств Кривоозерського району. Методика має на меті знаходження загального інтегрального індексу життєвого циклу підприємств (далі – ЗІЖЦП).

Розрахунки проводяться за таким алгоритмом:

1) вихідні дані подаємо у вигляді матриці (X_{ij}) , де у рядках знаходяться показники $(i=1.1, 1.2, 1.3...4.10)$, а у стовпцях – досліджувані підприємства $(j=1, 2, 3)$;

Пункти 2-7 виконуємо окремо для кожного показника:

2) за даними підприємств визначаємо показники, що мають мінімальне та максимальне значення;

3) значення показників підприємств подаємо в індексній формі так, щоб діапазон цих індексів був від 0 до 1 і для всіх показників збільшення величини індексів свідчило б про кращий стан підприємства;

4) для показників, збільшення яких свідчить про кращий стан підприємства, індекс розраховуємо так:

$$I_{ij} = (X_{ij} - \min X_{ij}) / (\max X_{ij} - \min X_{ij}). \quad (1)$$

Тобто чим більше фактичне значення у межах діапазону їхніх коливань, тим ближчою до 1 буде величина I_{ij} .

Підприємствам, що вилучені з розрахунків, присвоюється $I_{ij} = 0$ при $X_{ij} < \min X_{ij}$, та $I_{ij} = 1$ при $X_{ij} > \max X_{ij}$ (спираючись на те, що ми залишили усі коефіцієнти незмінними, то і у даному випадку будемо відображати реальну ситуацію за фінансовими показниками, аналогічно буде і за пунктом 7);

5) для показників, зменшення яких свідчить про краще становище підприємства, індекс розраховується таким чином:

$$I_{ij} = (\max X_{ij} - X_{ij}) / (\max X_{ij} - \min X_{ij}). \quad (2)$$

Тобто величина I_{ij} буде наближуватися до 1 при наближенні фактичного значення X_{ij} до $\min X_{ij}$. Підприємствам, що вилучені з розрахунків, присвоюється $I_{ij} = 0$ при $X_{ij} > \max X_{ij}$, та $I_{ij} = 1$ при $X_{ij} < \min X_{ij}$;

Пункти 8-9 виконуємо окремо для кожного підприємства.

6) розраховуємо інтегральні індекси за окремими групами показників (інтегральні індекси показників прибутковості $I_{(1)}$, ділової активності $I_{(2)}$, ліквідності $I_{(3)}$, фінансової стійкості $I_{(4)}$):

$$I_{(1)j} = I_{(1.1)j} * K_{1.1} + I_{(1.2)j} * K_{1.2} + I_{(1.3)j} * K_{1.3} + \dots + I_{(1.8)j} * K_{1.8}, \quad (3)$$

$$I_{(2)j} = I_{(2.1)j} * K_{2.1} + I_{(2.2)j} * K_{2.2} + I_{(2.3)j} * K_{2.3} + \dots + I_{(2.14)j} * K_{2.14}, \quad (4)$$

$$I_{(3)j} = I_{(3.1)j} * K_{3.1} + I_{(3.2)j} * K_{3.2} + I_{(3.3)j} * K_{3.3} + \dots + I_{(3.5)j} * K_{3.5}, \quad (5)$$

$$I_{(4)j} = I_{(4.1)j} * K_{4.1} + I_{(4.2)j} * K_{4.2} + I_{(4.3)j} * K_{4.3} + \dots + I_{(4.10)j} * K_{4.10}, \quad (6)$$

де K – коефіцієнт вагомості кожного з показників в межах групи. Діапазон значень інтегральних індексів також буде від 0 до 1, що забезпечується застосованою системою ваг;

7) на основі формули середньої геометричної зі значень чотирьох інтегральних індексів розраховуємо загальний інтегральний індекс життєвого циклу підприємства:

$$\text{ЗІЖЦП} = \sqrt[4]{(1 + I_{(1)j}) * (1 + I_{(2)j}) * (1 + I_{(3)j}) * (1 + I_{(4)j})} - 1. \quad (7)$$

Додавання одиниць до значень інтегральних індексів необхідно для того, щоб запобігти випадкам, коли нульова величина будь-якого з цих індексів автоматично перетворює ЗІЖЦП в 0 незалежно від значень інших індексів, що не логічно.

Наближення значення ЗПЖЦП до одиниці свідчить про міцність фінансово-економічного стану підприємства і про можливість відображення його позиції у верхній частині кривої ЖЦП, наближення цього значення до нуля – навпаки.

Отже, здійснивши усі необхідні розрахунки, відобразимо графічно розподіл значень показників життєвого циклу сільськогосподарських підприємств Кривоозерського району (рис. 1).

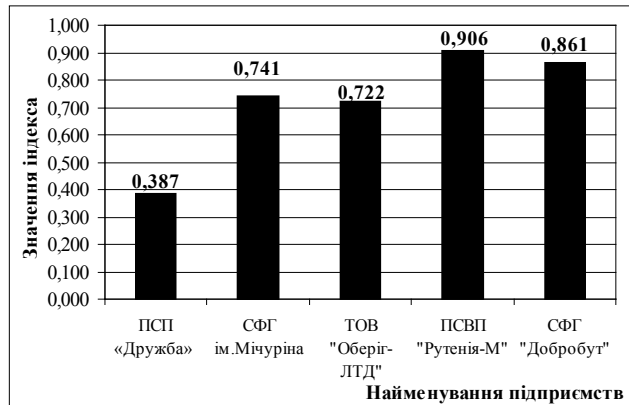


Рис. 1. Розподіл підприємств за величиною загального інтегрального індексу життєвого циклу підприємства за 2012 рік

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств Кривоозерського району

Відповідно до методики Дайновського Ю.А., який здійснив дослідження за даними фінансової звітності майже 200 підприємств, можемо стверджувати, що досліджувані підприємства знаходяться на стадії зрілості, оскільки при значенні індексів більш як 0,62 – підприємства знаходяться на стадії зрілості. Дану ситуацію можна пояснити тим, що всі ці підприємства були створені ще у радянські часи, і більшість функціонують вже більше 35 років і потребують інвестицій та інновацій.

З поміж досліджуваних господарств на стадії інтенсивного розвитку знаходиться лише ПСП

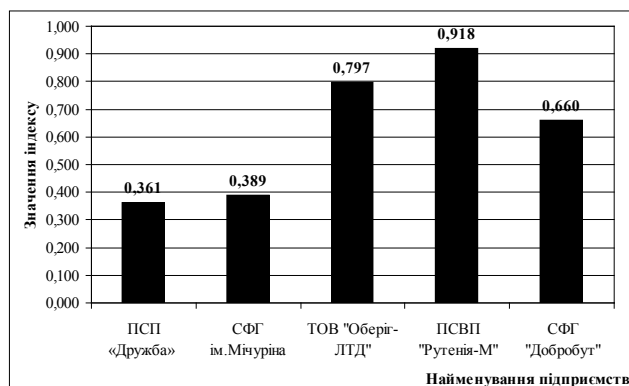


Рис. 2. Розподіл підприємств за величиною загального інтегрального індексу життєвого циклу підприємства за 2013 рік

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств Кривоозерського району

«Дружба», що є позитивною ознакою розвитку та удосконалення виробництва.

Схожа ситуація спостерігається при дослідженні загального інтегрального індексу життєвого циклу підприємств за 2013 рік (рис. 2).

Проаналізувавши індекси життєвого циклу за 2013 рік, ми можемо зробити висновки що ситуація в цілому не змінилась, проте у СФГ «Мічуріна» та СФГ «Добробут» індекс життєвого циклу зменшився, що свідчить про погіршення стану їх економічної діяльності, та необхідність стабілізації своєї діяльності, утримання прибутковості та рентабельності. У свою чергу індекси життєвого циклу підприємств ТОВ «Оберіг-ЛТД» та ПСВП «Рутенія-М» мають тенденцію до зростання, що свідчить про покращення та зміцнення ефективності діяльності. Розглянемо також розподіл підприємств за індексом життєвого циклу у 2014 році (рис. 3).

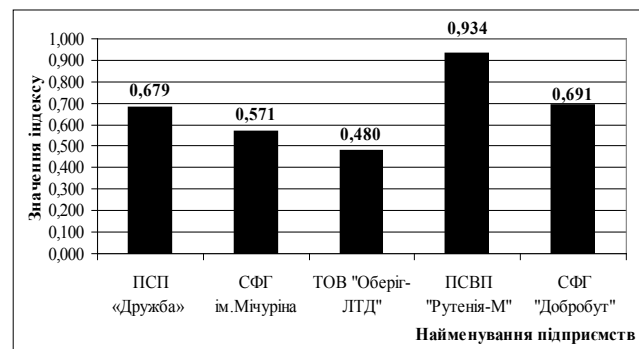


Рис. 3. Розподіл підприємств за величиною загального інтегрального індексу життєвого циклу підприємства за 2014 рік

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств Кривоозерського району

Аналізуючи дані рисунка 3, можна стверджувати про певну зміну позицій підприємств. Спостерігається збільшення показника ПСП «Дружба», який зріс 0,318 пунктів та свідчить про активний розвиток сільськогосподарської діяльності підприємства, активне покращення діяльності. Аналогічна ситуація спостерігається щодо СФГ «Мічуріна», яке, згідно із таблицею 1, покращило свою позицію на 0,181 пунктів. Нестабільність курсу та різкі зміни економіки призвели до погіршення позиції ТОВ «Оберіг-ЛТД», яка зменшилась у 2014 році на 0,317 пункти порівняно з 2013 роком, що пов'язано із розвитком тваринництва у даному підприємстві та різким подорожчанням комплектуючих, матеріалів, добрив та кормів. СФГ «Добробут» підвищив свою позицію на 0,031 пункти, а щодо ПСВП «Рутенія-М», то індекс даного підприємства стабільно підвищується, наближується до 1, що свідчить про стабільний фінансовий розвиток.

Доцільно буде продемонструвати динаміку зміни загальних інтегральних індексів життєвого циклу підприємств Кривоозерського району за досліджуваний період.

Таблиця 1

**Динаміка зміни загального інтегрального індексу життєвого циклу
сільськогосподарських підприємств Кривоозерського району**

Найменування господарства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Абсолютний приріст ЗПЖЦП 2013 р. до 2012 р.	Абсолютний приріст ЗПЖЦП 2014 р. до 2013 р.
ПСП «Дружба»	0,387	0,361	0,679	-0,026	0,318
СФГ ім. Мічуріна	0,741	0,389	0,571	-0,352	0,181
ТОВ «Оберіг-ЛТД»	0,722	0,797	0,480	0,075	-0,317
ПСВП «Рутенія-М»	0,906	0,918	0,934	0,012	0,016
СФГ «Добробут»	0,861	0,660	0,691	-0,201	0,031

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємств Кривоозерського району

Таблиця 2

Стратегії підприємств Кривоозерського району залежно від стадії життєвого циклу

Найменування господарства	2012 р.	2013 р.	2014 р.
ПСП «Дружба»	Стратегія нарощування обсягів виробництва	Стратегія нарощування обсягів виробництва	Закріплення результатів
СФГ ім. Мічуріна	Збереження позицій	Стратегія нарощування обсягів виробництва	Закріплення результатів
ТОВ «Оберіг-ЛТД»	Збереження позицій	Збереження позицій	Стратегія нарощування обсягів виробництва
ПСВП «Рутенія-М»	Збереження позицій	Збереження позицій	Збереження позицій
СФГ «Добробут»	Збереження позицій	Закріплення результатів	Закріплення результатів

Джерело: розроблено автором на основі розрахунків

Відповідно до даних таблиці 1, спостерігається зниження інтегрального індексу у 2014 році порівняно з 2013 в таких господарствах, як ТОВ «Оберіг-ЛТД» та ПСВП «Рутенія-М». Аналізуючи дані зміни, не можна стверджувати про погіршення фінансового стану підприємств чи їх занепаду, оскільки підприємства можуть як розвиватися, так і зупинити розвиток для стабілізації фінансового стану та запобігання ймовірності банкрутства.

Відповідно до Ю.А. Дайновського та С.Р. Стеців, на зміну інтегрального індексу життєвого циклу підприємств можуть вплинути безліч факторів, дія яких може бути як мізерною, так і більш значною. Не виключаємо той факт, що за цей період виникали кризові або загрозливі ситуації в макросередовищі господарства, можливе погіршення фінансового стану спричинене нестабільністю економіки та недостатністю інвестування, що і спричинило дані зміни. Кожному життєвому циклу відповідає певна стратегія дій підприємства, для підтримки діяльності та цілі. Проаналізувавши літературу, присвячену стратегічному плануванню розвитку підприємства залежно від його життєвого циклу, ми визначили, що в цілому науковці визначають три стратегії, які були описані М. Портером.

Перша стратегія – фірми-послідовника, де компанія знаходиться на стадії створення або дитинства, і основне завдання на даній стадії життєвого циклу, це поступовий та стабільний розвиток своєї діяльності, нарощування обсягів виробництва. На цій стадії збут продукції є важливішим за отримання прибутку. Друга

стратегія – цінового лідерства або фірми ринкового лідера, відповідає стадії розквіту та зрілості, яка передбачає збалансоване подальше зростання фірми та закріплення ефективних результатів, рентабельності та прибутковості. Збут і прибуток мають однакове значення для підприємства.

Третя стратегія – фокусування, призначена для підприємств, що досягли зрілості і «зупинили» свій розвиток.

Отже, використовуючи дану методiku та результати, отримані внаслідок визначення життєвого циклу підприємств, ми можемо сформулювати стратегії для сільськогосподарських підприємств Кривоозерського району (табл. 2).

Таким чином, найкращим варіантом для подальшого успішного функціонування та підвищення рентабельності продукції рослинництва для підприємств ПСП «Дружба» та СФГ «Мічуріна» необхідно застосувати стратегію закріплення результатів, адже саме у 2014 році вони досягли максимум ефективності, де збиток і прибуток мають однакове значення для підприємства.

Висновки. Методика визначення життєвого циклу підприємств на основі фінансового аналізу дає змогу оцінити стан підприємства як частини цілого макроекономічного сільськогосподарського середовища, що визначає основу економічного розвитку району. Коригування показників для визначення ЗПЖЦП дає нам змогу детально дізнатися, на якій стадії перебувають підприємства, що займаються сільськогосподарською діяльністю. Можемо зробити висновок, що досліджувані підприємства перебувають

у стані сповільненого зростання, що, у свою чергу, дає можливість здійснювати перспективний аналіз на майбутнє, незважаючи на те, що дана методика не охоплює всі процеси, які відбуваються в господарствах та в їх макрооточенні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дайновський Ю.А. Фінансовий аналіз життєвого циклу підприємства / Ю.А. Дайновський, С.В. Корягіна // «Фінанси України». – 2003. – № 10. – С. 66-75.
2. Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, мод елі, оцінка / О.І. Матюшенко // Економіка та управління підприємством. – 2010. – № 4. – С. 82-91.
3. Мартюшева Л.С. Визначення фінансового стану підприємства з урахуванням його життєвої стадії / Л.С. Мартюшева // Розвиток та формування економіки та соціології праці. – 2012. – № 4(8). – С. 71-78.
4. Ніженська Ю.А. Особливості аналізу прибутку та рентабельності сільськогосподарських підприємств / Ю.А. Ніженська // Управління розвитком. – 2014. – № 3(166). – С. 9-12.
5. Синявська О.О. Застосування теорії моделей життєвих циклів організацій при визначення стилю управління / О.О. Синявська // Європейські перспективи. – 2012. – № 3 ч. 3 – С. 192-195.
6. Стеців С.Р. Розроблення методу ідентифікування стадії життєвого циклу підприємства / С.Р. Стеців // Національний університет «Львівська політехніка». – 2012. – С. 217-222.
7. Іртищева І.О. Стратегія розвитку фінансово-кредитного забезпечення агропродовольчої сфери України / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2012. – 172 с.
8. Іртищева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення агропродовольчої сфери України: сучасний стан та перспективи розвитку / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // АгроСвіт. – 2012. – № 3. – С. 14-16.

УДК 658:005.332.4

Ріпа Т.В.

*аспірант кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

SUBSTANTIAL CHARACTERISTIC OF COMPETITIVENESS OF TRADE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено економічну сутність конкурентоспроможності підприємств торгівлі, проаналізовано, узагальнено та систематизовано основні підходи до її тлумачення. Розкрито особливості конкурентоспроможності підприємств як економічної категорії, а також визначено сучасний стан конкурентоспроможності українських підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції, конкурентні переваги, конкурентні відносини, товар, ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована экономическая сущность конкурентоспособности предприятий торговли, проанализированы, обобщены и систематизированы основные подходы к ее интерпретации. Раскрыты особенности конкурентоспособности предприятий как экономической категории, а также определено современное состояние конкурентоспособности украинских предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции, конкурентные преимущества, конкурентные отношения, товар, рынок.

ANNOTATION

The article examines the economic essence of competitiveness of enterprises of trade, analyzed, summarized and systematized the main approaches to its interpretation, the features of competitiveness of enterprises as economic category and also identifies the current position of the competitiveness of Ukrainian enterprises.

Keywords: competitiveness of enterprise, competitiveness of commodity, competitive advantages, competitive relationship, commodity, market.

Постановка проблеми. На сучасному етапі євроінтеграційного розвитку України торгівля зазнає значних змін та структурних перетворень. Сьогодні для ринкового середовища характерними є мінливість та динамічність. Підприємці особливу увагу приділяють не боротьбі за ресурси, а за споживача, що породжує конкурентні відносини.

Будь-яке підприємство в сучасних умовах господарювання прагне досягти поставлених цілей, зокрема зростання прибутку від реалізації товару, що значною мірою залежить від його конкурентоспроможності. Це зумовлює потребу в управлінні її рівнем. Питання вибору найбільш раціональних та ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі набувають особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми конкурентоспроможності підприємств займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Портер М., Алексеев С.Б., Василенко В.О., Воронін Г.О., Драган О.І.,

Мазаракі А.А., Фатхутдінов Р.А. та багато інших.

Незважаючи на вагомий внесок зазначених науковців та отримані результати досліджень, не існує єдиного підходу до визначення та тлумачення сутності конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі сучасних підходів до визначення економічної сутності конкурентоспроможності підприємств торгівлі, їх систематизації та узагальненні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність – складна категорія, яка відіграє важливу роль в управлінні соціально-економічними процесами.

У працях економістів конкурентоспроможність набула поширення в другій половині ХХ ст. Оскільки сьогодні не існує загальноприйнятого тлумачення, виникає потреба в дослідженні економічної сутності конкурентоспроможності підприємств.

Складність конкретизації поняття виходить із його особливостей, які були виділені в сучасній економічній літературі різними вченими:

- конкурентоспроможність як адаптивність не є іманентною якістю підприємства;
- може виникати і бути оціненою тільки за наявності конкурентів;
- відносно поняття і має різний рівень по відношенню до різних конкурентів;
- залежить від рівня конкурентоспроможності продукції, галузі, країни;
- залежить від рівня конкурентних переваг і шляхів їх здобуття та ін. [6, с. 27–28].

Найбільш відомим є тлумачення Портера М., що конкурентоспроможність – це визначене сукупністю факторів положення товаровиробника на внутрішніх і зовнішніх ринках, віддзеркалене через сукупність показників [14, с. 18].

Представником іншої точки зору є Фатхутдінов Р.А. Він стверджує, що конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної проблеми, порівняно з аналогічними об'єктами, що є на даному ринку [15, с. 23].

Особливої уваги заслуговує тлумачення сутності конкурентоспроможності Алексеевим С.Б. Науковець зазначає, що конкурентоспроможність – це економічна категорія, яка

дає змогу в умовах конкуренції представити на внутрішній і зовнішній ринку товар, який із точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як кращий за аналогічний товар конкурентів та дає змогу підприємству отримувати плановий дохід, реалізовувати стратегії конкурентної боротьби й забезпечувати виживання і бажане положення на ринку в довгостроковій перспективі [1, с. 618].

Слід відмітити, що конкурентоспроможність торговельного підприємства – це насамперед здатність задовольняти потреби споживачів краще, ніж конкуренти, яка оцінюється за допомогою системи показників та характеристик, що відображають ефективність та успішність прийнятих управлінських рішень.

Аналізуючи існуючі підходи до трактування понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність підприємства», викладені в табл. 1, слід диференціювати їх в наступні групи:

1. Портер М., Борисюк І.О., Єрьоменко А.В. вважають, що конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю продукції.

2. Балабанова Л.В., Василенко В.О., Кобиляцький Л.С., Мінцберг Г. розглядають конкурентоспроможність підприємства як характеристику ефективного господарювання в умовах конкурентної боротьби.

3. Алексєєв С.Б., Левицька А.О., Мазаракі А.А., Фатхутдінов Р.А. визначають кон-

Таблиця 1

Термінологічне трактування економічної сутності конкурентоспроможності та конкурентоспроможності підприємств

Автор	Визначення
Портер М. [13, с. 385]	Конкурентоспроможність – це властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку на рівні з аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин, що присутні на ринку.
Алексєєв С.Б. [1, с. 618]	Конкурентоспроможність підприємства – це економічна категорія, яка дає змогу в умовах конкуренції представити на внутрішній і зовнішній ринку продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів та дає змогу підприємству отримувати плановий дохід, реалізовувати стратегії конкурентної боротьби і забезпечувати виживання і бажане положення на ринку у довгостроковій перспективі.
Балабанова Л.В. [2, с. 29]	Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетентності порівняно з іншими конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички та професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість систем управління, виробництва продукції тощо.
Борисюк І.О., Єрьоменко А.В. [3]	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства випускати та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію.
Василенко В.О. [4, с. 85, с. 358]	Конкурентоспроможність підприємства – це можливість його ефективної господарської діяльності та її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку.
Воронін Г.О. [5, с. 18]	Конкурентоспроможність – багатогранне поняття, яке включає в себе не тільки якісні та цінові параметри промислової продукції, але й залежить від рівня менеджменту, управління фінансовими потоками, інвестиційної та інноваційної складової в діяльності підприємства.
Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста [7, с. 297]	Конкурентоспроможність підприємства – рівень його компетентності порівняно з іншими підприємствами-конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички і професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість систем управління виробництва продукції тощо.
Кобиляцький Л.С. [9, с. 81]	Конкурентоспроможність підприємства визначають показники, які характеризують ефективність виробничої діяльності, фінансового стану підприємства, ефективності організації збуту і просування товару порівняно з підприємствами-конкурентами, а також показники конкурентоспроможності товарів.
Карпенко Є.М. [8, с. 257]	Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка проявляється в умовах конкуренції як здібність задіяти необхідні ресурси і зробити з них конкурентоспроможний товар, визначається продуктивністю використання виробничих ресурсів, обумовлює його положення на ринку і залежить від аналогічної властивості його галузі та країни.
Левицька А.О. [10, с. 204]	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства до реалізації конкурентних переваг, які дають йому змогу ефективно розвиватися порівняно з іншими підприємствами на внутрішньому та зовнішньому ринках.
Мазаракі А.А. [11, с. 122]	Конкурентоспроможність як категорія відображає економічні відносини з приводу створення та реалізації комплексу конкурентних переваг, що притаманні суб'єкту ринку.
Мінцберг Г. [12, с. 249]	Конкурентоспроможність – це здатність об'єкта витримувати боротьбу за досягнення найвищих вигод, переваг.
Фатхутдінов Р.А. [15, с. 23]	Конкурентоспроможність – властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з аналогічними об'єктами, що є на даному ринку.

курентоспроможність підприємства як систему конкурентних переваг його діяльності.

4. Воронін Г.О. належить до групи науковців, які стверджують, що конкурентоспроможність підприємства – це результат реалізації його маркетингової стратегії.

5. Карпенко Є.М. є представником групи дослідників, які вважають конкурентоспроможність підприємства здатністю ефективно використовувати існуючі ресурси.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємств торгівлі – це комплексне поєднання наведених характеристик. Суб'єкт господарювання зможе втримати найкращі позиції на ринку, якщо:

- продукція є конкурентоспроможною;
- прийняті керівництвом управлінські рішення будуть раціональні та ефективні;
- обрана маркетингова політика є доцільною для даного підприємства;
- в умовах обмеженості ресурсів їх ефективно використовують.

Будь-яке підприємство торговельної сфери при виході на ринок намагається зайняти найкращі позиції та досягти переваги над своїми конкурентами. Це можливо у випадку дотримання таких принципів і положень:

- конкурентоспроможність підприємства формується на основі впровадження нововведень, поліпшень та змін;
- конкурентоспроможність підприємства має постійно підтримуватися безперервним удосконаленням;
- конкурентоспроможність підприємства забезпечується різними методологічними підходами і характеризується різноманітними способами досягнення;
- конкурентоспроможність підприємства забезпечується завдяки наявності конкурентних переваг, які формують конкурентоспроможність продукції;
- дослідження конкурентоспроможності підприємства передбачає ретельний розгляд усіх складових елементів, факторів внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності підприємства;
- конкурентна перевага, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства, може формуватися в різних підрозділах діяльності підприємства – менеджменті, логістиці, фінансах, маркетингу – і реалізуватися за допомогою різноманітних методичних підходів [5, с. 31–32].

В умовах розвитку глобалізаційних процесів підприємства торгівлі постійно шукають можливість захоплення нового сегменту ринку, що врешті-решт призводить до потреби виходу на світовий ринок. За даними Глобального огляду конкурентоспроможності за 2014–2015 рр., Україна в загальному рейтингу посіла 76-е місце [17]. Слід відзначити, що порівняно з 2013–2014 рр. (84-е місце) спостерігаємо позитивну тенденцію [17].

Для підтримки національних підприємств урядом України було прийнято Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Вона містить основні положення щодо забезпечення управління та підвищення конкурентоспроможності, визначає мету, вектори руху, першочергові пріоритети та індикатори належних соціально-економічних умов становлення та розвитку України [16].

Висновки. Існує велика кількість підходів до тлумачення економічної сутності конкурентоспроможності підприємств. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств торгівлі вимагає врахування впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, а також безпосередньо пов'язано з конкурентоспроможністю продукції та рівнем конкурентних переваг.

Конкурентоспроможність підприємства є складною економічною категорією, яку визначають конкурентоспроможність продукції, наявність конкурентних переваг, прийняття раціональних управлінських рішень, зокрема щодо використання ресурсів, вибір ефективної та доцільної маркетингової стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев С.Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий / С.Б. Алексеев // Экономика: проблемы теории та практики. – 2004. – Вип. 191. – Т. II. – С. 614–619.
2. Балабанова, Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе маркетингу : [монографія] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецьк : Дон ГУЕТ, 2004. – 147 с.
3. Борисюк І.О., Єрьоменко А.В. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства / І.О. Борисюк, А.В. Єрьоменко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/409>.
4. Василенко В.О. Стратегічне управління / В.О. Василенко. – К. : ЦУП, 2003. – 396 с.
5. Воронін Г.О. Конкурентоспособность промышленных предприятий / Г.О. Воронін // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 18.
6. Драган О.І. Управление конкурентоспособностью предприятия: теоретичні аспекти : [монографія] / О.І. Драган. – К. : ДАККІМ, 2006. – С. 28–29.
7. Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста / Під ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 706 с.
8. Карпенко Е.М. Методологические подходы к оценке уровня конкурентоспособности предприятий / Е.М. Карпенко [и др.] // Региональні перспективи. – 2000. – № 2–3. – С. 256–259.
9. Кобиляцький Л.С. Управление конкурентоспособностью / Л.С. Кобиляцький. – К. : Зовнішня торгівля, 2003. – 302 с.
10. Левицька А.О. Дослідження еволюції визначення та трактування конкурентоспроможності підприємства / А.О. Левицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 3. – С. 204.
11. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : [монографія] / А.А. Мазаракі, Д.М. Пшешлінський, І.В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – С. 125.

12. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куини, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
13. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
14. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
15. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 311 с.
16. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
17. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

УДК 658.586

Рожков В.О.

*кандидат економічних наук, докторант,
Запорізька державна інженерна академія***ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ****APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE CONCEPT
OF ECONOMIC SECURITY****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено походження терміна «економічна безпека» та розглянуті підходи різних авторів до визначення сутності терміна «економічна безпека», що нині існують у науковій літературі. Систематизовано, проаналізовано та виявлено особливості наявних підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства. Уточнено сутність економічної безпеки підприємства з метою створення передумов до реалізації та забезпечення економічної безпеки в практиці роботи вітчизняних підприємств.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, чинники економічної безпеки підприємства, ефективне функціонування підприємства, потенціал розвитку підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано происхождение термина «экономическая безопасность» и рассмотрены подходы различных авторов к определению сущности термина «экономическая безопасность», существующих сегодня в научной литературе. Систематизированы, проанализированы и выявлены особенности существующих подходов к определению понятия экономической безопасности предприятия. Уточнена сущность экономической безопасности предприятия с целью создания предпосылок к реализации и обеспечению экономической безопасности в практике работы отечественных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, факторы экономической безопасности, эффективное функционирование предприятия, потенциал развития предприятия.

ANNOTATION

The article investigates the origin of the term «economic security» and the approaches of different authors to define the essence of the term «economic security» that exist in the scientific literature. There're systematized, analyzed and identified the features of the existing approaches to the definition of economic security of enterprise. The essence of enterprise' economic security is specified in order to create preconditions for the realization and implementation of economic safety in the practice of domestic enterprises.

Keywords: economic security, enterprise, factors of economic security, effective enterprise' work, development potential of the enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах процес успішного функціонування і економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від удосконалення їхньої діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки. На діяльність підприємства в сучасних умовах впливають такі чинники, як міжнаціональні, регіональні конфлікти, корупція та насамперед – нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні.

Розглядаючи економічну безпеку як один із видів забезпечення безпеки підприємства, необхідно зазначити, що вона займає провідне місце серед всіх інших видів безпеки. У зв'язку

із цим дедалі більшої актуальності набуває проблема економічної безпеки підприємств та її моніторинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань, пов'язаних із економічною безпекою підприємства, її моніторингу та стійкістю економіки, було присвячено чимало наукових досліджень як у світовій економічній літературі, так і у роботах вітчизняних учених-економістів.

Серед провідних авторів, що займаються проблемами економічної безпеки підприємства, варто виділити: Т.Н. Гладченко, Г.В. Козаченко, Н.М. Яценко, В.П. Мунтіян, П.В. Пашко, Т.М. Соколенко, В.О. Савіна, Є.О. Олейніков, В.Л. Ортинський, О.Ф. Новікова, Т.Г. Васильців, О.В. Рудницька, І. Шевченко, Л.Г. Шемаєва, С.А. Тамбовцева, Л.А. Абалкіна, К.Х. Ішполітов, Пастернак- Г.В. Таранушенко, В.О. Шлемко, І.А. Бінько, М.М. Єрмошенко.

Попри вагомий доробок названих учених, зміна умов зовнішнього середовища, вплив внутрішніх і зовнішніх чинників посилюють доцільність розгляду питань економічної безпеки підприємства, формування ефективного постійно діючого механізму моніторингу та управління нею у структурно-функціональному аспекті, стратегічній взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища.

Метою статті є дослідження наявних підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства для уточнення сутності даної економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але і під час роботи в стабільному економічному середовищі. Для промислових підприємств оцінка економічної безпеки важлива, у першу чергу, тому, що їх активно задіяний потенціал є визначальним стабілізуючим фактором антикризового розвитку, гарантом економічного росту і підтримки економічної незалежності і безпеки країни.

Дослідження проблем економічної безпеки на різних рівнях ієрархії управління економікою (держави, регіону, галузі, підприємства) та їх особливостей у вітчизняній науці почалося відносно недавно – наприкінці ХХ століття.

Так, у 1998 р. було ухвалено Концепцію економічної безпеки України, де її суть визначено як «... спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз». У Концепції визначено основні загрози національній безпеці України і розкрито їх суть, розглянуто питання безпеки реального та фінансового секторів економіки, функціональні і відтворювальні аспекти економічної безпеки та приведені інтегральні показники економічної безпеки України [1, с. 56].

У перекладі з грецької «безпека» означає «володіти ситуацією», тобто безпека – це такий стан суб'єкта, за якого ймовірність зміни властивих цьому суб'єкту якостей та параметрів його зовнішнього середовища незначна, менше певного інтервалу [2].

Термін «економічна безпека» з'явився в історії української економічної теорії нещодавно, відтак його визначення не є остаточно сформованим та однозначним. Поняття «економічна безпека підприємства» можна розглядати у якості практичного використання принципів сучасного менеджменту, своєчасної реакції на зміни в зовнішньому середовищі, а також ситуаційного підходу, яким визначається швидкість і адекватність реакції, що забезпечують адаптацію підприємства до умов його функціонування.

У більшості наукових праць поняття «економічна безпека» розглядається як спроможність економіки забезпечити свій вільний і незалежний розвиток, стабільність громадського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за несприятливих умов і варіантів розвитку подій; здатність держави до захисту національних економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст цього поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників.

На думку багатьох науковців із пострадянського простору, зокрема С. Тамбовцева, під економічною безпекою будь-якої системи необхідно розуміти сукупність властивостей стану її вироб-

ничої підсистеми, що забезпечує можливість досягнення цілей усієї системи [3, с. 17-24].

У Л. Абалкіна: «сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, спроможність до постійного оновлення і самовдосконалення» [4, с. 55-70].

На думку В. Савіна, економічна безпека це система захисту життєвих інтересів країни. При цьому об'єктами захисту виступають: народне господарство країни в цілому, окремі регіони, сфери і галузі господарства, юридичні та фізичні особи як суб'єкти господарської діяльності [5, с. 22-26].

К.Х. Іпполітов вважає, що економічна безпека держави охоплює захищеність всієї системи «економічних відносин, які визначають прогресивний розвиток економічного потенціалу країни і забезпечують підвищення рівня добробуту всіх членів суспільства, його окремих соціальних груп, а також формують основи обороноздатності країни, захищеність від небезпек та загроз, джерелом яких є внутрішні та зовнішні протиріччя» [6].

На думку П.В. Пашко, економічна безпека – це стан економічного забезпечення національної безпеки держави, загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний, збалансований та стабільний розвиток економічної системи держави, забезпечення самодостатності та стійкості системи, що включає механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам [7, с. 5-16].

У Г. Пастернака-Таранушенка «економічна безпека – це стан держави, за яким вона забезпечена можливістю створення, розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців» [8, с. 140-145].

Науковці В. Шлемко та І. Бінько вважають за економічну безпеку «такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави» [9].

На думку В. Мунтіян, «економічна безпека – загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам» [10, с. 23-24].

Своє бачення економічної безпеки пропонує М.М. Єрмошенко. Науковець вважає, що економічна безпека є нічим іншим, як «такий стан економічного механізму країни, який характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів стабільний і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери» [11, с. 52-55].

Більш комплексно трактування сутності поняття «економічної безпеки» можливо визна-

чити через виокремлення її основних цілей, зокрема:

- забезпечення високої фінансової ефективності робіт, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;

- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан довкілля;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів та відділів підприємства;

- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна, а також комерційних інтересів [12, с. 47-48].

Таким чином, можемо узагальнити існуючі підходи до визначення сутності економічної безпеки з урахуванням наявних ключових положень (рис. 1).

Отже, у науковій літературі систему економічної безпеки розуміють також як сукупність взаємопов'язаних елементів, що складають єдине ціле. Вона містить такі складові елементи: суб'єкти безпеки, об'єкти безпеки, механізм забезпечення економічної безпеки. Відмінним є тлумачення основних складових економічної безпеки підприємства, серед яких: фінансова; інтелектуальна; технологічна; правова; інформаційна.

Висновки та пропозиції. Аналіз науково-теоретичних підходів щодо розуміння сутності поняття «економічна безпека» засвідчує, що не існує однозначної термінології щодо її визначення, оскільки науковці мають власне бачення об'єкта економічної безпеки.

Таким чином, поняття «економічна безпека» трактується: по-перше, через характеристику стану системи, а саме – стійкість, стабільність тощо; по-друге, через здатність протидіяти внутрішнім та зовнішнім загрозам; по-третє, через можливість повноцінної реалізації усіх функцій суб'єкта господарювання; по-четверте, через повноцінне забезпечення усіма необхідними ресурсами та їх використання у виробничо-господарській діяльності.



Рис. 1. Підходи до визначення сутності поняття «економічна безпека»

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція економічної безпеки України / [кер. проекту В.М. Геєць]; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
2. Корчевська Л.О. Методологічні питання економічної безпеки підприємства / Л.О. Корчевська, Г.В. Жосан // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – Вип. 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vetp/2010_29/10klosce.pdf.
3. Тамбовцев В. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура и проблемы / В. Тамбовцев // Вестник МГУ. – 1995. – № 3. – С. 17-24.
4. Бурцев В.В. Факторы финансовой безопасности России // Менеджмент в России и зарубежом. – 2001. – № 1. – С. 55-70.
5. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В. А. Савин // Международный бизнес России. – 1995. – № 9. – С. 22-26.
6. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та інш. Моделювання економічної безпеки: держави, регіону, підприємства : монографія. – Х. : ВД «Інжек», 2006. – 240 с.
7. Пашко П.В. Умови та чинники забезпечення митної безпеки / П.В. Пашко // Митна справа. – 2010. – № 1(67). – С. 5-16.
8. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави : підручник для осіб, що навчаються за фахом «Службовець, державного управління». – К. : ІДУС при Кабміні України. – 1994. – 240 с.]
9. Шлемко В.Т. Білько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
10. Мунтян В.І. Економічна безпека України. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с.
11. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
12. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства : інноваційний аспект [Текст] : монографія / С.М. Шкарлет. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 436 с.

УДК 336.71

Сабліна Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Динамічність ринкового середовища вимагає від суб'єктів господарювання постійного виявлення та негайного реагування на відхилення, що виникають в системі економічних відносин країни. Розробка адекватних підходів до формування системи ефективного функціонування підприємств забезпечує стійкий розвиток економічної системи в цілому. В статті визначено суть, мету та завдання управління інвестиційною діяльністю підприємства. Визначено місце контролю в системі управління інвестиційною діяльністю підприємства. Розглянуто основні тенденції розвитку інвестиційної діяльності в Україні: динаміку загального рівня капітальних інвестицій, джерела їх фінансування, рівень прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Ключові слова: інвестиції, управління, інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, прибуток.

АННОТАЦИЯ

Динамичность рыночной среды требует от хозяйствующих субъектов постоянного выявления и немедленного реагирования на отклонения, возникающие в системе экономических отношений страны. Разработка адекватных подходов к формированию системы эффективного функционирования предприятий обеспечивает устойчивое развитие экономической системы в целом. В статье определены суть, цель и задачи управления инвестиционной деятельностью предприятия. Определено место контроля в системе управления инвестиционной деятельностью предприятия. Рассмотрены основные тенденции развития инвестиционной деятельности в Украине: динамику общего уровня капитальных инвестиций, источники их финансирования, уровень прямых иностранных инвестиций в экономику Украины.

Ключевые слова: инвестиции, управление, инвестиционная деятельность, капитальные инвестиции, прибыль.

ANNOTATION

Dynamic market environment requires from business entities constant identification of and immediate response to deviations arising in the system of economic relations of the country. Developing adequate approaches to formation of system of effective functioning of enterprises contributes to sustainable development of the economic system as a whole. The article defines the essence, goal and tasks of management of investment activity of the enterprise. The place of control in the system of management of investment activity of the enterprise. The main tendencies of development of investment activity in Ukraine: the dynamics of the overall level of capital investment, sources of funding, the level of foreign direct investment in the Ukrainian economy.

Keywords: investments, management, investment activity, capital investments, profit.

Вступ. Найважливішою структурною ланкою господарського комплексу України, від якої залежить загальний економічний стан держави, є промисловість. На неї припадає 37% загального обсягу реалізованої продукції, 45% загального обсягу виробленої продукції, 30% населення, зайнятого в народному господарстві України [1]. Тому забезпечення ефективної

діяльності промислового комплексу є необхідною умовою розвитку економіки України.

Динамічні зміни зовнішнього середовища ускладнюють процес функціонування підприємств промислового комплексу та, в більшості випадках, негативно відбиваються на їх кінцевих результатах.

Отже, ситуація що склалася, вимагає від промислових підприємств України безперервності розвитку, збільшення їх вартості, підвищення конкурентоспроможності та мінімізації впливу негативних змін зовнішнього середовища.

Досягнення стабільного економічного зростання країни можливе за умов активізації інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність притаманна кожному підприємству і є основою його розвитку. Інвестиції забезпечують динамічний розвиток підприємства та дозволяють вирішувати такі завдання, як розширення підприємницької діяльності за рахунок накопичення фінансових і матеріальних ресурсів, придбання нових підприємств та освоєння нових областей бізнесу [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань управління інвестиційною діяльністю підприємства приділяли увагу іноземні і вітчизняні науковці: Н. Бондар, А. Загородній, О. Заєць, Н. Зам'ятіна, П. Кухта, В. Левицький, Г. Марковіц, О. Терещенко, Д. Тобін, А. Череп, В. Шарп, В. Шевчук. Проте, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з управлінням інвестиційною діяльністю підприємств України.

Метою статті є обґрунтування необхідності управління інвестиційною діяльністю підприємств промислового комплексу України як основного компонента їх розвитку.

Матеріали та результати дослідження. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення та полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості й якості усіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Інвестиції в широкому розумінні можна визначити як витрати ресурсів, що здійснюються з метою одержання в майбутньому користі або прибутку. У такому розрізі рішення про вкладання інвестицій відрізняються від рішень, спрямованих на споживання, для яких характерним є одержання тільки негайної користі [3].

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [4].

Управління інвестиційною діяльністю є складним, багаторівневим процесом, що передбачає управлінські рішення не лише на рівні суб'єктів господарювання – інвесторів та учасників інвестиційної діяльності, але й на рівні держави та регіону. Відповідно, слід виокремити три рівні управління інвестиційною діяльністю підприємства: макрорівень (включає певні регулятивні заходи з боку держави); мезорівень (управління на рівні регіону); мікрорівень (управління на рівні підприємств – інвесторів та учасників інвестиційної діяльності). Різним рівням управління відповідають різні цілі. Зокрема, метою управління на макро- та мезорівнях є сприятливі умови здійснення інвестиційної діяльності різних суб'єктів на відповідній території (держава або конкретний регіон), тоді як на макрорівні основною метою є максимізація ефективності інвестиційної діяльності окремого підприємства. Водночас можна стверджувати про взаємозв'язок зазначених цілей управління, адже регулювання інвестиційної діяльності на державному та регіональному рівнях є зовнішнім чинником, що визначає ефективність інвестиційної діяльності на рівні конкретного суб'єкта господарювання. Відповідно, за умови досягнення цілей інвестиційного менеджменту на мікрорівні, створюються передумови досягнення бажаного ефекту макроекономічного регулювання [5].

Розробка напрямів діяльності підприємства в частині інвестиційної діяльності, спрямованої на збільшення прибутку, за рахунок довгострокових вкладення капіталів є частиною загальної системи управління підприємством.

Загалом, процес управління підприємством поєднує реалізацію чотирьох послідовних етапів: 1) реалізація конкретних функцій менеджменту через загальні функції менеджменту; 2) формування методів менеджменту як способів впливу керуючої підсистеми підприємства на керовану; 3) формалізація методів менеджменту в управлінські рішення на альтернативних засадах; 4) забезпечення впливу керуючої системи підприємства на керовану на засадах механізмів керівництва [6].

Тобто управління підприємством – це сукупність цілеспрямованих впливів керівного персоналу підприємства спрямованих на досягнення визначеної мети, на покращення функціонування об'єкта управління, тобто, на забезпечення його розвитку [7].

Управління інвестиційною діяльністю слід розглядати як складову загальної системи управління підприємством та здійснюючи звертати увагу на: інтегрованість із загальною систе-

мою управління підприємством, комплексність в процесі формування управлінських рішень щодо реалізації інвестицій у взаємозв'язку з кінцевими результатами фінансової діяльності підприємства, високий рівень динамізму управління в галузі формування й реалізації інвестицій, багатоваріантність підходів щодо прийняття окремих управлінських рішень в сфері формування інвестиційних ресурсів підприємства, орієнтація на стратегічний розвиток підприємства [8].

Метою управління інвестиційною діяльністю є:

- відображення майбутнього стану економіки завдяки обсягам інвестицій у виробництво;
- забезпечення потрібної прибутковості та терміновості досягнення цілей;
- розробка стратегій інвестиційної діяльності;
- аналіз економічного стану підприємства та доцільність залучення інвестицій;
- визначення шляхів розвитку підприємства, що займається певним видом діяльності, характерних саме йому;
- визначити слабкі і сильні сторони підприємства і т.д. [8, с. 85].

Процес управління інвестиційною діяльністю підприємства включає реалізацію таких завдань:

- дослідження зовнішнього інвестиційного середовища і прогнозування майбутньої кон'юнктури інвестиційного ринку;
 - розробка стратегічних напрямків інвестиційної діяльності підприємства;
 - пошук та оцінка інвестиційної привабливості окремих проектів і добір найефективніших з них;
 - розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства;
 - оцінка інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів і відбір найефективніших з них;
 - формування інвестиційного портфеля і його оцінка за показниками прибутковості, ліквідності та ризику;
 - поточне планування і оперативне управління реалізацією окремих інвестиційних проектів; організація моніторингу реалізації окремих інвестиційних програм та проектів; підготовка рішень щодо своєчасного виходу з неефективних інвестиційних проектів [9].
- Вагоме місце в системі управління інвестиційною діяльністю підприємства належить контролю, основними принципами побудови якого є:
- направленість на реалізацію інвестиційної стратегії;
 - орієнтованість на стандарти;
 - відповідність методів контролю методам аналізу та планування;
 - своєчасність проведення контролю дозволяє усувати поточні відхилення до того, як вони можуть прийняти серйозний характер;
 - гнучкість та простота побудови;

економічність передбачає рівність обсягів витраток щодо розміру ефекту, який може бути досягнутий в процесі його здійснення [10].

Розглядаючи стан інвестиційної діяльності в Україні необхідно, перш за все, відзначити досить низький темп зростання капітальних інвестицій як в цілому, так і в розрізі промислового комплексу. Так, за даними Держкомстату України [1], за останні 5 років найбільший темп зростання капітальних інвестицій відбувся у 2011 році: за всіма видами економічної діяльності – на 60710,5 млн грн, що дорівнює 133,2%, а по промисловості – на 23341,4 млн.грн, що дорівнює 142,14% у порівнянні з попереднім роком. Найгіршим за цим показником є 2014 рік – за всіма видами економічної діяльності – 87,81%, а по промисловості – 88,39% відносно 2013 року (рис. 1).

Джерелами формування інвестиційних ресурсів промислових підприємств є власні ресурси та залучені ресурси. В якості власних ресурсів слід виділити чистий прибуток, амортизаційні відрахування, кошти резервного фонду, дивіденди від участі у фінансовій діяльності та інші джерела власних грошових надходжень. Залучені джерела інвестиційних ресурсів складаються з державних (кредитні ресурси, програми розвитку), приватні (кредити фінансових установ) та іноземні.

Серед власних джерел формування інвестиційних ресурсів головну роль, безперечно, відіграє чистий прибуток підприємства.

Більше половини капіталовкладень в економіці України фінансується за рахунок власних коштів підприємств та організацій (табл. 1). Здійснення інвестицій за рахунок власного капіталу суб'єктів господарювання є одним з

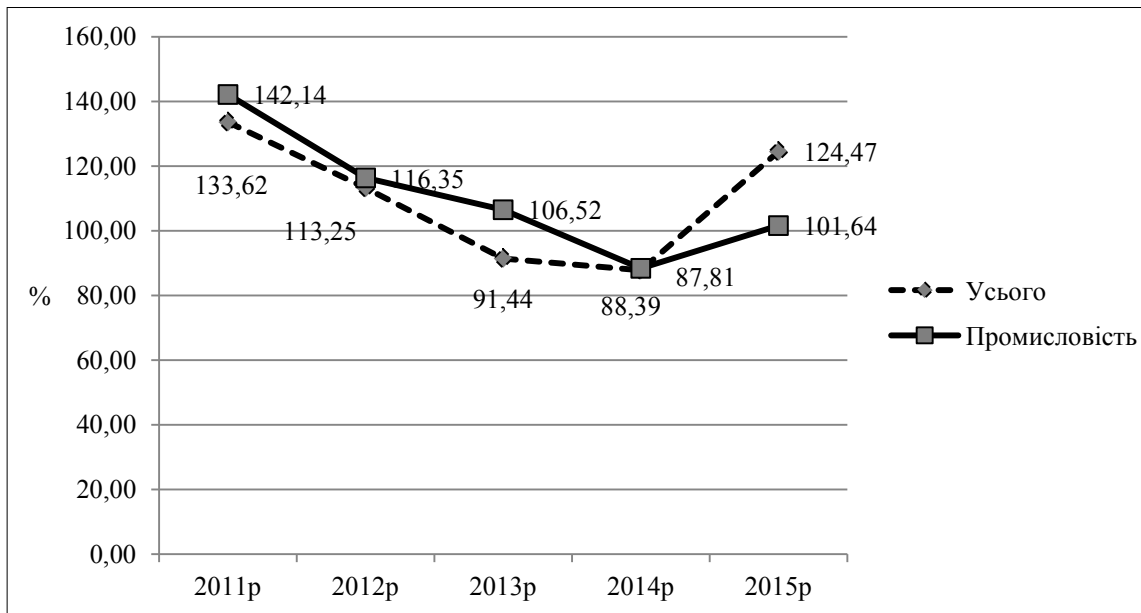


Рис. 1. Темп зростання капітальних інвестицій підприємств України [1]

Таблиця 1

Структура капітальних інвестицій по Україні за джерелами фінансування

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього, млн. грн.	180576	241286	273256	249873	219420	273116
коштів державного бюджету, %	5,8	7,1	5,8	2,4	1,2	1,5
коштів місцевих бюджетів, %	3,4	3,4	3,1	2,7	2,7	5,2
власних коштів підприємств та організацій, %	60,8	58,6	59,7	63,8	70,5	67,5
кредитів банків та інших позик, %	12,3	16,3	17,1	15,3	9,9	7,6
коштів іноземних інвесторів, %	2,1	2,8	1,7	1,8	2,6	3
коштів населення на будівництво житла, %	10,4	7,2	8,3	9,6	10,1	11,4
інших джерел фінансування, %	4,5	4,3	3,8	3,4	3	2,4

ефективних інструментів фінансового забезпечення, оскільки не потребує високої плати за користування (на відміну від залучених та позичених) та не вимагає додаткових державних гарантій (на відміну від залучення іноземних інвестицій).

Як свідчать дані, наведені в таблиці, співвідношення інвестицій в основний капітал освоєних за рахунок різних джерел фінансування за роками аналізу змінюється із збільшенням частки банківських кредитів до 17,1 % у 2012 році та поступовим їх зменшенням до 7,6 % у 2015 році. На сьогодні існує потреба в масштабному технічному переозброєнні вітчизняних підприємств, і саме банківські кредити повинні бути інвестиційним/джерелом промислового комплексу України.

У розвиненій ринковій економіці підвищення реальної відсоткової ставки на 1 % скорочує інвестиції в нове обладнання на 10–15 % [11]. Тому, для розширення обсягів довготермі-

нового інвестування слід забезпечити розвиток комерційного кредиту із введенням вексельного обігу.

Станим на кінець 2015 року за рахунок державного бюджету освоєно 1,5 відсотка капітальних інвестицій, а за рахунок місцевих бюджетів освоєно 5,2 відсотка капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 3 відсотка усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 11,4 відсотка. Інші джерела фінансування становлять 2,4 відсотка.

За даними Державної служби статистики України діяльність підприємств є збитковою. Простежується тенденція збільшення збитку починаючи з 2013 р і по теперішній час (рис. 2), що робить неможливим використання цього джерела для розширення діяльності промислових підприємств України.

За умов дефіциту власних інвестиційних ресурсів, важливого значення набуває залу-

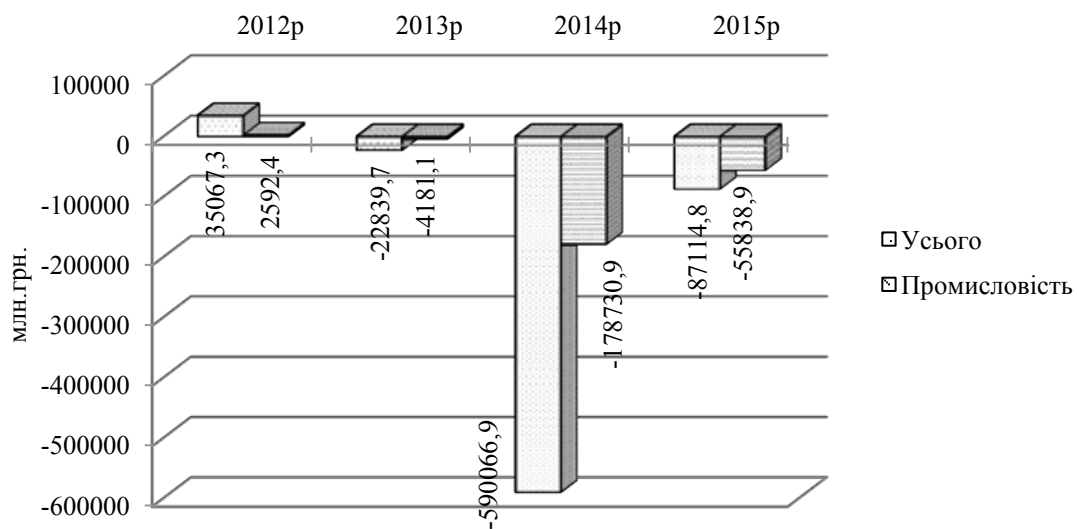


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств України [1]

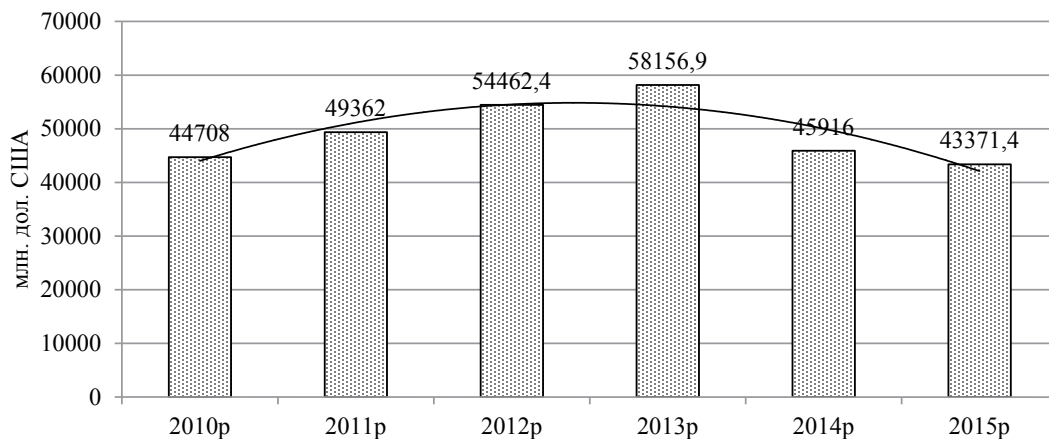


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіку України

чення в Україну зовнішніх джерел фінансування.

Забезпечення зростання обсягу надходжень у країну іноземних інвестицій залежить, по-перше, від поліпшення макроекономічної ситуації в країні в цілому. Насамперед це стосується зміцнення фінансового становища держави, включаючи зменшення внутрішнього та зовнішнього державного боргу, реформування відносин власності, вдосконалення податкової системи, зміцнення економічної стабільності з подальшим зростанням темпів ВВП. По-друге, зростання обсягів іноземних інвестицій визначається здійсненням заходів економічного, нормативно-правового, інформаційного та організаційного механізмів залучення іноземного капіталу, які здатні забезпечити стабільні умови для інвесторів [12].

Так станом на 1 січня 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 43371,4 млн дол. США прямих інвестицій, що на 5,65 % менше обсягу інвестицій на 1 січня 2015 року. Позитивна тенденція вкладання коштів іноземними інвесторами в економіку України спостерігається до 2013 р, а з 2014 р тенденція є негативною (рис. 3). Найбільша питома вага прямих іноземних інвестицій в економіку України належить Кіпру (більше 25% загальної кількості інвестицій), Нідерландам (13%) та Німеччині (понад 12%).

На підприємствах промисловості зосереджено 30,6 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 27,3 %.

До головних причин, які заважають залученню іноземних інвестицій в Україну відноситься невпевненість іноземних інвесторів із причини постійних змін підходу держави до процесу залучення інвестицій.

В Україні існують ще й об'єктивні та суб'єктивні фактори, які негативно впливають на процес залучення іноземного інвестування, а саме:

залучення іноземних інвестицій відбувається в умовах економічної кризи.

Дехто з інвесторів призупинив діяльність на території України, висловлюючи свою невпевненість у подальшому співробітництві;

нестабільне законодавство, відсутність надійних гарантій захисту від його змін для іноземних інвесторів;

повільні темпи приватизації. Іноземні інвестори, банки та фінансові організації при вкладанні коштів у інвестиційні проекти віддають перевагу приватним підприємствам;

невирішеність питання щодо надання у приватну власність земельних ділянок під об'єкти, що приватизуються;

темпи інфляції залишаються на значно вищому рівні, ніж у країнах Західної Європи і США;

невисокий рівень розвитку інфраструктури, яка могла б забезпечити швидкий оперативний

зв'язок України з іншими країнами [13].

Зусилля держави слід спрямувати на створення режиму сприяння іноземним інвестиціям, розрахованими на довгострокову стратегію розвитку. Важливим стратегічним напрямком інвестиційної діяльності можна вважати також розвиток фондового ринку, який певним чином також збільшить приплив іноземних інвестицій та зниження процентних ставок [14].

Зазначимо, що у рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 рік, опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій і розташовується на 89 місці [15], що свідчить про привабливість України для інвесторів.

4. Висновки. Таким чином, необхідність управління інвестиційною діяльністю підприємств України, як важливого фактору стійкого зростання економіки країни що забезпечує основу для формування та розширення виробничого потенціалу підприємств, їх конкурентоспроможності й ефективного функціонування, зумовлена мінливістю у середовищі існування підприємств. Враховуючи збитковість діяльності підприємств як в цілому, так і промислового комплексу зокрема, робити акцент на прибутку як основному джерелі фінансування інвестиційних витрат у технічний розвиток підприємств немає сенсу. Тому, на сучасному етапі розвитку України доцільним є формування та забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, що сприятиме позитивній динаміці соціально-економічного розвитку й можливості модернізації національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Петренко Ю. В. Фінансовий менеджмент / Ю. В. Петренко. – К. : Кондор, 2007. – 298 с.
3. Керанчук Т. Оцінка фінансового стану підприємства / Т. Керанчук // Економічний часопис-XXI. – 2008. – № 10.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
5. Замятіна Н. В. Теоретико-методичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства / Н. В. Замятіна // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – С. 138–142.
6. Афанасьєв Н. В. Управление развитием предприятия: монография / Н. В. Афанасьев. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 179 с.
7. Сабліна Н. В. Концептуальні аспекти управління змінами на підприємствах машинобудування / Н. В. Сабліна // Економіка і управління. – 2015. – №1 – С. 5-9.
8. Керанчук Т. Фінансова стабільність підприємства і методичні аспекти її оцінки / Т. Керанчук // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 83-86.
9. Бондар Н. М. Управління інвестиціями на підприємстві / Н. М. Бондар [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://business-consultant.com.ua/publicacim401.html>.
10. Левицький В. В. Ефективність управління інвестиційною

- діяльністю підприємства / В.В. Левицький // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 69-71.
11. Кухта П. В. Кправління інвестиційною діяльністю підприємств України / автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / П. В. Кухта. – К., 2008. – 22 с.
 12. Череп А. В. Стан, проблеми та шляхи активізації інвестиційної діяльності в Україні / А. В. Череп, А. М. Ясир // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. Т. 3. – С. 41-44.
 13. Заєць О. П. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну / О. П. Заєць [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67244.doc.htm
 14. Загородній А. Г. Система недержавного гарантування у сфері іноземного інвестування / А. Г. Загородній, Т. Т. Гринів // Фінанси України. – 2006. – № 11. – С. 122-132.
 15. Інвестиційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aeaep.com.ua/wp-content/uploads/2016/02/1802152-160223115343.pdf>

UDC 338.487:338.51.53

Sagalakova N.O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Seeker of Tourism and Recreation Department,
Kyiv National University of Trade and Economics***ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF PRICING PROCESS IN TOURISM****СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ТУРИЗМІ****ANNOTATION**

In article the economic essence of the pricing process in tourism is opened. The main characteristics of pricing as process and criteria of the choice of methods of pricing are defined. Features of the pricing process in tourism are investigated. The principles and stages of the pricing process in tourism are offered.

Keywords: price, pricing, process, tourism, tourism enterprise.

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито економічну сутність процесу ціноутворення в туризмі. Визначено основні характеристики ціноутворення як процесу та критерії вибору методів ціноутворення. Досліджено особливості процесу ціноутворення в туризмі. Запропоновано принципи та етапи процесу ціноутворення в туризмі.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, процес, туризм, туристичне підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта экономическая сущность процесса ценообразования в туризме. Определены основные характеристики ценообразования как процесса и критерии выбора методов ценообразования. Исследованы особенности процесса ценообразования в туризме. Предложены принципы и этапы процесса ценообразования в туризме.

Ключевые слова: цена, ценообразование, процесс, туризм, туристическое предприятие.

Problem setting. The tourism enterprises cannot realize the strategic decisions without formation of an effective pricing policy. Efficiency of activity of the tourism enterprise depends on the choice of price policy, an order of pricing for a tourism product, their size and an opportunity quickly and in due time to react to changes of market conditions. A large number of factors, which influence the price of a tourism product, causes complexity of the pricing process at the tourism enterprise. At the same time ability practically to use the corresponding methods of pricing, to form price policy and to choose price strategies will allow the tourism enterprise to function successfully in the competitive environment, to increase productivity of economic activity. All this, certainly, causes increase of the importance of the pricing process and development of strategic price decisions at the tourism enterprises.

Latest research and publications analysis. Questions of management of pricing are considered in works of foreign and domestic scientists. The following works are devoted to this problem: M. Abriutina, L. Balabanova, F. Binshtok, I. Blank, V. Blahoiev, L. Chorna, H. Chubakov, A. Chudokov, S. Dainovska, N. Goloshchapov, I. Grekova, E. Yarkin, I. Yerukhymovych, V. Yesipov, V. Koriniev, I. Lipsits, Y. Lytvynenko, L. Shkvarchuk, T. Slepneva, A. Sokolov,

G. Tatarinov, Y. Tormosa, I. Tratsevskiy, E. Utkin and others. Separate aspects of development of the tourism enterprises were considered in works L. Ahafonova, M. Boiko, M. Bosovska, L. Diadechko, Y. Zabaldina, A. Mazaraki, S. Melnychenko, H. Mykhailichenko, T. Tkachenko and others. However, questions of management of pricing in tourism are studied insufficiently. There is no integrated approach to management of pricing at the tourism enterprises.

The goal of the article is to open the economic essence of the pricing process in tourism; to define the main characteristics of pricing as process and criteria of the choice of methods of pricing; to investigate features of the pricing process in tourism; to offer the principles and stages of the pricing process in tourism.

Key research findings. In system of theoretical questions, which are associated with pricing for a tourism product, the important place is the definition of concept (term) "pricing". This concept is widely used in works of the Ukrainian and foreign authors for the characteristic of all activity, which is related to the formation, and price control at all levels.

Scientists consider pricing as an economic concept, but in many ways it is characterized. So, one group of authors defines it as "activity of managing subjects" [1; 2], second – as "process of the price setting" [3-6], third – just as "determination of price level" [7].

In our opinion, to consider pricing as activity not absolutely correctly. Pricing can't be considered as an independent type of economic activity of subjects of tourism activity because it isn't a part of types of economic activities of the national and international classifier. Pricing is also not the separate area of economic activity of the tourism enterprises because the Ukrainian legislation has defined the main activities are: operating, investment and financial activities. Therefore we join those economists who define pricing as process. In addition we also have to tell that pricing is one of types of economic process that runs tourism stakeholders.

The authors, who characterize concept of pricing as a process, pay not enough attention to concrete characteristics which define his features. For an example we present the most typical definition of the concept "pricing" as process which some modern scientists give.

So, N. Goloshchapov and A. Sokolov define this concept as follows: “Pricing is a process of the price formation for goods and services” [3, p. 6].

A. Chudokov gives the following definition: “Pricing – determination of price level and possible options of their change in the short term plan and in the long term, taking into account factors of supply and demand” [7, p. 368].

Y. Litvinenko says that “pricing is a process of the price formation for goods, works and services in general in the state or at the concrete enterprise under the influence of all-economic laws of society” [4, p. 218].

L. Shkvarchuk defines pricing as process of the prices setting of goods and service [8, p. 11].

Considering the given definitions of the concept “pricing”, we can conclude that in each of them the main feature of this process is formulated: N. A. Goloshchapov and A. Sokolov [3], Y. Litvinenko [4] define by the main content of this process pricing for goods and services, A. Chudokov [7] – determination of price level and possible options of their change, L. Shkvarchuk [8] – the price setting. Comparing the terms “formation” and “definition”, we consider that the first of them characterizes this process more accurately. Besides, contains in A. Chudokov’s [7] work, in our opinion, rather important specification of this definition – the pricing process characterizes formation not of the price (some elements of the price are formed out of this process), but price level. Proceeding from it, it is necessary to understand one of the main and major characteristics of the pricing process – his economic content is formation of the prices level for tourism product. Primary formation of the price level and also possible options of his change is a part of this characteristic.

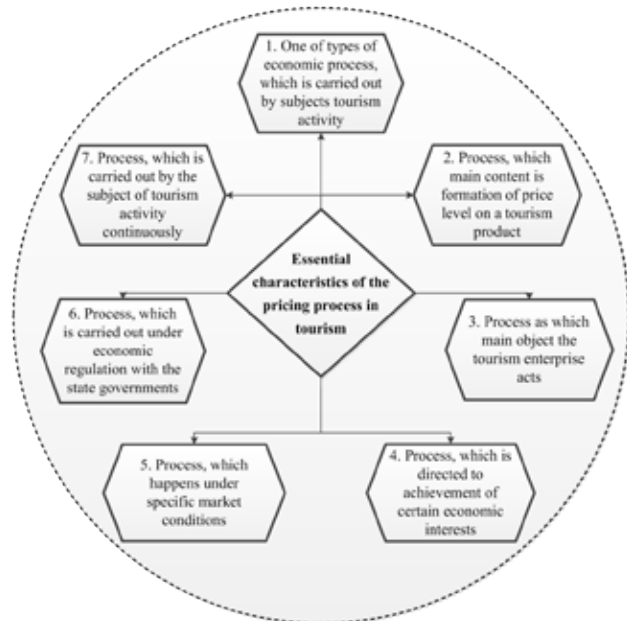


Fig. 1. Essential characteristics of the pricing process in tourism

Source: author's development

Basic value when defining the concept “pricing” as economic process has understanding of level of his use. As we can see from the given Y. Litvinenko [4] definition, this concept can be used not only at the level of certain subjects of managing (the concrete enterprises), but also at the national level (at the level of state bodies, local executive bodies). L. Shkvarchuk [8] considers that at market pricing real process of price formation happens not on production, not at the enterprise, but in the sphere of realization of a product, that is in the market under the influence of supply and demand, the commodity-money relations.

In our opinion, pricing as process characterizes only the level of certain subjects of managing who are owners of that product which forms an adequate level of the prices. Government bodies only regulate this process, develop the corresponding state price policy, apply different forms and methods of price regulation. In some cases there is setting of the state fixed price level. It is one of forms of price control to a product which doesn't belong to the state. Thus, we consider that the concept “pricing” characterizes in the full sense only the process inherent in specific subjects of managing; at the level of government bodies of management it is more correct to define such process as “price regulation” or “price control” (if subject of managing isn't the enterprise of the state and municipal form of ownership). Respectively, it is necessary to define the important characteristic of the pricing process – this process is carried out under economic regulation by government bodies of management (within their competence).

A little narrow we consider the characteristic of the pricing process which is carried out taking into account factors of supply and demand [7; 8]. Certainly, factors of supply and demand play a significant role in the formation of the price level of goods and service, but as such factors competition level in the relevant market, and the level of costs of their production, both level of the taxation and many others acts as well.

At the same time, is too generalized, in our opinion, the characteristic of the pricing process itself which is carried out under the influence of all-economic laws of society [4]. First of all, not all general economic laws are the basis for the formation of the prices level for tourism product, many such laws have no relation to this process. Besides, in this case more correct is application instead of the term “economic laws” of the terms “economic conditions” or “economic factors”, because not all from these conditions or factors which influence formation of the prices level for goods or services are based on the relevant economic laws. Finally, in the pricing process not only economic conditions and factors, as well as social are taken into account.

It is necessary to consider that concrete price level is determined directly in the market. There-

fore, pricings should be characterized as process in specific market conditions, under the influence of all factors influencing price level.

Unlike the price on which sellers and buyers of production exert impact the pricing process in full sense is carried out only by one of these subjects – the seller.

Buyers in the course of the direct trading with the seller, of course, can influence the final level of the price on which the corresponding product will be sold, but it is incorrect to identify “process of the trading” and “pricing process”, in our opinion. In full sense the pricing process in tourism taking into account all his economic mechanisms and a complex of conditions, is carried out by tourism enterprises. Buyers take part in

this process at his last stage when in the bidding process the concrete final level of the price of a tourism product is defined. Forms of influence of buyers for the pricing process in tourism are carried out only indirectly through their demand in the tourism market. Analyzing aspect of the pricing process in tourism, we can conclude that the tourism enterprise acts as the main subject of this process.

As well as each of economic processes that is carried out by subjects of tourism activity the pricing process has a certain target orientation. The system of specific goals of pricing is a subject of his consideration not as process but as corresponding control system of this process. Pricing as process is defined by his such characteristic –

Table 1

Structuring of the pricing process in the context of separate stages

Source	The recommended sequence of stages of the pricing process
L. Shkvarchuk [8, p. 79-80]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formulated of pricing problems. 2. Determination of the demand. 3. Evaluation of expenses. 4. Analysis of the prices and expenses of competitors. 5. Choice of a method of pricing. 6. Determination of the final price.
L. Balabanova, O. Sardak [9, p. 42]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Information support of the pricing process. 2. Evaluation of the pricing factors. 3. Determination of the pricing policy goals. 4. Evaluation of demand of buyers. 5. Analysis of expenses. 6. Analysis of the competition. 7. Choice of a method of pricing. 8. Measures for adjustment of the prices. 9. Evaluation of price risks.
H. Assel [10, p. 624-625]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determination of pricing purposes. 2. Identification of the factors influencing them. 3. Development of the pricing strategy. 4. Determination of the concrete price. 5. Adjustment of level of the price. 6. Evaluation and control of the prices.
T. Slepneva, E. Yarkin [11, p. 60]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formation of the purposes and problems of pricing. 2. Determination of demand. 3. Evaluation of expenses. 4. Analysis of the prices and products of competitors. 5. Choice of a method of pricing. 6. Determination of the final price.
I. Tratshevskiy, I. Grekova [12, p. 41-42]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Research of the market. 2. Determination of price policy. 3. Determination of demand. 4. Evaluation of expenses. 5. Analysis of the offer and prices of competitors. 6. Choice of methods of pricing. 7. Determination of the final price.
V. Yesipov [13, p. 514-515]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formation of the purposes and tasks. 2. Determination of demand. 3. Evaluation of expenses. 4. Analysis of the prices and quality of competitors. 5. Choice of a method of pricing. 6. Calculation of the initial price. 7. Accounting of additional factors. 8. Determination of the final price.
G. Tatarinov [14, p. 34]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formation of the purposes of pricing. 2. Determination of demand and market capacity. 3. Evaluation of expenses. 4. Analysis of the prices and products of competitors. 5. Choice of methods of pricing. 6. Calculation of the initial price. 7. Accounting of additional problems of sale. 8. Determination of the final price.

an orientation on achievement of certain economic interests of the seller as subject of managing. Such characteristic of the pricing process doesn't mean that it doesn't consider economic interests of the buyer; it only emphasizes that effective implementation of economic interests of the seller is possible only provided that these interests are balanced with economic interests of the buyer.

Finally, one more essential characteristic of the pricing process deserves attention. It consists that subjects of managing continuously carry out of the pricing. In modern literature many authors consider this characteristic of the pricing process as one of its important principles [3; 4; 7].

The main characteristics of the concept "pricing" as process are shown in fig. 1.

Based on the characteristics, which are specified in figure 1 we can give the following definition to the concept "pricings" as process, which is adapted for the sphere of tourism.

Pricing is continuous economic process of formation of the prices level for a tourism product which is carried out by the tourism enterprise for

the purpose of realization of its economic interests under specific market conditions.

If considering modern literature concerning pricing, then can be stated that his structuring on separate stages of implementation was widely used enough in works of scientists (tab. 1).

Practically all authors who investigate structure of separate stages of pricing don't differentiate these stages on those, which characterize pricing as process, and those which manage the process. In particular, such stages as formation of information base of pricing, development of pricing strategy, the choice of pricing methods, control of the prices and some other, characterize management of pricing at the tourism enterprise.

The vast majority of authors as the first stage of pricing define the formulation of its purposes and problems.

This stage also characterizes management of pricing because definition of the purposes and problems is one of methodological bases of any control system. At the same time, commitment of the pricing process has to rely on definition of system of economic interests of the enterprise, which are connected with it and create base for further formation of system of its purposes and problems. Such stage, in our opinion, has to begin structuring the pricing process at the tourism enterprise.

Any of definitions of authors, which are considered above, is not present a stage of determination of features of a product, which has to form price level. At the same time from the theory of value it is known that price level first of all depends on the following fact: the product is simple or differentiated (and how differentiated) on the consumer qualities. If not to define such features of a tourism product, then such stage of pricing as "the analysis of the prices and quality of products of competitors" which is offered by certain authors loses meaning.

Some authors define as independent stages of pricing such, which are, connected with identification (the analysis, an assessment) such factors as demand of buyers, expenses, a condition of the competition. It does not define all system of factors of influence on price level, which is formed at the enterprise. Therefore, we consider necessary to generalize formulations of this stage of the pricing process at the tourism enterprise and having defined it as identification of the market factors influencing the price level of a tourism product. The evaluation and the accounting of such factors have to be carried to the corresponding stages of management of pricing.

Any of authors does not allocate such important, in our opinion, stage of the pricing process at the tourism enterprise as definition of forms and conditions of state regulation of the prices. Such definition is one of pricing components as process and has to receive the important place in system of its main stages.

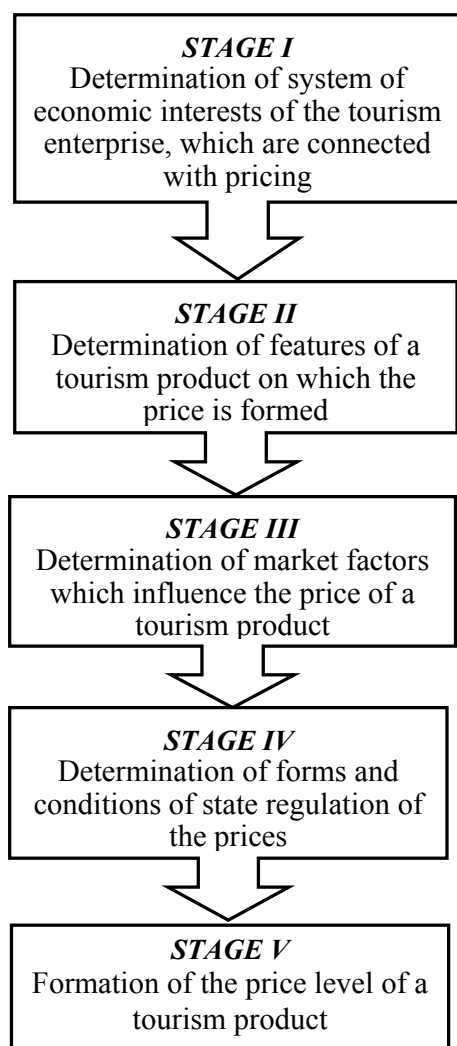


Fig. 2. The main stages of the pricing process at the tourism enterprises

Source: author's development

Finally, one of stages of the pricing process has to be associated with its result – with formation of the price level of a tourism product. This formation of the price level has to generalize such differentiated stages as calculation of the initial price, adjustment of price level and setting of the concrete price.

Thus, the pricing process at the tourism enterprises we suggest to consider on the following main 5 stages, which are shown in fig. 2.

Consecutive observance of these stages of pricing of a tourism product will allow to consider interests of subject of tourism activity – producers of tourism services, tour operators, travel agents; features of a tourism product which is offered for realization, its functional properties, quality characteristics; action of certain factors of the market environment; conditions of state regulation. It will allow to construct pricing process in such a way that pricing of a tourism product will meet expectations of the market of tourism services and interests of producers and sellers of a tourism product.

Conclusions. By means of results of research, it is established that in scientific literature concepts the pricing process and a control system of pricing often are not differentiated. However, these concepts comprise various economic characteristics. The first concept characterizes features of the pricing process, its difference from other economic processes and the mechanism, which provides his implementation under different socio-economic conditions. The second concept is based on the methodological principles of the theory of management and defines system of the purposes, functions and methods of implementation of management of this process at the concrete level. The pricing process in tourism is realized by means of

the mechanism which major elements are supply and demand in the consumer market. The theoretical basis of demand as element of a market mechanism of pricing are function of demand for the price and elasticity of demand for the price of a tourism product.

REFERENCES:

1. Bragina, L. A., & Dan'ko, T. P. (Ed.). (2002). *Torgovoe delo: ekonomika, marketing, organizatsiya*. Moskva : INFRA-M (rus).
2. Sallivann, M., & Edkok, D. (2004). *Marketing v roznichnoy trgovle*. Sankt-Peterburg : Neva (rus).
3. Goloshchapov, N. A., & Sokolov, A. A. (2004). *Tseny i tsenoobrazovanie*. Moskva : Priorizdat (rus).
4. Lytvynenko, Y. V. (2003). *Suchasna polityka tsinoutvorennia*. Kyiv : MAUP (ukr).
5. Tormosa, Y. H. (2001). *Tsiny ta tsinova polityka*. Kyiv : KNEU (ukr).
6. Kardash, V. Y. (2001). *Marketynhova tovarna polityka*. Kyiv : KNEU (ukr).
7. Chudokov, A. D. (2004). *Tseny i tsenoobrazovanie*. Moskva : RDL (rus).
8. Shkvarchuk, L. O. (2005). *Tsiny i tsinoutvorennia*. Kyiv : Kondor (ukr).
9. Balabanova, L. V., & Sardak, O. V. (2003). *Tsinova polityka torhovelnogo pidpriemstva v umovakh marketynhovoï orïentatsii*. Donetsk : DonDuet (ukr).
10. Assel', G. (2001). *Marketing: Printsipy i strategiya*. Moskva : INFRA-M (rus).
11. Slepneva, T. A., & Yarkin, E. V. (2001). *Tseny i tsenoobrazovanie*. Moskva : INFRA-M (rus).
12. Tratshevskiy, I. P., & Grekova, I. N. (2000). *Tsenoobrazovanie*. Minsk : Novoe znanie (rus).
13. Esipov, V. E. (Ed.). (2005). *Tseny i tsenoobrazovanie*. Sankt-Peterburg : Piter (rus).
14. Tatarinov, G. A. (Ed.). (2003). *Tsenoobrazovanie*. Moskva : Finansy i statistika (rus).

УДК 005.52:658.628:637.5

Сахненко А.С.

*асистент кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій***АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ
НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ****ASSORTMENT PORTFOLIO ANALYSIS ON THE EXAMPLE
OF ENTERPRISE OF MEAT PROCESSING INDUSTRY****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто питання аналізу асортиментного портфеля підприємства м'ясопереробної галузі на основі розрахунку коефіцієнтів широти, повноти, глибини, стійкості, новизни, раціональності асортиментного портфеля та узагальнюючого показника, а також описано процес оптимізації асортиментного портфеля через розрахунок ентропійного показника щодо обсягів виробництва та доходу кожної асортиментної групи портфеля.

Ключові слова: асортиментний портфель, структура асортиментного портфеля, аналіз, м'ясопереробна галузь, раціональність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы анализа ассортимента портфеля предприятия мясоперерабатывающей отрасли на основе расчета коэффициентов широты, полноты, глубины, устойчивости, новизны, рациональности ассортимента портфеля и обобщающего показателя, а также описан процесс оптимизации ассортимента портфеля путем расчета энтропийного показателя по объемам производства и доходу каждой ассортиментной группы портфеля.

Ключевые слова: ассортиментный портфель, структура ассортимента портфеля, анализ, мясоперерабатывающая отрасль, рациональность.

ANNOTATION

This article deals with questions of assortment portfolio analysis of enterprises of the meat processing industry on the basis of calculating ratios of breadth, fullness, depth, stability, novelty, rationality of assortment portfolio and summarizing measure and describes how to optimize assortment portfolio through calculation of entropy indicator for output and income of each product line of assortment portfolio.

Keywords: assortment portfolio, structure of assortment portfolio, analysis, meat processing industry, ratio.

Постановка проблеми. Формування асортиментного портфеля підприємства та ефективне управління ним як збалансованою системою взаємопов'язаних асортиментних груп та одиниць, які перебувають на різних стадіях життєвого циклу, що відповідають запитам споживчого ринку та обов'язково корелюють із портфелем замовлень споживача, є актуальним питанням сьогодення. В умовах постійної зміни ринкового середовища, споживчих переваг, скорочення життєвого циклу товарів та інших впливових факторів, підприємства перебувають у постійному пошуку способів утримання конкурентних переваг на ринку.

Саме формування раціонального асортиментного портфеля підприємствами харчової промисловості можна вважати одним із головних способів досягнення продовольчої безпеки в країні. Воно являє собою складний про-

цес, зміст якого полягає у виборі оптимального рішення з урахуванням всіх існуючих та можливих критеріїв оптимізації і обмежень, при втіленні у життя різних альтернативних сценаріїв розвитку підприємства. У першу чергу асортиментний портфель підприємства формується з урахуванням вимог споживачів, при цьому його склад і структура повинні відповідати сукупності цілей різного рівня планування, які ставить перед собою підприємство. Постійний аналіз асортиментного портфеля за допомогою сучасних методів маркетингу, доповнених вивченням перспектив розвитку ринку окремих, найбільш значущих асортиментних одиниць, може стати основою формування раціонального асортиментного портфеля підприємствами харчової промисловості.

Метою роботи є вивчення асортиментного портфеля підприємства м'ясопереробної галузі, розрахунок основних коефіцієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню аналізу асортименту підприємств присвячено велику кількість наукових та фундаментальних досліджень. Але незважаючи на це, воно не втрачає своєї актуальності і дає поштовх до формування нових наукових розробок, оскільки пропонується розглядати асортиментний портфель підприємства м'ясопереробної галузі з точки зору забезпечення продовольчої безпеки в країні.

Теоретико-методичні основи аналізу асортиментного портфеля розглядаються в працях вітчизняних науковців В.Ф. Анурина, І.І. Муромкіна, Є.В. Євтушенко, Е.А. Арустамова, В.А. Левакова, Т.П. Митрофанова, Ю.К. Баженова, Є.В. Васькіна, Л.А. Брагіна, Т.П. Данько, Г.Г. Іванова, В.В. Коханенко, В.П. Куренкова і таких зарубіжних авторів, як Герман Шульц, Тім Амблер, Бем Хельгер, Габріеле Хаарде.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми полягає у визначенні структури асортиментного портфеля підприємства м'ясопереробної галузі СФГ «Колос», коефіцієнта структурної активності підприємства, розрахунку коефіцієнтів широти, повноти, глибини, стійкості, новизни, раціональності асортиментного портфеля та узагальнюючого показника, описі процесу оптимізації асортиментного

портфеля через розрахунок ентропійного показника тощо. При цьому аналіз проводиться задля визначення слабких сторін в асортиментному портфелі підприємства та шляхів його раціоналізації у контексті забезпечення продовольчої безпеки країни.

Виклад основного матеріалу. За основу дослідження було обрано підприємство м'ясопереробної галузі СФГ «Колос». Основними видами діяльності підприємства є вирощування зернових та технічних культур, виготовлення комбікормів, розведення свиней та розведення великої рогатої худоби. Кінцевою продукцією замкнутого циклу виробництва, що застосовується на підприємстві, є ковбасні вироби та напівфабрикати.

Традиційним та актуальним і нині залишається аналіз асортиментних портфелів підприємств за основними показниками: структура, ширина, глибина, повнота, стійкість, новизна та раціональність асортиментного портфеля, а також узагальнюючий показник [1, с. 123]:

1. Структура асортиментного портфеля – це відношення виокремлених по окремому признаку сукупності виробів, товарів або продуктів у повному наборі. Характеризується вагою кожного виду або найменування в загальному наборі посилення.

2. Ширина асортиментного портфеля – це кількість груп, видів, різновидів виробів, товарів або продуктів однорідних чи різнорідних груп. Коефіцієнт широти було розраховано як відношення дійсної кількості видів, що є в наявності, до базової, яку ми обираємо як максимальну кількість найменувань досліджуваної групи на всіх досліджуваних підприємствах.

3. Повнота асортиментного портфеля – це здібність набору товарів, виробів або продуктів однорідної групи забезпечити однакові потреби. Характеризується кількістю видів, різновидів, найменувань товарів однорідної групи або підгрупи. Коефіцієнт повноти було розраховано як відношення фактичної кількості видів однієї групи до максимальної кількості найменувань досліджуваної групи на всіх досліджуваних підприємствах.

4. Глибина асортиментного портфеля – це кількість модифікацій виробів, продуктів чи товарів або торгових артикулів, що можуть відрізнятися місткістю упаковки, видом оболонки тощо. Коефіцієнт глибини було розраховано як відношення тих модифікацій, що є в наявності, до максимальної кількості модифікацій на всіх досліджуваних підприємствах.

5. Стійкість асортиментного портфеля – це здібність набору виробів, товарів або продуктів задовольнити попит на них. Їхньою особливістю є наявність стійкого попиту на них. Коефіцієнт стійкості – це відношення кількості видів, різновидів та найменувань виробів, товарів чи продуктів, що користуються стійким попитом у споживачів, до загальної кількості на досліджуваному підприємстві. Виробники частіше за все

намагаються розширити кількість виробів, товарів та продуктів, що користуються стійким попитом. Проте не варто забувати, що смаки, звички, модні тенденції з часом змінюються тому стійкість асортименту має бути раціональною.

6. Новизна або оновлення асортиментного портфеля – це здібність набору виробів, товарів або продуктів забезпечувати потреби, що змінюються за рахунок зміни смаків, появою нових тенденцій (наприклад екологічне харчування). Новизна характеризується дійсним оновленням, тобто кількістю нових одиниць в загальній кількості і ступенем оновлення, тобто відношення кількості нових одиниць до загальної кількості товарів, виробів або продуктів. Вважаємо за необхідне наголосити увагу на тому, що в сучасних умовах господарювання для підприємств м'ясної галузі постійне та через мірне оновлення асортиментного портфеля пов'язано із певними витратами та ризиком, що не завжди оправдовується. Тому оновлення асортиментного портфеля також має бути раціональним.

7. Раціональність асортиментного портфеля – це здібність набору виробів, товарів та продуктів, що найбільш повно забезпечують реально обґрунтовані потреби різних сегментів споживачів. Для оцінювання структури асортименту застосовується показник – коефіцієнт раціональності структури асортименту. Цей показник є результатом кореляції рангів (коефіцієнт Спірмена), тобто оцінки ступеня зв'язку між рангом випуску та рангом рентабельності. Ранг, у свою чергу, визначається шляхом присвоєння обраним параметрам числового значення за принципом: чим більше значення величини, тим менший ранг. Тобто найбільша за значенням величина отримує ранг 1, а найменша – найбільше числове значення, що дорівнює загальній кількості величин, що ранжуються. Кількісно ступінь раціональності структури асортименту було оцінено коефіцієнтом кореляції рангу випуску і рангу рентабельності досліджуваного підприємства. У процесі аналізу для кожної асортиментної групи було визначено її питому вагу в загальному обсязі виробництва та рентабельність і, відповідно, ранг випуску за питомою вагою та рентабельністю. Невелика різниця рангів, що спостерігається на кожному із п'яти досліджуваних підприємств м'ясної галузі, свідчить про економічну раціональність структури асортименту. При раціональній структурі асортиментного портфеля підприємства має місце сильний позитивний зв'язок між об'ємом випуску виробів та їх рентабельністю.

Коефіцієнт раціональності структури асортиментного портфеля може змінюватися від $-1,0$ до $+1,0$ (із підвищенням рангу одного із параметрів ранг іншого параметра зменшується, і навпаки). При раціональній структурі асортиментного портфеля має місце сильний зв'язок між обсягами виробництва продукції асортименту і рентабельністю. Це означає, що продук-

ція з високою рентабельністю відрізняється і великим обсягом виробництва. При цьому коефіцієнт раціональності структури асортиментного портфеля ($K_{рс}$) $\geq 0,6$. Якщо $K_{рс} \leq 0,6$, то структура асортиментного портфеля оцінюється як нерациональна і потребує поліпшення.

Якщо ранг випуску суттєво більше рангу рентабельності, то доцільно при наявності стабільного попиту понизити собівартість або замінити виріб на новий, більш високої якості і більш рентабельний або за наявності тенденції до зниження попиту знижувати обсяги випуску продукції. Якщо ранг випуску суттєво нижчий за ранг рентабельності, тобто виріб, що має високу рентабельність, випускається невеликими обсягами, то за наявності стійкого попиту доцільно нарощувати обсяги його виробництва. Чим ближче цей показник до одиниці, тим більш раціонально сформовано асортиментний портфель підприємства.

З позиції системного підходу для комплексної оцінки асортиментного портфеля проводиться розрахунок узагальнюючого показника асортиментного портфеля. Він розраховується на основі середньозваженої арифметичної та з урахуванням значущості коефіцієнтів, тобто як середньозважене значення показників глибини, ширини, стійкості, новизни та раціональності структури асортиментного портфеля, помно-

жене на коефіцієнти значимості, що в нашому випадку були прийняті по 0,15 однаково по кожному із показників.

Проаналізуємо динаміку структури асортиментного портфеля у вартісному виразі на досліджуваних підприємствах м'ясопереробної галузі (табл. 1, рис. 1).

З таблиці 1 бачимо, що найбільшу частку в структурі асортименту займає ліверна продукція, це обумовлено наявністю власної сировинної бази на підприємстві. Наступні позиції займають притаманні для м'ясопереробної галузі асортиментні групи, такі як варені ковбаси і сосиски та сардельки.

Для характеристики інтенсивності структурних перетворень на підприємстві розрахуємо коефіцієнт структурної активності за формулою (1). Чим активніше структурні перетворення на підприємстві, тим вище рівень даного коефіцієнта [2, с. 447].

$$k_{ca} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (d_{it} - d_{i,t-1})^2}, \quad (1)$$

де d_{it} – питома вага i -ї асортиментної групи в загальному обсязі виробництва продукції в натуральному вираженні в 2015 році; $d_{i,t-1}$ – питома вага i -ї асортиментної групи в загальному обсязі виробництва продукції в натуральному вираженні у 2014 році; n – кількість асортиментних груп в асортиментному портфелі досліджуваного підприємства.

Коефіцієнт структурної активності СФГ «Колос» дорівнює 0,02, що вказує на те, що на підприємстві ведеться недостатньо активна діяльність щодо реагування на зміни кон'юнктури ринку, що вимагає своєчасного оновлення асортиментного портфеля. Це підтверджується низьким показником коефіцієнта новизни асортиментного портфеля i , відповідно, високим коефіцієнтом стійкості.

Зміна структури виробництва дуже впливає на всі економічні показники: обсяг випуску у вартісній оцінці, матеріаломісткість, собівартість товарної продукції, прибуток, рентабельність та інші. Якщо збільшується питома вага більш дорогої продукції, то обсяг її випуску у вартісному вираженні зростає, і навпаки. Те ж відбувається з розміром прибутку при збіль-

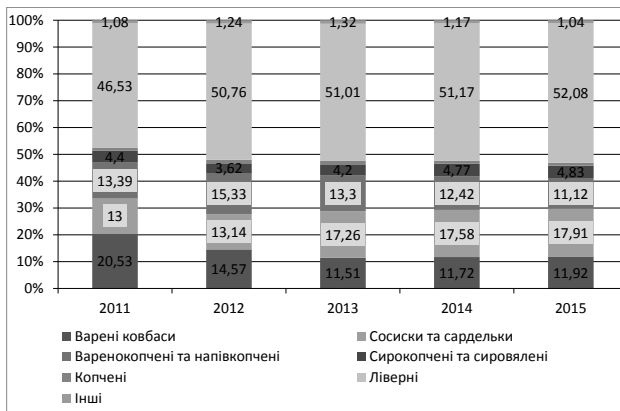


Рис. 1. Динаміка структури асортиментного портфеля СФГ «Колос» за 2011–2015 рр.

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Таблиця 1

Динаміка структури асортиментного портфеля СФГ «Колос» за 2014–2015 рр.

№	Асортиментні групи	Вироблено продукції у натуральному вираженні, т		Структура асортименту, %		Відхилення %
		2014 рік	2015 рік	2014 рік	2015 рік	
1	Варені ковбаси	150	195	11,72	11,92	-0,20
2	Сосиски та сардельки	225	293	17,58	17,91	-0,33
3	Варенокопчені та напівкопчені	159	182	12,42	11,12	1,30
4	Сирокопчені та сиров'ялені	61	79	4,77	4,83	-0,06
5	Копчені	15	18	1,17	1,10	0,07
6	Ліверні	655	852	51,16	52,02	-0,91
7	Інші	15	17	1,17	1,04	0,13
8	Всього, шт.	1280	1636	100,00	100,00	0,00

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Таблиця 2

Основні показники асортиментного портфеля СФГ «Колос» за 2011–2015 рр.

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення 2014 до 2015 року
1. Коефіцієнт широти, $K_{ш}$	0,48	0,53	0,55	0,58	0,56	-0,02
2. Коефіцієнт повноти, $K_{п}$	0,41	0,43	0,52	0,6	0,6	0,00
3. Коефіцієнт глибини, $K_{г}$	0,12	0,12	0,15	0,21	0,26	0,05
4. Коефіцієнт стійкості, $K_{с}$	0,85	0,83	0,68	0,57	0,58	0,01
5. Коефіцієнт новизни, $K_{н}$	0,07	0,15	0,23	0,53	0,07	-0,46
6. Коефіцієнт раціональності, $K_{р}$	0,65	0,71	0,55	0,41	0,79	0,38
7. Узагальнюючий коефіцієнт, $K_{у}$	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,00

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

шенні питомої ваги високорентабельної і, відповідно, при зменшенні частки низькорентабельною продукції.

Розрахуємо основні показники асортиментного портфеля досліджуваних підприємств м'ясопереробної галузі (табл. 2).

Таким чином, можна зробити висновки, що ширина асортиментного портфеля СФГ «Колос» перебуває на середньому рівні. Це дає змогу робити спроби по диверсифікації діяльності підприємства, знизити залежність підприємства від одного типу товарів і покупців, орієнтуватися на різні потреби покупців, стимулювати здійснення покупок в одному місці. Одночасно збільшення ширини вимагає вкладання ресурсів в різні асортиментні групи та позиції. Крім того, прагнення збільшити ширину може погіршити асортиментний портфель по глибині. Чим більший показник глибини асортиментного портфеля, тим більш повно запропоновано видовий асортимент конкретного товару (розфасовки, види упаковки тощо). Глибина визначає здатність асортиментного портфеля (і підприємства, відповідно) задовольняти одну й ту ж потребу покупців з різних сегментів, людей з різними смаками та уподобаннями. Але дану «розкіш» може дозволити собі не кожне підприємство середнього розміру, не кажучи вже про малі. Так, наприклад, СФГ «Колос» не має можливості збільшувати витрати на поглиблення асортиментного портфеля. При цьому підприємства також мають враховувати, що по різних видам асортиментних позицій необхідна різна глибина цих позицій, що також враховується даючи оцінку раціональності асортиментного портфеля.

Увага до вдосконалення асортиментного портфеля на досліджуваному підприємстві м'ясопереробної галузі є недостатньою, про що свідчать коефіцієнти новизни, що у 2015 році становить 0,07. Низькі темпи оновлення асортиментного портфеля поступово призводять до морального старіння основної частки продукції, а отже, до втрати конкурентоспроможності підприємства на ринку. Але це може пояснюватися досить високим рівнем коефіцієнта у 2014 році.

Стійкість асортиментного портфеля підприємства прямо пропорційно залежить від коефі-

цієнту оновлення, тому можемо спостерігати досить високі показники стійкості.

В умовах сьогодення запорукою успішної діяльності підприємства спрямованої на забезпечення продовольчої безпеки є формування раціонального асортиментного портфеля. Саме раціональність асортиментного портфеля позитивно впливає на діяльність підприємства на ринку, забезпечує досягнення його маркетингових цілей, посилює конкурентні позиції на ринку та впливає на забезпечення продовольчої безпеки країни в цілому.

Оптимізацію асортиментного портфеля досліджуваного підприємства м'ясопереробної галузі пропонується розглянути за формулою, розробленою А. І. Іванусом, а саме через розрахунок ентропійного показника [3, с. 41]. Задача оптимізації асортиментного портфеля вирішується на основі використання залежності об'ємів виробництва та прибутку за досліджуваний період.

Для цього було побудовано таблицю із зазначенням найменування та кількості асортиментних груп, їх обсягів виробництва та доходу. Далі було розраховано величину ентропії за формулою (2). Результати дослідження зображено в таблиці 3.

$$H = -\sum_{j=1}^N p_j \log_N p_j, \quad (2)$$

де H – значення ентропії, N – кількість асортиментних груп, S_j – частка в загальному обсязі виробництва/частка в загальному доході, S – загальний обсяг виробництв/загальний дохід, $p_j = S_j/S$.

Якщо значення ентропії $H < 0,62$, це вказує на зайву надмірність асортиментного портфеля, що продається. Якщо ж $H > 0,62$, то це вказує на недостатність асортиментного портфеля. Ілюстрація даного методу представлена на рисунку 2. Дану процедуру можна при необхідності автоматизувати за допомогою будь якої нескладної оптимізаційної програми. Критерієм оптимізації тут служить гармонійність структури асортиментного портфеля, а сама задача математично формулюється як задача мінімізації величини відхилень ентропії від гармонійної величини 0,62.

Таблиця 3
Показник ентропії для досліджуваних підприємств за 2015 рік

Асортиментна група	Величина ентропії по обсягам виробництва	Величина ентропії по доходу
Варені ковбаси	1,09	1,19
Сосиски та сардельки	0,88	0,98
Варенокопчені та напівкопчені	1,13	0,95
Сирокопчені та сиров'ялені	1,56	1,34
Копчені	2,32	2,23
Ліверні	0,34	0,35
Делікатеси	0,00	0,00
Інші	2,35	2,63

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

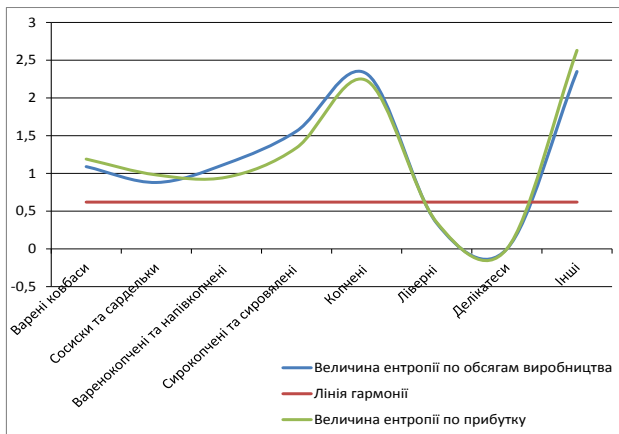


Рис. 2. Показник ентропії СФГ «Колос»

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

З отриманих результатів по розрахунку ентропійного показника по обсягах виробництва та доходу підприємства м'ясопереробної галузі можна зробити висновок, що асортиментний портфель СФГ «Колос» не є гармонійно сформованим. Одні позиції спостерігаються в зайвій надмірності, інші в недостатній кількості. До показника гармонії наближаються варені ковбаси за обома величинами ентропії (обсягам виробництва і доходу).

При цьому неможливо задовольнити параметри гармонії одночасно за всіма асортиментними групами асортиментного портфеля підприємства, оскільки в цьому разі обсяги виробництва або дохід за асортиментними групами мають бути на однаковому рівні, що при реальному процесі формування асортиментного портфеля підприємства неможливе.

Висновки. Одночасний випуск нових асортиментних одиниць та вдосконалення традиційних, як правило, характерні лише для великих підприємств. Виробники невеликих підприємств, таких як досліджуване, переважно, спеціалізуються за видами діяльності, наприклад: виробники-новатори виготовляють нову продукцію; підприємства, що займаються випуском традиційних, вже відомих одиниць; виконання укладених контрактів про поставки залежить від випуску конкретних видів продукції, тобто від виконання завдань щодо асортименту продукції.

Не варто забувати і про те, що в сучасних умовах господарювання не можна пояснювати негативні зміни в асортиментному портфелі та його структурі «об'єктивними» причинами, бо всі вони можуть бути оперативно нейтралізовані або попереджені на самому підприємстві через коригування планових завдань відповідальними особами. Аналіз показує, що формуванням асортиментного портфеля на підприємствах займається центральний апарат управління, причому постійно. Проте вважається необхідним продовження дослідження питання формування раціонального асортиментного портфеля підприємств м'ясопереробної галузі в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни та з урахуванням принципів гармонії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальов В.В. Аналіз господарської діяльності підприємства / В.В. Ковальов, О.Н. Волкова. – М. : ПБОЮЛ Гріті-ко, 2000. – 424 с.
2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств / Г.В. Савицька. – К., 2004. – 654 с.
3. Иванус А.И. Гармоничный инновационный менеджмент / А.И. Иванус. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 248 с.

УДК 657

Севрук Є.М.

*аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF CURRENT ASSETS FINANCING AT TRADE ENTERPRISES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність категорій «оборотні активи», «фінансування», «ефективність». Досліджено динаміку фінансових результатів підприємств торгівлі України. Проаналізовано методичний інструментарій для оцінки ефективності фінансування оборотних активів. Досліджено сучасний стан, ефективність використання та фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі, а також фінансову стійкість підприємств торгівлі.

Ключові слова: оборотні активи, фінансування, ефективність, підприємство торгівлі, політика фінансування, оборотність, чистий дохід, чистий прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность категорий «оборотные активы», «финансирование», «эффективность». Исследована динамика финансовых результатов предприятий торговли Украины. Проанализирован методический инструментарий для оценки эффективности финансирования оборотных активов. Исследованы современное состояние, эффективность использования и финансирования оборотных активов на предприятиях торговли, а также финансовая устойчивость предприятий торговли.

Ключевые слова: оборотные активы, финансирование, эффективность, предприятие торговли, политика финансирования, оборачиваемость, чистый доход, чистая прибыль.

ANNOTATION

The essence of «current assets», «financing» and «efficiency» were analyzed. The Ukrainian trade companies' financial results dynamics were investigated. Methodological tools for current assets financing estimation were analyzed. The current state, the efficiency of usage and financing of current assets at trade enterprises were investigated. The financial stability of trade enterprises was estimated.

Keywords: current assets, financing, trade enterprise, financial policy, efficiency, turnover, net revenue, net income.

Постановка проблеми. У торгівлі зміна конкурентних умов, яка відбувається в прискореному режимі, пов'язана з об'єктивними обставинами відтворювального процесу і динамічними характеристиками діяльності підприємств, що обумовлює необхідність їх швидкої адаптації до навколишніх змін на основі формування механізму внутрішніх регулятивних перетворень відповідно до потреб ринку [1, с. 5].

Важливе значення для підприємств торгівлі відіграють оборотні активи. У структурі балансу підприємств торгівлі станом на 31 грудня 2014р., згідно з даними Державної служби статистики України [2], оборотні активи займають 82,71% (969 млрд. грн.), необоротні активи – 17,29% (202 млрд. грн.).

Кон'юнктура ринку постійно змінюється, тому потреби підприємства в оборотних активах не є стабільними. Забезпечити ці потреби

тільки за рахунок власних джерел практично неможливо, тому одним із завдань керування оборотними активами є забезпечення ефективності залучення позикових коштів [3, с. 116].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові аспекти щодо управління фінансуванням оборотних активів досліджені в роботах таких учених, як: Е. Хелферт, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, І.В. Олександренко, Н.О. Власова, М.В. Чорна, В.А. Гросул, Р.М. Бугрименко, С.В. Рилєєв, Д.Л. Ящук, А.С. Полтораєв, С.О. Зубков, Л.Г. Соляник, А.Г. Балдинюк та ін.

Мета статті полягає в аналізі ефективності фінансування оборотних активів у сучасних умовах на підприємствах торгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні напрацювання вчених у сфері дослідження оборотних активів дають змогу виділити безліч трактувань даного поняття. Так, відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4], оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу.

Слід підкреслити існування й інших трактовок оборотних активів, у визначенні яких відбувається їх ототожнення з частиною виробничих фондів та авансованою вартістю або ж як сукупність майнових цінностей підприємства. Так, А.С. Філімоненков [5], визначає оборотні активи як вартість, яка авансована в кругообіг виробничих оборотних фондів і фондів обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва і обігу. А позиція Т.А. Демченко [6, с. 179] полягає в тому, що оборотні активи є сукупністю оборотних фондів і фондів обігу, які використовуються для фінансування поточної господарської діяльності і виражені в грошовій формі. І.О. Бланк визначає оборотні активи як сукупність майнових цінностей підприємства, які забезпечують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та повністю споживаються в процесі одного операційного (виробничо-комерційного) циклу [7, с. 45]. Вважаємо, що останнє визначення найбільш повно розкриває сутність оборотних активів.

Процес фінансування на рівні підприємства слід розглядати як процес мобілізації та витрачання грошових коштів або використання інших фінансових інструментів із метою формування (придбання або створення) активів та виконання зобов'язань [8, с. 187].

Наріжним каменем організації будь-якого економічного процесу є визначення його ефективності, тобто оцінки співвідношення ефекту (результату) до витрат (використаних ресурсів) [8, с. 201], тому дослідження «ефективності» і показників оцінки ефективності фінансування оборотних активів залишаються актуальними і в науковому, і в прикладному сенсах.

Оскільки кожний із показників оцінки ефективності фінансування оборотних активів складається зі співвідношення результативних показників і витрат, необхідно визначити, які потенціальні результати та витрати несе підприємство в процесі такого фінансування. Основними результатами, що визначають ефективність, є прибуток та товарооборот. Прибуток є кінцевим показником результативності діяльності будь-якого підприємства, зокрема й торговельного. А товарооборот є одним із специфічних показників, що визначає результативність операційної діяльності саме підприємства торгівлі [9, с. 90].

У табл. 1 проаналізовано фактично отримані фінансові результати підприємств торгівлі України за 2011–2014 рр. За даними табл. 1, простежується позитивна динаміка чистого доходу від реалізації продукції підприємств, проте водночас помічаємо негативну динаміку чистого прибутку підприємств торгівлі.

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств торгівлі України [2]

Показники, млрд. грн.	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Чистий дохід від реалізації продукції	1 662,0	1 648,4	1 656,2	1 704,2
Чистий прибуток	12,1	0,2	-13,3	-133,2

Науковці Т.І. Лепейко та Є.Г. Ромаза [10] пропонують для ефективного управління фінан-

суванням оборотних активів використовувати такі показники: коефіцієнт оборотності оборотних активів, період їх обороту та рентабельність оборотних активів. Д.Л. Ящук [11] використовує показники ефективності управління окремих елементів оборотних активів та коефіцієнт фінансової стійкості, при цьому пропонує не враховувати показники ефективності управління оборотними активами в цілому. На нашу думку, доцільним є використання показників ефективності комплексно.

Для оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів торговельного підприємства необхідно використовувати відповідні показники ефективності. Зокрема, І.О. Бланк [12] здійснює аналіз стану фінансування оборотних активів на основі розрахунку коефіцієнта достатності фінансування оборотних активів, коефіцієнта робочого капіталу, визначення середнього обсягу та коефіцієнта поточного фінансування оборотних активів.

Оцінка достатності фінансових коштів, що інвестуються в оборотні активи, із позицій задоволення потреби в них може проводитися на основі коефіцієнту достатності фінансування оборотних активів, який у підприємств торгівлі має тенденцію до зростання. У 2011 р. коефіцієнт мав значення 1,05, а в 2014 р. – 1,24, тобто відбулося зростання на 0,19. Оптимальне значення даного показника має бути наближене до одиниці. Як надлишок, так і недостатність оборотних активів негативно впливають на хід господарської діяльності підприємства, оскільки збільшення значення показника свідчить про те, що частина капіталу підприємства не діє і не приносить доходу, як, наприклад, заморожування коштів у зайвих товарних запасах, що свідчить про неритмічність процесів реалізації товарів, уповільнює оборотність оборотних активів і збільшує витрати на зберігання запасів [3, с. 114].

Коефіцієнт чистих оборотних активів мав значення 0,067 у 2011 р., у 2012 р. показник зріс до 0,079, проте починаючи з 2013 року тенденція змінилась і значення показника скоротилося на 0,049 – до 0,018 у 2014 р. Суттєве зменшення показника зумовлено відсутністю чистого робочого капіталу на підприємствах торгівлі в 2014 р. Тобто за рахунок поточних

Таблиця 2

Показники ефективності фінансування оборотних активів підприємств торгівлі України

Показники	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Коефіцієнт достатності фінансування оборотних активів*	1,05	1,20	1,22	1,24
Коефіцієнт чистих оборотних активів (чистого робочого капіталу)	0,067	0,079	0,074	0,018
Середній об'єм поточного фінансування оборотних активів, млн. грн.	2 266,60	21 118,00	118 668,35	200 972,10
Коефіцієнт поточного фінансування оборотних активів	0,003	0,026	0,141	0,228

* Для розрахунку даного показника норматив оборотних активів умовно встановлено 150 днів.

Джерело: розраховано автором за даними [2]

зобов'язань, які за нормальних умов господарської діяльності мають забезпечувати фінансування лише частини оборотних активів, на підприємствах торговельної галузі фінансуються не тільки повний обсяг оборотних активів, а й певна частка необоротних активів. Мінімальне значення показника характеризує здійснення підприємством політики агресивного типу щодо фінансування оборотних активів. Варто відмітити, що протягом усього аналізованого періоду значення даних показника на дуже низькому рівні, оскільки оптимальним вважається значення цього показника не нижче 0,3–0,4.

Середній об'єм поточного фінансування оборотних активів у 2011 р. становив 2 266,60 млн. грн., а в 2014 р. – 200 972,10 млн. грн. Суттєве зростання обсягів свідчить про зростання потреби в короткостроковому кредиті, а також про недостатність власних оборотних активів на підприємствах торгівлі. Зростання середнього об'єму поточного фінансування оборотних активів негативно впливає на фінансовий стан підприємства, тому доцільно приведення значення даного показника до негативної величини. Коефіцієнт поточного фінансування оборотних активів мав значення 0,003 у 2011 р., враховуючи зростання на 0,225, значення даного показника досягло 0,228 у 2014 р., що свідчить про збільшення рівня поточних фінансових потреб (середнього об'єму поточного фінансування оборотних активів). Це, своєю чергою, негативно характеризує політику управління оборотними активами, оскільки кожне підприємство прагне до скорочення своїх фінансових потреб із метою мінімізації витрат на їх обслуговування, адже економічні ресурси йому надаються на платній основі.

Для оцінки ефективності фінансування оборотних активів, на нашу думку, також доцільно використовувати показники ефективності використання оборотних активів, які наведено в табл. 3.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів у 2011 р. мав значення 2,29, а в 2014 р. показник зменшився на 0,36 – до 1,93, присутня тенден-

ція до зменшення значення даного показника, що свідчить про зменшення швидкості обороту оборотних активів підприємств торгівлі. Таким чином, ефективність використання оборотних активів скорочується незалежно від джерел їх фінансування. Відповідно, період одного обороту оборотних активів має тенденцію до зростання. Так, у 2011 р. підприємства торгівлі повністю реалізовували свої оборотні активи за 158 днів, а в 2014 р. – за 187 днів. Таким чином, темпи нарощення обсягу фінансування оборотних активів перевищують темпи нарощення обсягів товарообороту, що також свідчить про скорочення ефективності фінансування.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився в 2014 р. порівняно з 2011 р. на 0,51 і мав значення 3,28 проти 3,79 у 2011 р., що зумовлено зростанням обсягів комерційного кредиту, що надаються підприємствами торгівлі, це зумовлює більш повільне одержання оплати по рахунках. Період обороту дебіторської заборгованості в 2011 р. становив 96 днів, а в 2014 р. показник зріс до 110 днів. Зростання періоду погашення дебіторської заборгованості свідчить про те, що підприємства торгівлі менш ефективно використовують свої оборотні активи у формі дебіторської заборгованості, адже уповільнення оборотності вимагає додаткового авансування коштів на забезпечення поточної діяльності. Для більш ефективної політики управління дебіторською заборгованістю необхідно на підприємствах торгівлі впроваджувати систему контролінгу дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2014 р. порівняно з 2011 р. зріс на 0,5 і мав значення 3,36 проти 2,86 у 2011 р., тобто зросла швидкість оплати заборгованості підприємствами торгівлі. Період обороту кредиторської заборгованості має тенденцію до зменшення. У 2011 р. значення показника становило 126 днів, а в 2014 р. – 108 днів. Зменшення періоду погашення кредиторської заборгованості свідчить про скорочення ефективності залучення кредиторської заборгованості,

Таблиця 3

Показники ефективності використання оборотних активів підприємств торгівлі України в 2011–2014 рр.

Показники	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,29	2,00	1,97	1,93
Період обороту оборотних активів, днів	158	181	183	187
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,79	3,34	3,29	3,28
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	96	108	110	110
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,86	2,59	2,97	3,36
Період обороту кредиторської заборгованості, днів	126	140	121	108
Коефіцієнт оборотності запасів	11,57	9,94	9,58	9,06
Період обороту запасів, днів	32	37	38	40
Коефіцієнт завантаження (навантаження) оборотних активів	0,44	0,50	0,51	0,52
Рівень рентабельності оборотних активів, %	1,66%	0,03%	-1,58%	-15,10%

Джерело: розраховано автором за даними [2]

оскільки підприємство меншою мірою фінансує власну діяльність за рахунок кредиторів-постачальників.

Співставлення періодів обороту дебіторської та кредиторської заборгованості відображає погіршення фінансового стану підприємств торгівлі через погіршення умов розрахунків із постачальниками та покупцями. Зростання оборотності кредиторської заборгованості та спад оборотності дебіторської заборгованості свідчать про те, що підприємствам торгівлі необхідно платити кредиторам частіше, ніж надходять гроші від дебіторів, таким чином, у підприємств з'являється дефіцит коштів в обороті.

Коефіцієнт оборотності запасів має тенденцію до зниження. У 2014 р. показник мав значення 9,06, а в 2011 р. – 11,57, відбулося зменшення показника на 2,51, тобто простежується уповільнення швидкості реалізації запасів підприємства. Зменшення оборотності свідчить про те, що більше коштів вкладено в найменш ліквідні оборотні активи – «запаси», що також свідчить про менш ліквідну структуру оборотних активів і менш стійке фінансове становище підприємства. Період оборотності запасів має тенденцію до зростання. У 2011 р. значення показника становило 32 дні, а в 2014 р. – 40 днів, що свідчить про більш повільну реалізацію запасів.

Таким чином, у сфері торгівлі присутня позитивна динаміка періоду оборотності запасів і дебіторської заборгованості та зменшення показника оборотності кредиторської заборгованості, що є несприятливим для підприємств та свідчить про неефективність використання оборотних активів.

Коефіцієнт завантаження (навантаження) має тенденцію до зростання: у 2014 р. порівняно з 2011 р. – на 0,08. Таким чином, участь оборотних активів у кожній гривні реалізованої продукції також зростає: у 2011 р. на 1 грн. обороту припадало 0,44 грн. оборотних активів, а в 2014 р. – 0,52 грн., що свідчить про скорочення ефективності використання оборотних активів.

Рівень рентабельності оборотних активів має негативну динаміку. У 2011 р. значення даного коефіцієнту становило 1,66%, починаючи з 2013 р. коефіцієнт набув від'ємного значення, таким чином, підприємства торгівлі отримували збиток у 2013 та 2014 рр., що негативно відобразилося на віддачі (нормі прибутку) на вкладені оборотні активи.

На думку деяких учених [11; 13; 14], для забезпечення ефективності політики фінансування оборотних активів необхідно також використовувати показники фінансової стійкості підприємства з метою запобігання ризику втрати ліквідності. Ми погоджуємось з вищезазначеним твердженням, оскільки окремі показники відображають певні аспекти системи управління фінансуванням оборотних активів і не спроможні забезпечити комплексну оцінку ефективності.

Для оцінки фінансової стійкості в довгостроковій перспективі М.Н. Крейніна [3, с. 110] обирає такі коефіцієнти: співвідношення власних і позикових коштів; маневреність власних коштів; структура довгострокових вкладень; забезпеченість запасів власними джерелами фінансування; стійке фінансування; реальної вартості майна. Також автор виділяє три основні показники, які мають універсальне застосування незалежно від характеру діяльності та структури активів і пасивів підприємства для оцінки фінансової стійкості: коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів, коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування. Пропонуємо розрахувати вищезазначені коефіцієнти з метою оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі України (табл. 4).

Зменшення коефіцієнта маневреності власного капіталу свідчить про те, що скорочується частина власного капіталу яка використовується для фінансування поточної діяльності, а від'ємне значення – про те, що в оборотні кошти не інвестується власний капітал. Фінансова стійкість підприємства визначається тим, що всі оборотні активи фінансуються не власними, а позиковими ресурсами. У 2011–2013 рр. показник мав досить високе значення й перевищував рекомендоване значення (0,2–0,6), проте різке зменшення в 2014 р. даного показника негативно характеризує фінансову стійкість підприємств.

Коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів має негативну динаміку: у 2011 р. показник мав значення 0,12, а в 2014 р. – 0,02. Перевищення позикових коштів над власними свідчить про те, що підприємство має низький рівень фінансової стабільності і є залежним від зовнішніх фінансових джерел.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування також мав негативну

Таблиця 4
Коефіцієнти фінансової стійкості підприємств торгівлі України в 2011–2014 рр.

Показники	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,63	0,62	0,60	-1,14
Коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів	0,12	0,11	0,11	-0,02
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами фінансування	0,42	0,37	0,35	-0,13

Джерело: розраховано автором за даними [2]

динаміку: у 2011 р. – 0,42, що майже досягало нормативного значення (0,5), а в 2014 р. показник мав від’ємне значення – -0,13. Тобто ступінь покриття власними коштами підприємства запасів зменшується, що негативно впливає на фінансову стійкість підприємства.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз основних показників ефективності фінансування оборотних активів на підприємствах торгівлі засвідчує негативну динаміку щодо їх фінансування. У структурі джерел фінансування оборотних активів підприємств торгівлі на сучасному етапі переважають позикові ресурси. Обмеженість джерел фінансування оборотних активів підприємств торгівлі врешті-решт висвітлює вкрай загрозливу ситуацію, яка пов’язана з дуже низьким рівнем їх платоспроможності. Уповільнення оборотності оборотних активів зумовлено зменшенням оборотності окремих складових на різних стадіях кругообігу. Звичайно, зростання виручки від реалізації продукції вимагає збільшення потреби в оборотних активах і, відповідно, джерелах фінансування та витратах на їх обслуговування, однак протиположно цьому може бути підвищення оборотності оборотних активів, що дасть змогу скоротити потреби в них.

У сучасних наукових джерелах запропонована велика кількість коефіцієнтів, розрахунок яких дає змогу оцінити ефективність фінансування оборотних активів, ефективність використання оборотних активів та фінансову стійкість підприємства. Пропонуємо використовувати показники комплексно. У зв’язку з цим вважаємо за доцільне у подальшому дослідженні більше уваги приділити використанню інтегрального підходу до оцінки ефективності управління фінансуванням оборотних активів підприємств торгівлі, а також досвід зарубіжних країн у здійсненні ефективного фінансування оборотних активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазаракі А.А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : [монографія] / А.А. Мазаракі, Д.М. Пшеслінський, І.В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Власова Н.О. Ефективність політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі : [монографія] / Н.О. Власова, М.В. Чорна, С.О. Зубков. – Харків : ХДУХТ, 2008. – 267 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73 / Мінфін України // Офіційний вісник України. – 2013. – № 19. – С. 97.
5. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / О.С. Філімоненков ; 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : МАУП, 2004. – 328 с.
6. Демченко Т.А. Оборотні активи та їх відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності / Т.А. Демченко // Актуальні проблеми економіки – 2007. – № 9. – С. 227.
7. Бланк І.А. Управление активами и капиталом предприятия. Т. 2 / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. – 447 с.
8. Бланк І.О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств : [монографія] / І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко, Н.М. Гуляєва. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 344 с.
9. Лепейко Т.І. Сутність оборотних коштів та їх аналіз на підприємстві / Т.І. Лепейко, Є.Г. Ромаза // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1(13). – С. 215–218.
10. Ящук Д.Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи / Д.Л. Ящук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 252–257.
11. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / І.О. Бланк. – К. : Эльга, 2008. – 724 с.
12. Зянько В.В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств / В.В. Зянько, Н.М. Філатова // Економічний простір. 2012. – № 62. – С. 186–193.
13. Дейнека О.В. Оптимізація структури джерел формування оборотного капіталу підприємства персоналом / О.В. Дейнека, К.М. Юрченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3(29). – С. 257–260.

УДК [339.1-051:633.1](477):338.439.5(5/6)

Седікова І.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій***РОЛЬ ДЕРЖАВИ В УПРАВЛІННІ БІРЖОВОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ЗЕРНОВОГО РИНКА****ROLE OF GOVERNMENT IN MANAGEMENT
OF GRAIN EXCHANGE MARKET****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено роль біржової діяльності в розвитку аграрного ринку, зокрема зернового. Обґрунтовано необхідність наукового поступу в напрямі вирішення проблеми розбудови ефективного національного біржового ринку з огляду на практичні приклади передових економік. Поставлено та вирішено завдання комплексного аналізу управління та нормативно-правого забезпечення функціонування аграрного біржового ринку, виокремлення характерних особливостей та тенденцій його розвитку.

Ключові слова: біржа, інститут біржової торгівлі, біржовий ринок, торги, ринок зерна.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована роль биржевой деятельности в развитии аграрного рынка, в частности зернового. Обоснована роль научного прогресса в решении проблем развития национального биржевого рынка, учитывая опыт передовых стран. Поставлены и решены задачи комплексного анализа управления и нормативно-правого обеспечения функционирования аграрного биржевого рынка, определены особенности и тенденции его развития.

Ключевые слова: биржа, институт биржевой торговли, биржевой рынок, торги, рынок зерна.

ANNOTATION

The paper investigates the role of exchange activities in the development of the agricultural market, including grain. The necessity of scientific progress toward solving the problem of building an effective national stock market in view of the practical examples of advanced economies. Posed and solved the problem of complex analysis of management and regulations to ensure the agricultural stock market, distinguishing the characteristics and trends of development.

Keywords: exchange, college exchange trading, stock market, trading, market grain.

Постановка проблеми. Світовий досвід господарювання в ринкових умовах свідчить, що серед організаційних форм торговельної діяльності головне місце посідає біржова торгівля. За рівнем її розвитку, ефективності функціонування у світовій практиці визначаються перспективи розвитку економіки країни. Означене положення обґрунтовує необхідність наукового поступу в напрямі вирішення проблеми розбудови ефективного національного біржового ринку з огляду на практичний досвід передових країн. Рівень розвитку біржової діяльності в Україні є дуже низьким, особливо у сфері товарообміну аграрного сектору, що підтверджує актуальність науково-практичних напрацювань у напрямі вирішення проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення питань, пов'язаних зі становленням

та розвитком біржових інститутів в Україні, досліджували у своїх працях такі вчені: А. Берлач, Ю. Бондарчук, В. Деревнін, Ю. Минюк, П. Коломойцев, О. Корніяка, М. Соболева, Ю. Ніколаєнко, М. Солодкий, О. Сохацька, О. Хромов та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць і на значні досягнення у цій сфері, питання правового забезпечення біржового аграрного ринку України потребують додаткового вивчення.

Мета статті полягає в комплексному аналізі управління та нормативно-правого забезпечення функціонування аграрного біржового ринку, виокремленні характерних особливостей та тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «управління» застосовують щодо різних об'єктів, зокрема: технічних систем, соціальних процесів, соціально-економічного розвитку тощо. При розгляді біржової діяльності термін «управління» розглядається як управління господарською діяльністю організацій, які функціонують у системі ринкових відносин. Управління біржовою діяльністю здійснюється у двох основних формах: державному управлінні та самоврядуванні.

Державне управління діяльністю товарних бірж може бути класифіковане на:

- пряме, або адміністративне, управління, яке включає: створення єдиної правової бази функціонування бірж; реєстрацію учасників біржового ринку; ліцензування професійної діяльності на біржовому ринку; забезпечення гласності та рівної інформованості всіх учасників ринку; підтримку правопорядку на біржовому ринку;

- непряме, або економічне, управління, що включає: встановлення особливої системи оподаткування діяльності товарної біржі (ставки податків, пільги); процентні ставки, кредитування.

Реалізація зазначених форм державного управління біржової діяльності в Україні, на жаль, має різнонаправлений характер із боку центральних державних органів. Це істотно знижує ефективність прийнятих заходів у цій сфері суспільних відносин. Таке положення є причиною істотних порушень як приватних, так і суспільних інтересів: зростання тіньових опе-

рацій на біржовому ринку, зловживань із ціноутворення на біржові товари, правопорушень в області оподаткування учасників біржової торгівлі, несумлінної конкуренції [3, с. 28].

Водночас слід зазначити деякі позитивні моменти, які знайшли свій прояв у законодавстві. Зокрема, Міністерство аграрної політики України має право видачі товарним біржам висновку про відповідність установленим вимогам по організації біржової торгівлі сільськогосподарської продукції за умови дотримання певних вимог. Це дало змогу встановити єдиний підхід до визначення конкретних критеріїв матеріально-технічного забезпечення біржових торгів із боку біржі як організатора торгів. На вдосконалення управління біржовою діяльністю спрямоване й рішення про створення Координаційної ради з питань біржового товарного ринку (Наказ Міністерства аграрної політики України від 11 червня 2002 р. № 155).

Самоврядування як основний принцип управління діяльністю товарних бірж знаходить своє відображення у створенні об'єднань товарних бірж (в Україні діє Національна асоціація бірж України). Вона бере активну участь у розробці пропозицій з удосконалення біржового законодавства, професійній підготовці учасників біржової торгівлі, вивченні та узагальненні практики діяльності бірж.

Гарантіями самоврядування товарних бірж є відповідні положення національного законодавства. Насамперед це стосується заборони незаконного втручання органів державної влади й органів місцевого самоврядування, їхніх посадових осіб у господарські відносини (ст. 6 ГК України). Таким чином, управління діяльністю товарних бірж в Україні здійснюється на основі поєднання самоврядування та державного управління в цій сфері суспільних відносин, що відповідає тенденціям управління біржовою діяльністю в багатьох інших країнах.

Ключовим законодавчим актом, що регламентує правове становище, основні принципи діяльності, права, порядок створення, управління та набуття членства у товарній біржі, є Закон України «Про товарну біржу» [1], в якому дане таке визначення товарної біржі: «Організація, що об'єднує юридичних та фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних із ним торговельних операцій». Контролюючим органом товарної біржі є контрольна (ревізійна) комісія. Для управління товарною біржею та забезпечення її функцій на біржі створюються законодавча дирекція та спеціальні підрозділи [1].

За час існування вітчизняного біржового аграрного ринку бракувало передумов для його розвитку, а певні нормативно-правові акти лише створювали перешкоди на його шляху та спричиняли зменшення обсягів біржової тор-

гівлі. Одним із таких законодавчих актів був Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» [2]. Цим Законом передбачено, що доходи від посередницької діяльності (аукціонно-біржової, торговельно-закупівельної), а також доходи підприємств від продажу на аукціоні товарів, продукції, майна оподатковуються за ставкою 75%. Дана норма спонукала до зменшення обсягів торгівлі на українському біржовому товарному ринку. Лише після набуття чинності в 1994 р. Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», яким було передбачено, що при здійсненні аукціонно-біржової діяльності розмір податку на прибуток становить 45 %, відбулось певне позбавлення на біржовому товарному ринку [3]. Нині нормативно-правове забезпечення щодо оподаткування прибутків, отриманих товарною біржею, є суперечливим. Як було зазначено, відповідно до чинного законодавства, товарна біржа не займається комерційним посередництвом і не має на меті отримання прибутку [1; 4].

Із метою координації роботи з організації біржового ринку сільськогосподарської продукції в 1996 р., Кабінетом Міністрів України затверджено Положення про державну комісію з питань організації біржового сільськогосподарського ринку [5; 6]. Головними завданнями Державної комісії стали такі, як: підготовка пропозицій щодо реалізації аграрної політики з використанням механізмів та інструментів біржового аграрного ринку; підготовка пропозицій щодо обсягів та джерел формування інтервенційного продовольчого фонду; визначення граничного рівня цін на сільськогосподарську продукцію, що підлягають регулюванню шляхом інтервенцій. У подальшому на виконання положень Концепції розвитку біржового сільськогосподарського ринку було розроблено та прийнято положення про Державний інтервенційний фонд стабілізації зернового ринку України, де були визначені умови діяльності Державного інтервенційного фонду стабілізації ринку зерна, створеного у складі ДАК «Хліб України» [7; 8]. Ця інституція мала здійснювати регулювання ринку зерна шляхом проведення фінансових або товарних інтервенцій, використовуючи інструменти і механізми біржового товарного ринку та керуючись при цьому вимогами Типових правил біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією [8]. Нормативно-правова база щодо функціонування Державного інтервенційного фонду неодноразово зазнавала змін. Нині він формується за рахунок фінансових інтервенцій, заставних, форвардних та ф'ючерсних закупівель Аграрним фондом [9].

Серед нормативно-правових документів, якими передбачено здійснення певних заходів щодо активізації діяльності біржового аграрного ринку, варто виділити Постанову Кабінету Міністрів України від 19.10.1999 р. № 1928.

У цьому нормативно-правовому акті зазначається, що закупівля сільськогосподарської продукції та продовольства для державних потреб, їх реалізація з державних ресурсів і з державного резерву, а також поставка підприємствам агропромислового комплексу матеріально-технічних ресурсів за рахунок коштів державного бюджету має здійснюватись виключно через товарні біржі [10].

У подальшому Кабінетом Міністрів України було визначено, що контракти, базовим активом яких є зерно, що імпортується або експортується, реєструються на акредитованих Міністерством аграрної політики товарних біржах. На виконання зазначених нормативно-правових актів Міністерством аграрної політики України був затверджений Порядок надання товарній біржі висновку про її відповідність вимогам щодо послуг, зокрема з укладання та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів [11].

Функціонування ринку зерна в Україні регламентує Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні», де передбачено, що акредитовані Міністерством аграрної політики України біржі є одним із суб'єктів ринку зерна разом із суб'єктами виробництва та зберігання зерна, Аграрним фондом, суб'єктами державних заставних закупівель зерна та державної інтервенції, Фондом аграрних страхових субсидій та іншими суб'єктами, що діють на ринку зерна [12].

Взаємовідносини на вітчизняному біржовому аграрному ринку визначає Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [9]. Цим Законом передбачено створення Аграрної біржі як юридичної особи, що створюється згідно із Законом України «Про товарну біржу» та Господарським кодексом України, засновником якої є Кабінет Міністрів України в особі Аграрного фонду, а також зазначено, що її членами можуть бути виключно резиденти. Водночас ст. 279 Господарського кодексу України передбачено, що засновниками і членами товарної біржі не можуть бути органи державної влади та органи місцевого самоврядування, а також державні і комунальні підприємства, установи та організації, що повністю або частково утримуються за рахунок Державного бюджету України або місцевих бюджетів [13]. Ст. 5 Закону України «Про товарну біржу» також передбачено, що засновниками та членами товарної біржі не можуть бути органи державної влади та управління, державні установи (організації), що перебувають на державному бюджеті [1]. Відтак, зміст ст. 17 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», якою передбачене створення Аграрної біржі, не кореспондує з вимогами раніше прийнятих нормативно-правових актів. Ця стаття Закону наголошує, що засновником Аграрної біржі є орган державної влади, а це суперечить

ст. 279 Господарського кодексу України та ст. 5 Закону України «Про товарну біржу». Крім того, пунктом «г», ст. 17.1 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» передбачено, що членами Аграрної біржі можуть бути виключно резиденти, але це не відповідає вимогам ст. 8 Закону України «Про товарну біржу», де міститься норма, що членами товарної біржі можуть бути як резиденти, так і нерезиденти [1; 9].

Незважаючи на те що нормативно-правові акти, якими регламентується порядок створення та діяльності Аграрної біржі, не кореспондують з іншими, раніше ухваленими нормативно-правовими актами, все ж таки Аграрна біржа була створена [13]. На Аграрну біржу державою покладена функція організації біржових торгів із придбання та продажу об'єктів державного цінового регулювання для потреб державного продовольчого резерву, а також з продажу об'єктів державного цінового регулювання, що були конфісковані та підлягають продажу відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» [4; 9]. Від імені ДП «Аграрна біржа» мають право укладати контракти сертифіковані та зареєстровані відповідно до чинного законодавства товарні біржі [4; 9].

В обігу на світових біржових майданчиках тривалий час знаходяться деривативи, базовими активами яких є сільськогосподарська продукція. В українському законодавстві міститься таке трактування товарного деривативу: стандартний документ, який засвідчує право продати та/або купити біржовий товар на обумовлених стандартних умовах у майбутньому. Відповідно до вітчизняного законодавства, до деривативів належать форвардний контракт, ф'ючерсний контракт та опціон [3].

У 2002 р. із метою організації ф'ючерсної торгівлі, зокрема для підготовки відповідних нормативно-правових актів згідно з Розпорядженням Кабінету Міністрів України, була утворена Міжвідомча координаційна рада з питань ф'ючерсної торгівлі з такими основними завданнями [14]: розробка та впровадження законодавства щодо організації функціонування ринків ф'ючерсів, базовим активом яких є товар; створення Української ф'ючерсної біржі та розрахунково-клірингової установи; організація навчання, підвищення кваліфікації, сертифікації учасників ф'ючерсної торгівлі та їх формаційного забезпечення.

Відомо, що сільськогосподарська продукція є найпоширенішим об'єктом торгівлі на вітчизняному біржовому товарному ринку, але в обігу на ньому також перебувають й інші активи. Зважаючи на це, різними державними органами здійснюється регулювання біржового товарного ринку України з реалізації в його межах активів підприємствами, що перебувають у сфері їх

управління, зокрема: Міністерством економіки України – проведення спеціалізованого конкурсу з визначення біржі, на базі якої будуть проводитись аукціони з продажу природного газу [15; 16]; Державною податковою адміністрацією України – проведення конкурсів із визначення уповноважених бірж із продажу активів, що перебувають у податковій заставі [17].

У 2009 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України, де передбачено, що Міністерство економіки України здійснює функції з регулювання товарного біржового ринку, крім функцій, що належать до компетенції інших центральних органів виконавчої влади, та подає до Кабінету Міністрів України узагальнені пропозиції щодо вдосконалення роботи біржового товарного ринку [18; 19].

Зарегульованість біржового товарного ринку України є однією зі складових, що гальмує його розвиток, адже для здійснення діяльності на окремих ринках товарна біржа має бути акредитованою для цього відповідним державним органом виграти конкурс чи укласти угоду. Відповідно до світового досвіду інституціонального забезпечення діяльності біржових ринків, в економічно розвинених країнах їх регулювання здійснюється відповідними державними інституціями.

Незважаючи на відсутність системи ефективного інституціонального забезпечення діяльності вітчизняного біржового товарного ринку, в його межах діє саморегулювальна організація – Асоціація «Союз бірж України». Членами цієї інституції є низка вітчизняних товарних бірж. Асоціація відіграє значну роль у функціонуванні українського біржового товарного ринку та сприяє його розвитку.

Висновки. Головною передумовою розвитку українського біржового аграрного ринку є створення системи ефективного та збалансованого інституціонального забезпечення. Для цього необхідно внесення змін до чинних нормативно-правових та законодавчих актів і прийняття низки нових. Ключовими завданнями інституціональних удосконалень біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією мають бути: створення державного органу з питань регулювання діяльності біржового товарного ринку України; здійснення заходів щодо універсалізації біржової торгівлі; створення передумов для запровадження в обіг на вітчизняному біржовому ринку ф'ючерсних контрактів та опціонів, базовими активами яких є сільськогосподарська продукція; нормативно-правове регулювання механізму біржового клірингу за укладеними ф'ючерсними контрактами та опціонами, базовими активами яких є сільськогосподарська продукція; регламентація процедур ліцензування професійних учасників біржового аграрного ринку тощо.

Реалізація визначених заходів позитивно вплине на розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією зокрема та національної економіки України в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Про товарну біржу : Закон України від 10.12.1991 р. № 1956-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – Ст. 139.
2. Про оподаткування доходів підприємств і організацій : Закон України від 21.02.1992 р. № 2146-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 23. – Ст. 333.
3. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 4. – Ст. 28.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.
5. Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 листопада 1995 р. № 916 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Про Державну комісію з питань організації біржового сільськогосподарського ринку : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.1996 р. № 425, № 916 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
7. Про концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.1997 р. № 848 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?>
8. Про подальший розвиток ринку зерна в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 24.09.1997 р. № 1062 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/>.
9. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV // Голос України. – 2004. – № 184.
10. Про активізацію діяльності біржового ринку продукції агропромислового комплексу та необхідних для його потреб матеріально-технічних ресурсів : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.10.1999 р. № 1928 [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi>.
11. Про затвердження порядку надання товарній біржі висновку про її відповідальність вимогам : Наказ Міністерства аграрної політики України від 01.08.2003 р. № 259 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 34. – С. 109.
12. Про зерно та ринок зерна в Україні: Закон України від 4.07.2002 р. № 37 –IV // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 138.
13. Про створення Аграрної біржі : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.12.2005 р. № 1285 // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 14.
14. Про міжвідомчу координаційну раду з питань організації ф'ючерсної торгівлі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.09.2002 р. № 540-р // Офіційний вісник України. – 2002. – № 38. – С. 1794.
15. Про запровадження аукціонів з продажу нафти, газового конденсату, природного, скрапленого газу та вугілля : Постанова Кабінету Міністрів України від 4.04.2000 р. № 599 // Інформаційний бюлетень НКРЕ – 2000. – № 5.
16. Про порядок та умови проведення спеціалізованого конкурсу з визначення біржі, на базі якої проводитимуться аукціони з продажу природного газу : Наказ Міністерства економіки України від 28.08.2006 р. № 282 // Офіційний вісник України – 2006. – № 36. – С. 128.
17. Про затвердження Положення про умови і порядок проведення конкурсів з визначення уповноважених бірж з продажу активів, що перебувають у податковій заставі : Наказ Державної податкової адміністрації України від 24.03.2005 р. № 120 // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 105.

УДК 005.21:005.332.4

Селезньова Г.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Сиров В.В.

студент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ВИБОРУ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

DEVELOPMENT OF THE ALGORITHM CHOICE OF COMPETITIVE BUSINESS STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено підходи різних авторів до вибору конкурентної стратегії та розроблено алгоритм вибору конкурентної стратегії, який базується на проведенні аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища та передбачає вибір можливого варіанту конкурентної стратегії відповідно до ситуації, що склалася на конкретному підприємстві та в його оточенні.

Ключові слова: конкурентна стратегія, стратегічні позиції, аналіз ринку, конкурентоспроможність, стратегічні альтернативи.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы подходы различных авторов к выбору конкурентной стратегии и разработан алгоритм выбора конкурентной стратегии, основанный на проведении анализа внутренней и внешней среды и предусматривающий выбор возможного варианта конкурентной стратегии в соответствии с ситуацией, сложившейся на конкретном предприятии и в его окружении.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, стратегические позиции, анализ рынка, конкурентоспособность, стратегические альтернативы.

ANNOTATION

In the article the approaches to the choice of competitive strategy different authors and algorithm choice of competitive strategy is based on the analysis of internal and external environment and provides a choice of possible alternative competitive strategy according to the situation in a particular company and its surroundings.

Keywords: competitive strategy, strategic position, market analysis, competitive, strategic alternatives.

Постановка проблеми. Українська економіка на сьогоднішній день характеризується нестабільністю та займає слабкі позиції у світі (за даними МВФ, 109-е місце по рівню ВВП на душу населення [1]). Відсутність державного фінансування, корупція, наявність тіньового сектору економіки (у 2012 р. – близько 45% ВВП) [2], слабка інноваційна політика, відсутність здорової конкуренції на ринку – все це спричинило технічну відсталість нашої країни і, як наслідок, не конкурентоспроможність вітчизняної продукції на міжнародному ринку.

Із підписанням Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна отримала доступ до європейської зони вільної торгівлі, що ліквідує мито на ввезену продукцію, отже, українська продукція може залишитися без суттєвої державної підтримки при конкурентній боротьбі з

європейськими товарами. Таким чином, за проміжок часу, відведений Європейським Союзом для оздоровлення вітчизняної економіки, повинні бути сформовані чіткі конкурентні переваги. Із цією метою кожному суб'єкту господарювання необхідно сформувати конкурентну стратегію як механізм упровадження українських товарів на нові ринки. В іншому випадку вітчизняні підприємства будуть не в змозі протистояти конкуренції європейським, що, своєю чергою загрожує банкрутством. Таким чином, на сьогодні проблема вибору конкурентної стратегії є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки конкурентної стратегії підприємства займалася значна кількість учених-економістів, таких як: Г.Л. Азоев, І. Ансофф, О.В. Арістов, В.О. Василенко, О.С. Дуброва, М. Мескон, М. Портер, Г. Мінцберг, Ю.Б. Иванов та ін. Однак існують певні проблеми, пов'язані з формуванням конкурентної стратегії підприємства в умовах посилення конкуренції та з урахуванням різноманітних ситуацій, що і потребує додаткового розгляду.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці алгоритму вибору конкурентної стратегії, що забезпечить формування конкурентних переваг продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентна стратегія – це чітко встановлений напрям розвитку підприємства в умовах ринкового конкурентного середовища, що забезпечить компанії формування стійких та ефективних конкурентних переваг. Стратегія конкуренції компанії включає підходи до бізнесу й ініціативи, які використовують для залучення клієнтів, ведення конкурентної боротьби і зміцнення позицій на ринку [3]. При виборі стратегії важливо, щоб вона відповідала стратегічним намірам, мала ресурсне забезпечення та можливості для її реалізації.

Зарубіжні та вітчизняні науковці виділяють різні етапи, методи та інструменти вибору оптимальної конкурентної стратегії.

М. Портер розглядає процес вибору конкурентної стратегії як виконання таких етапів: аналіз структури і рушійних сил галузі; виявлення та оцінка альтернатив досягнення конкурентної переваги; аналіз видів конкурентних стратегій; вибір оптимальних альтернатив і формування системи конкурентних стратегій [4]. В.О. Василенко та Т.І. Ткаченко для вибору базової конкурентної стратегії пропонують таку покрокову процедуру: фіксація продуктового портфелю, вибір базової конкурентної стратегії, прийняття рішень щодо реалізації обраної стратегії [5]. Ю.Б. Іванов, своєю чергою, виокремлює чотири етапи вибору стратегії: оцінка стратегії, що існує, формування стратегії, оцінка ризику, вибір стратегічних альтернатив [6].

Аналіз даних та інших підходів, наведених у науковій літературі, показав, що вчені пропонують укрупнені етапи вибору (формування) конкурентної стратегії без виділення таких обов'язкових етапів, як аналіз внутрішнього середовища, його сильних та слабких сторін та оцінка конкурентоспроможності продукції, що випускається підприємством. Також без необхідної деталізації пропонується етап вибору стратегічних альтернатив. При цьому дані теоретичні розробки через їх укрупнений характер досить складно застосовувати в підприємницькій діяльності суб'єктами господарювання, оскільки не розкриті інструменти оцінки як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Механізм вибору конкурентної стратегії, запропонований О.С. Дубровою, полягає в поетапному виконанні таких дій: встановлення цілей, аналіз зовнішнього середовища, дослідження внутрішнього середовища, визначення мети та постановка завдань, аналіз альтернатив та планування й реалізація стратегії [7]. О.В. Арістов пропонує такі етапи формування конкурентної стратегії підприємства: аналіз кон'юнктури ринку; аналіз конкурентного середовища підприємства; оцінка сильних і слабких сторін підприємства; аналіз конкурентних переваг підприємства; вибір конкурентної стратегії; розробка конкурентних альтернатив і розрахунок їх ефективності [8]. Перевагами даних методів є врахування умов внутрішнього та зовнішнього середовищ, проте залишається незрозумілим, за допомогою яких інструментів він буде здійснений, а також що слугує критерієм відбору стратегії.

Наразі науковцями обґрунтовано велику кількість методів та інструментів, які доцільно використовувати в процесі вибору конкурентної стратегії та стратегії підприємства в цілому [3–10]. Але з метою спрощення практичного використання процесу вибору конкурентної стратегії необхідно систематизувати інструментарій вибору відповідно до етапів даного процесу. Крім того, вченими пропонується достатньо великий перелік альтернативних варіантів конкурентних стратегій, який ускладнює вибір. Це обумовлює необхідність розробки практич-

ного алгоритму вибору конкурентної стратегії підприємства з урахуванням можливих варіантів відбору відповідно до ситуації, що склалася на конкретному підприємстві та в його оточенні.

З урахуванням даних переваг та недоліків запропоновано алгоритм вибору конкурентної стратегії, який включає дві основні стадії (рис. 1):

- підготовчу, що полягає в зборі та систематизації інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища (табл. 1);

- заключну, у ході якої на основі аналізу альтернативних варіантів безпосередньо обирається конкурентна стратегія. При цьому вибір конкурентної стратегії базується на отриманій інформації підготовчої стадії про привабливість ринку, наявність відповідних стратегічних ресурсів тощо.

Побудова алгоритму вибору виду конкурентної стратегії, згідно з класифікацією Г. Азоева [11], виконана за допомогою програмного забезпечення моделювання бізнес-процесів Bizagi Modeler.

Підготовча стадія передбачає виконання наступних етапів:

1. Аналіз ринку.
2. Аналіз сильних та слабких сторін підприємства.
3. Оцінка конкурентоспроможності продукції.
4. Складний SWOT-аналіз.
5. Аналіз стратегічних позицій.

Першочерговим завданням підготовчої стадії є аналіз ринку. Для формування стратегії необхідно чітко усвідомлювати тенденції розвитку ринку продукції, що виробляється. Це дасть змогу своєчасно реагувати на зміну споживчих інтересів, дій конкурентів. Для цього доречно розрахувати місткість ринку, що дасть змогу оцінити його насиченість, ступінь концентрації та диференціації, бар'єри входу та виходу. На основі отриманих даних формулюються можливості та загрози для підприємства. Побудова моделі п'яти конкурентних сил дасть змогу оцінити середовище прямого впливу та виявити основні конкурентні сили на ринку.

Наступним етапом є аналіз сильних та слабких сторін підприємства за такими функціональними підсистемами, як виробництво, трудові ресурси, фінанси та культура організації. Метою даного аналізу є виявлення внутрішніх резервів для підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз трудових ресурсів має відображати рівень кваліфікації працівників та їх відданість компанії. Для цього аналізуються плинність кадрів, система мотивації, кар'єрного росту, навчання персоналу та культура організації.

Завдяки аналізу функціональної підсистеми фінансів визначаються фінансові можливості для розвитку. Таким чином, на основі аналізу даних функціональних підсистем визначаються слабкі та сильні сторони кожної з них.

Далі доцільно здійснити аналіз конкурентоспроможності продукції. Для цього необхідно

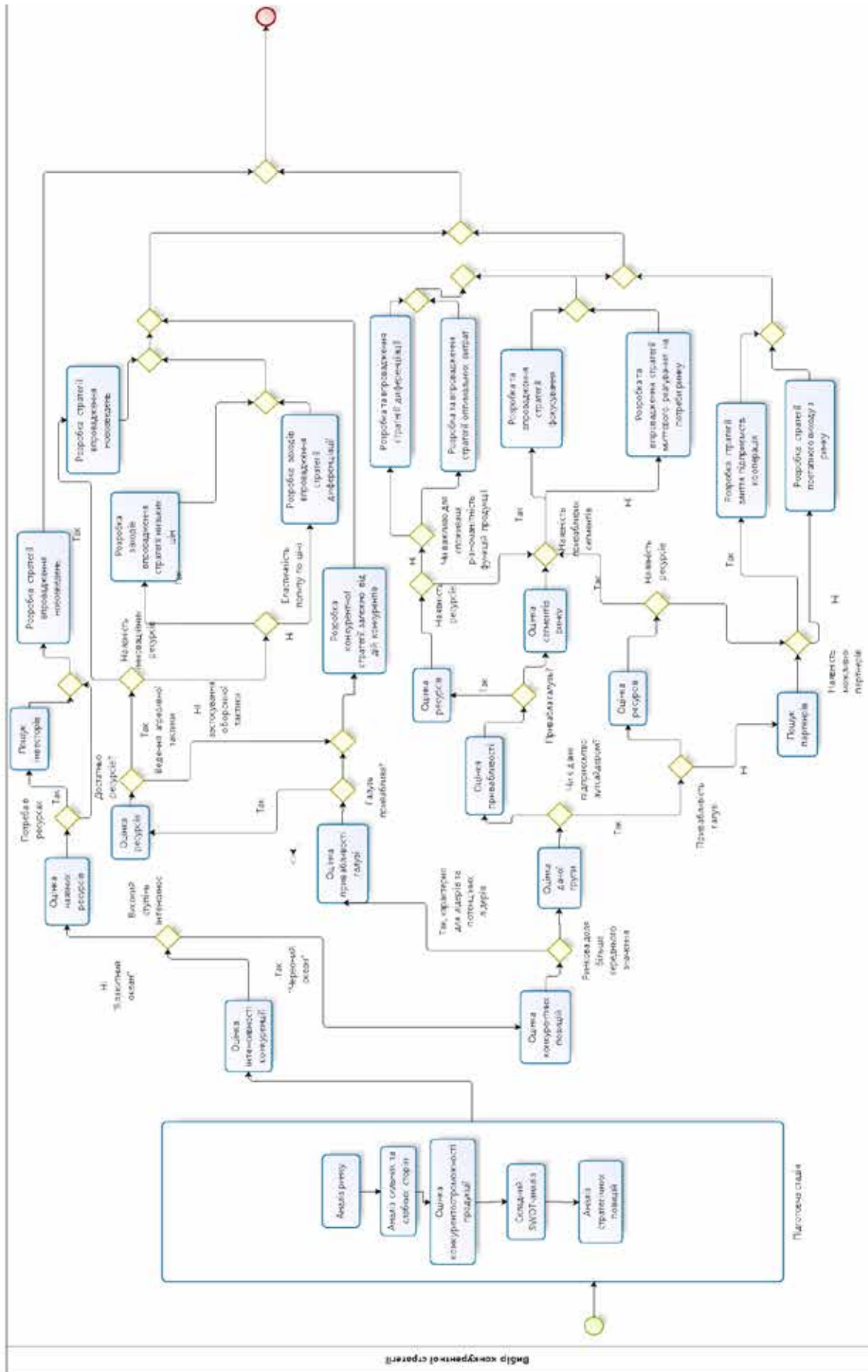


Рис. 1. Алгоритм вибору конкурентної стратегії

порівняти характеристики власних товарів, їх номенклатуру та сервісне обслуговування з товарами-аналогами на даному ринку та розрахувати коефіцієнт конкурентоздатності. Також необхідно порівняти ефективність діяльності підприємства в цілому, щоб виявити конкурентні переваги у власних ресурсах.

На четвертому етапі будеться складний SWOT-аналіз. Інформація, яка отримана на попередніх етапах, систематизується, упорядковується за важливістю та для наочності інтерпретується в SWOT-аналіз, на перетині сильних, слабких сторін та можливостей, загроз формулюються пропозиції щодо стратегічного розвитку підприємства.

Наступним етапом є аналіз стратегічних позицій підприємства. Для визначення стратегічних позицій можна використовувати матриці McKinsey, BCG, ADL-LC, ShellDPM та інші, а також конкурентну карту ринку, побудова яких дає змогу визначити стратегічні позиції, які підприємство займає на певному ринку, визначити стратегію, яку доцільно використовувати для кожного стратегічного підрозділу підприємства, а також спрогнозувати подальші дії конкурентів та сформувати ефективні методи їх протидії.

Заключна стадія передбачає вибір конкурентної стратегії виходячи з інформації, отри-

маної на підготовчій стадії з урахуванням ситуації, що склалася на ринку, та позицій, які займає підприємство.

Вибір конкурентної стратегії розпочинається з усвідомлення ринкового простору, для чого необхідно оцінити інтенсивність конкуренції. Так, В. Чан Кім та Р. Моборі виділяють червоний океан, під яким розуміють галузі зі значним рівнем конкуренції, та блакитний океан, на якому фактично відсутня конкуренція, оскільки дана галузь є новою [12]. У випадку функціонування підприємства в просторі блакитного океану доцільно застосовувати (при наявності ресурсів) стратегію впровадження нововведень, котра забезпечить формування стійких конкурентних переваг та створить високі бар'єри входу на новий ринок.

Якщо підприємство знаходиться в просторі червоного океану, необхідно на основі ринкової долі визначити його конкурентну позицію. Можна виокремити позиції лідера галузі, потенційного лідера, середню позицію та позицію аутсайдера. Для кожної позиції існують різні варіанти поведінки на ринку залежно від привабливості ринку та наявності відповідних ресурсів. Так, ґрунтуючись на стратегічному квадраті Дж. Трауті та Э. Райса, можна виділити оборонну, агресивну, партизанську так-

Таблиця 1

Підготовча стадія алгоритму вибору конкурентної стратегії

Етап	Інструменти
I. Аналіз ринку	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оцінка виробництва аналогів продукції та товарів-субститутів. 2. Розрахунок місткості ринку на основі обсягу виробництва, норми споживання, товарообороту продукції тощо. 3. Оцінка концентрації ринку за допомогою індексу ентропії, Херфіндаля-Хіршмана, індексу концентрації, індексу Ханна-Кея, дисперсії середніх чисел тощо. 4. Аналіз адміністративних, економічних, нормативних бар'єрів. 5. Визначення основних характеристик ринку, їх типів (олігополія, монополія...). 6. Аналіз зовнішнього середовища прямого впливу (конкуренти, постачальники, споживачі, товари-субститути, потенціальні конкуренти). 7. PEST-аналіз. Оцінка політичної стабільності в країні, аналіз стратегічної програми розвитку держави, рівня ВВП, інфляції, курсу валют, ставки рефінансування, рівня доходів населення, розрахунок коефіцієнта Джині, оцінка рівня життя в країні, тенденцій НДДКР, нових патентів, технологій та ін.
II. Аналіз сильних та слабких сторін підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз можливостей зниження собівартості, оцінка виробничих потужностей, аналіз ефективності управління контролем, можливість зниження матеріальних запасів. 2. Оцінка рівня кваліфікації та ефективності підготовки, аналіз системи мотивації праці, плинності кадрів, ступеню участі персоналу у розподілі прибутків, оцінка організованості праці та культури організації. 3. Оцінка наявності власних оборотних коштів, розміру валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку. Оцінка ліквідності підприємства, фінансової стійкості.
III. Оцінка конкурентоспроможності продукції	Побудова таблиць порівняння, що містять характеристики товарів та показники ефективності діяльності підприємства, на основі яких розраховується коефіцієнт конкурентоздатності.
IV. Складний SWOT-аналіз	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз сильних сторін підприємства. 2. Аналіз слабких сторін підприємства. 3. Оцінка можливостей зовнішнього середовища. 4. Оцінка загроз із боку чинників зовнішнього середовища
V. Аналіз стратегічних позицій	<ol style="list-style-type: none"> 1. Побудова конкурентна карта ринку 2. Матриця McKinsey 3. Матриця BCG 4. Матриця ADL-LC 5. Матриця ShellDPM

тики [13]. При цьому остання полягає в упровадженні конкурентної стратегії сегментування.

Для лідера галузі (за умови привабливості ринку та наявності стратегічних ресурсів) пропонується агресивна тактика, котра реалізується за допомогою конкурентних стратегій диференціації, впровадження нововведень та низьких цін. При цьому вибір конкурентних стратегій здійснюється шляхом аналізу інноваційних ресурсів, особливостей ринку, зокрема еластичності попиту по ціні. У випадку непривабливості даного ринку або відсутності необхідної кількості стратегічних ресурсів лідерам галузі доцільно обрати оборонну тактику, при цьому конкурентна стратегія в цілому повинна бути направлена на протидію конкурентам. Для потенційних лідерів вибір конкурентної стратегії здійснюється аналогічно лідеру.

Під привабливістю ринку розуміється достатньо високий рівень показників його темпу росту та середньої рентабельності, абсолютного розміру отриманого прибутку від реалізації одного товару.

Підприємствам, які займають середні позиції на привабливому ринку, при наявності стратегічних ресурсів пропонується застосовувати агресивну тактику з метою захоплення більшої ринкової долі.

У випадку непривабливості або відсутності ресурсів доцільно обирати партизанську тактику та орієнтуватись на привабливих сегментах або ж застосовувати стратегію миттєвого реагування. При цьому стратегію сегментування можна здійснювати за рахунок диференціації продукції, низьких цін або сервісу.

Для аутсайдерів на привабливому ринку при наявності відповідних ресурсів також доцільно обирати тактику партизанської війни та застосовувати стратегію сегментування або ж стратегію миттєвого реагування. У випадку відсутності ресурсів підприємству пропонується об'єднатися з аналогічним підприємством для збільшення можливостей та протидії конкуренції. Песимістичним варіантом для аутайдера є вихід із ринку.

Висновки. Отже, щоб забезпечити вихід української продукції на європейський рівень, необхідно забезпечити її конкурентоздатність шляхом координації заходів, направлених на підвищення даного показника, що підтверджує важливість формування конкурентної стратегії для підприємства. З цією метою був розробле-

ний алгоритм вибору конкурентної стратегії, що складається з підготовчої стадії, на якій здійснюється оцінка внутрішнього та зовнішнього середовищ, та заключної стадії, у результаті якої обирається певна конкурентна стратегія. Запропонований алгоритм вибору конкурентної стратегії на відміну від існуючих враховує можливі варіанти відбору відповідно до ситуації, що склалася на конкретному підприємстві та в його оточенні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рейтинг країн за рівнем ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://businessforecast.by/partners/ratings/498/>.
2. Рівень тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/finance/791022-uroven-tenevoy-ekonomiki-v-2012-godu-sostavil-45-vvp-prasolov.html>.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии : [учеб. пособ. для студ.] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
4. Портер М. Конкурентные преимущества: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
5. Василенко В.І. Стратегічне управління підприємством : [навч. посіб.] / В.І. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 356 с.
6. Иванов Ю.Б. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : [монография] / Ю.Б. Иванов [и др.] ; под общ. ред. А.Н. Тищенко. – Х. : ИНЖЕК, 2007. – 376 с.
7. Дуброва О.С. Процес розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства / О.С. Дуброва // Ефективна економіка. – 2010. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?Operation=1&iid=332>.
8. Аристов О.В. Конкурентность и конкурентоспособность / О.В. Аристов. – М. : Теис, 2009. – 203 с.
9. Иванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : [монографія] / Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко ; за заг. ред. Ю.Б. Иванова, О.М. Тищенко. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 384 с.
10. Управление конкурентоспособностью предприятия : [навч. посіб.] / С.М. Кліменко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабань [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.
11. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экон. и маркетинга, 1996. – 208 с.
12. Ким У. Чен, Моборн Р. Стратегия «голубого океана» / У. Чен Ким, Р. Моборн ; пер. с англ. – М. : НИРРО, 2005. – 727 с.
13. Райс Э. Маркетинговые войны / Э. Райс, Дж. Траут ; пер. с англ. С. Жильцова. – СПб. : Питер, 2000. – 255 с.

УДК 005.332.4

Селезньова Г.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

FORMATION OF ENTERPRISE COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження різних підходів та сучасних концепцій формування конкурентних переваг підприємства. Розкрито особливості певних підходів щодо формування конкурентних переваг та визначено їх співвідношення з ринковою, ресурсною та інституційною концепціями. Встановлено основи формування конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: конкурентні переваги, ресурсна концепція, ринкова концепція, інституціональна концепція, ключові компетенції.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование различных подходов и современных концепций формирования конкурентных преимуществ предприятия. Раскрыты особенности определенных подходов по формированию конкурентных преимуществ и определено их соотношение с рыночной, ресурсной и институциональной концепциями. Установлено основы формирования конкурентных преимуществ предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, ресурсная концепция, рыночная концепция, институциональная концепция, ключевые компетенции.

ANNOTATION

Different approaches and modern concepts of formation of competitive advantages were studied in the article. The features of specific approaches on the formation of competitive advantages were revealed and their correlation with the market, resource and institutional concepts were defined. The bases of creating competitive advantages of companies in the current economic conditions were established.

Keywords: competitive advantages, resource concept, market concept, institutional concept, key skills.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання потребують від вітчизняних підприємств все більше уваги приділяти пошуку можливих шляхів розвитку та формування конкурентних переваг. Це обумовлює інтерес менеджерів до визначення підходів щодо формування конкурентних переваг, а також методів та інструментів їх забезпечення, використання яких в умовах високої нестабільності зовнішнього середовища дозволить не тільки забезпечити стійке положення підприємства на ринку у найближчому часі, але й його подальший розвиток у перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні, методичні і практичні основи формування конкурентних переваг були відображені в багатьох дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних авторів, таких

як: І. Ансофф, Дж. Барні, Б. Вернерфельт, Г. Мінцберг, М. Портер, К.К. Прахалад, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, Г. Хемел, Р. Рамелт, І.В. Тараненко, З.Є. Шершньова, М.В. Чорна, С.С. Ткачова та ін. Проте зміни умов функціонування підприємств пов'язані, перш за все, з посиленням рівня конкуренції на багатьох ринках, використанням нових методів конкурентної боротьби потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні концепцій та підходів до формування конкурентних переваг підприємства та визначенні їх особливостей на основі узагальнення наукової літератури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед сучасних теоретичних підходів щодо формування конкурентних переваг підприємства особливе значення придбали ринкова та ресурсна концепції. Так, у 80-х рр. ХХ сторіччя домінував підхід, заснований на ринковій концепції, яка у якості бази конкурентних переваг розглядає галузеве і ринкове становище. Такий підхід спирається на думку, що підприємство функціонує у певному оточенні, тому воно повинно не тільки ідентифікувати свою сферу діяльності, а й свої відмінності від конкурентів. Ринкова концепція почала розвиватися в школах планування І. Ансоффа і позиціонування М. Портера [1].

Згідно з ринковою концепцією стратегічні досягнення підприємства залежать від двох основних чинників: привабливості галузі та конкурентної позиції підприємства в галузі. У даному випадку конкурентна перевага досягається за рахунок вигідної позиції підприємства в галузі, до якої воно належить. Процес визначення конкурентної позиції починається з аналізу п'яти чинників (модель п'яти сил конкуренції М. Портера), результати якого необхідні для визначення стану конкуренції в галузі, до якої належить підприємство. Аналізуючи сильні сторони конкурентів у галузі підприємство вибирає одну з універсальних стратегій, запропонованих М. Портером: лідерство у витратах, диференціацію або фокусування на основі витрат чи диференціації [2]. Для підтримки конкурентних переваг відповідно

до обраної універсальної стратегії М. Портер запропонував концепцію «ланцюжка вартості», яка передбачає виділення ланцюжків основної та вторинної діяльності підприємства, кожний з яких може бути основою конкурентної переваги через можливість зниження витрат або виготовлення унікальної продукції.

Таким чином, ринкова концепція підкреслює важливе значення позиції підприємства по відношенню до конкурентного оточення або галузі. При цьому формування конкурентних переваг підприємства базується на вивченні зовнішніх чинників, тобто для формування і розвитку конкурентних переваг підприємство має адаптуватися до специфіки його зовнішнього середовища.

Альтернативним варіантом ринкової концепції виступає ресурсна концепція формування конкурентних переваг. Оскільки ринковий підхід недостатньо враховує сильні сторони підприємства та можливості, що виникають на основі використання його ресурсів на базі школи ресурсів виникає інша концепція, яка на відміну від попередньої базується на твердженні, що ринкове положення підприємства визначається ресурсним потенціалом підприємства, тобто увага акцентується на внутрішніх сторонах та ресурсах підприємства. Тобто для гнучкого реагування на ринкові зміни підприємства мають накопичувати внутрішні економічні ресурси (як матеріальні, так і нематеріальні), а для ефективного їх використання формувати і розвивати свої здібності та можливості. Їх розвиток, на думку вчених, сприяє гнучкому реагуванню на зміни зовнішнього середовища, завоюванню значних ринкових позицій, що сприяє безперечному успіху в конкурентній боротьбі.

Таким чином, ресурсна концепція акцентує увагу на внутрішньо-організаційних джерелах конкурентних переваг. Традиційну ресурсну концепцію, яка базується на роботах Е. Пенроуз, Б. Вернерфельта, Р. Румельта, Дж. Барні, Р. Гранта сфокусовано на процесі отримання підприємствами унікальних матеріальних і нематеріальних активів та їх комбінацій, що формують стійкі конкурентні переваги шляхом аналізу структури ресурсного потенціалу та виявлення напрямків його удосконалення [3–5].

К. Прахалад і Г. Хемел запропонували концепцію динамічних здібностей, яка строго розділяє ресурси і здібності, віддаючи пріоритет у створенні стійких переваг управлінським (організаційним) факторам [5; 6]. Дана концепція основана на стрижневих (ключових) компетенціях, що являють собою сукупність навичок і технологій, яка ґрунтується на явних і прихованих знаннях, забезпечує формування цінностей у системі клієнта, є оригінальною щодо конкурентів і відкриває доступ до нових ринків [7, с. 127]. Такі компетенції є не тільки підґрунтям для бізнесу, що вже існує, а й основою розвитку

нових напрямів бізнесу. У зв'язку з цим, у процесі вибору шляхів розвитку через входження до нових ринків, необхідно враховувати, перш за все, наявність у підприємства ключових компетенцій, які ґрунтуються на внутрішніх інтелектуальних ресурсах. Саме вони забезпечують доступ до нових ринків, тому їх формування та варіювання відповідно до мінливих умов ринку і потреб споживачів є важливим завданням у процесі створення конкурентоспроможного підприємства [6]. Формування конкурентних переваг на основі ключових компетенцій підкреслює роль окремого підприємства в завоюванні конкурентних позицій, але, як недолік, слід зазначити недооцінку важливості оточення у процесі створення конкурентних переваг. Пізніше Г. Хемел і К.К. Прахалад приходять до висновку, що ключові компетенції є основою, так званого, інтелектуального лідерства, яке, на їх думку, забезпечує перспективність фірми за рахунок першості на майбутніх ринках [6].

Таким чином, у рамках ресурсної концепції основним є те, що фірма розглядається не як сукупність окремих бізнес-елементів або виробничих одиниць, а як поєднання певних ключових компетенцій, що виявляють собою знання та вміння використовувати певний набір ресурсів для створення кінцевого продукту та формування нових ринків.

У межах ресурсної концепції окремо виділяється підхід, що ґрунтується на управлінні знаннями. На думку Дж. Барні, до ресурсів фірми відносяться «всі активи, можливості, організаційні процеси, інформація, знання, і т.д., контрольовані фірмою», які дозволяють їй створювати і здійснювати ефективні стратегії. У сучасній економічній науці знання розглядаються як складова частина людського капіталу [8; 9]. У теперішніх умовах роль управління знаннями, як основи створення нових конкурентних переваг та підтримки існуючих, суттєво зростає. Усвідомлення власних здібностей та можливостей їх використання для задоволення потреб споживачів є основою для формування та розвитку конкурентних переваг. Це обумовлює необхідність постійного вивчення та оцінювання своєї діяльності та її зв'язку із зовнішніми чинниками.

Роль людського капіталу підкреслюється і в теорії організацій, що самонавчаються, яка отримала розвиток у роботах П. Сенджа, Б. Брейем, М. Румизена, Ш. Роберті, Р. Росса та ін. [8, 9]. Метою діяльності такої організації стає природження знань, які затребувані практикою. Персонал підприємства, що є носіями інтелектуального капіталу не може постійно мати його високий рівень без навчання й розвитку. Отже, розвиток інтелектуального капіталу забезпечує економічний успіх за рахунок випередження щодо підготовки, навчання й розвитку персоналу, що досягається шляхом перетворення підприємства в компетентну організацію, що самонавчається. Ці організації швидше за

інших перетворюють соціальний капітал в інтелектуальний, причому центральну роль при відіграє організаційне навчання.

З розвитком технологій виробництва, збуту, зростанням рівня конкуренції на ринку на передній план виходить такий фактор забезпечення конкурентних переваг, як інноваційний потенціал підприємства. Роль інновацій у розвитку конкурентних відносин знайшла відбиття в теоріях інноваційного розвитку й ефективної конкуренції Й. Шумпетера, а також у працях Ф. Хайєка, Л. Мизеса, И. Кирцнера [10]. У роботах М. Портера, Г. Хамела, К. Прахалада, К. Кристенсена та інших інноваційність розглядається як головний чинник конкурентної боротьби. Всі інновації можна розділити на дві категорії: «підтримуючі» і «підривні». Коли конкурентна боротьба змушує компанію виробляти більш дорогі, вдосконалені продукти для своїх споживачів, то мова йде про підтримуючі інновації. В цьому випадку компанії-лідери обов'язково виявляються попереду, бо мають більше ресурсів. Мета підривних інновацій прямо протилежна – перетворити продукти низької цінової категорії в комерційно успішні, які зацікавлять менш вибагливих або нових споживачів. У цих умовах новачки можуть здолати лідера ринку. Подібні інновації істотно підвищують шанси на успіх у конкурентній боротьбі [11].

Варто зазначити, що окрім широко відомих ринкової та ресурсної концепцій, сучасні автори підкреслюють появу інституційної концепції, яка почала формуватися з початку XXI сторіччя [12–14 та ін.]. Її поява пов'язана з розвитком нових організаційних форм, у діяльності яких основну роль грають довгострокові відносини із споживачами, партнерства і стратегічні альянси. Мережевий характер організації суб'єктів в сучасній економіці призводить до змін основ конкуренції у напрямі поєднання конкурентних і кооперативних відносин між учасниками ринку. Ці чинники зумовили появу інституційної концепції формування конкурентних переваг підприємства [14].

Відповідно до інституціонального підходу економічна поведінка суб'єктів господарювання визначається не тільки інформаційними, технологічними резервами, а й обмеженнями соціального характеру, людськими традиціями, цінностями та встановленими правилами [13]. Інституційна концепція розглядає в якості джерела конкурентних переваг підприємства його здатність ефективно інтегруватися в навколишнє бізнес-середовище, його інфраструктуру й інформаційне поле. Метою такої інтеграції є формування і використання колективних конкурентних переваг [14].

Кожна з сучасних концепцій реалізується шляхом використання певного підходу щодо досягнення конкурентних переваг. Так, автори школи «перманентних переваг» Дж. Дей, Р. Венслі [15–17] виділяють два основних підходи до отримання конкурентних переваг:

- підхід, спрямований на споживачів, який доцільно використовувати за умови наявності різних потреб споживачів, які звертають увагу на якість та унікальні властивості товару. У рамках даного підходу акцент робиться на диференціацію товару за допомогою позиціонування та стратегії просування [15–17];

- підхід, спрямований на конкурентів, що заснований на стратегії і тактиці протидії конкурентам. Формування та підтримка конкурентних переваг у даному випадку можливі за рахунок лідерства за витратами та використання сукупності заходів, спрямованих на погіршення якості конкурентного середовища.

Криза стратегічного планування в 1980-ті роки призвела до тимчасової відмови від попередніх теорій і переходу до реструктуризації та перебудови виробничих процесів, управління всіма напрямками якості, «стисненням» фірм, скороченням штатів тощо [18]. Незважаючи на те, що ці заходи перестали використовуватися ще до середини 90-х років, варто враховувати наявність такого підходу до формування конкурентних переваг як реструктуризація підприємства, що передбачає вдосконалення системи управління підприємством, операційної діяльності, систем маркетингу, збуту та управління персоналом тощо.

У 1995 р. М. Тресі та Ф. Вірсема запропонували стратегічні напрями розвитку у межах трьох «цінних дисциплін»: продуктове лідерство, операційні переваги виробничих процесів або тісні відношення із клієнтами та прийомом їх обслуговування. Підприємство має ретельно вивчити, чим обумовлено його привабливість для споживача, і перетворити власну унікальну цінність в довготривалу стратегію. Тобто автори акцентують увагу на визначенні сильних сторін підприємства та побудові конкурентних переваг базуючись на їх підтримці та зміцненні [13; 16; 18; 19].

Інноваційну концепцію запропонували Чан Кім та Р. Моборн [20]. На думку вчених, світ бізнесу має різні простори (океани) – червоний та блакитний. Червоний океан відображає існуючі галузі економіки, які мають чітко визначені межі, а правила гри встановлює конкуренція. Підприємства активно здійснюють конкурентну боротьбу за споживачів. Та чим більш насиченим стає ринок, тим менше можливостей у підприємств для подальшого розвитку і збільшення прибутку. Але коли пропозиція починає перевищувати попит, для підтримки стійкого зростання недостатньо просто боротися за частку ринку. Компанії варто вийти за рамки конкуренції і створювати блакитні океани – галузі, яких нині ще не існує. Це невідомі ділянки ринку, що вимагають творчого підходу, дають можливість рости і отримувати високий прибуток. Таким чином, «блакитний океан» – це нова вільна ніша, яку підприємство створює самостійно для задоволення нових потреб споживачів.

З огляду на сучасні умови господарювання, варто зазначити необхідність використання методів неконкурентної поведінки на ринку шляхом співконкуренції з іншими гравцями ринку на основі стратегічного партнерства замість прямих конкурентних дій [21]. Співпраця передбачає більш широкий спектр взаємодій, ніж звичайні ділові відносини, при збереженні автономності сторін. При цьому підприємство, по-перше, може використовувати конкурентні переваги партнера, по-друге, посилює власні конкурентні переваги; по-третє, взаємодія підприємств формує нові конкурентні переваги за рахунок ефекту синергії.

Нині в економічних системах відбуваються якісні зміни, що обумовлюють необхідність пошуку нових форм взаємодії підприємств з метою забезпечення конкурентних переваг, до яких у першу чергу належать:

- кількісні та якісні зміни в сфері виробництва, що призводять до підвищення рівня спеціалізації підприємств і зростання попиту на товари або послуги;
- підвищення вимог до якості товарів та послуг, що створює об'єктивні передумови для встановлення довгострокових відносин з суб'єктами маркетингової інфраструктури;
- ускладнення взаємовідносин підприємств із зовнішнім середовищем;
- посилення конкуренції за споживача.

Розвиток співробітництва може виражатися в проведенні спільних досліджень, спільного використання технологій і активів, маркетингу продукції і послуг тощо. Ідея полягає в усвідомленні того, що фірми і галузі являють собою відкриті системи, які взаємодіють з багатьма рівнями та складовими навколишнього середовища. Сфери діяльності компанії включають [21]:

- галузь, усередині якої фірма постійно набуває свої ресурси і можливості для виробництва продукції;
- ресурсні ринки, на яких фірми та їх конкуренти отримують свої ресурси;
- товарні ринки, на яких фірма продає свою продукцію. Вони можуть бути поділені на товарні ринки фірми, ринки товарів-замінників і нові ринки, які можуть прийматися до уваги з метою проникнення;
- інші галузі, тобто галузі, в яких інші фірми мають схожі з розглянутою фірмою компетенції. Такі галузі важливі з двох причин. По-перше, фірма може розглядати можливість проникнення в ці галузі. По-друге, інші фірми в цих галузях є потенційними конкурентами, які можуть вторгнутися на ринки і в галузь, де працює розглянута фірма.

Кожна із цих сфер діяльності повинна бути проаналізована з точки зору прямого впливу на конкурентне становище фірми і, отже, їх можливості посилити конкуренцію.



Рис. 1. Концепції та підходи до формування конкурентних переваг підприємства

Таблиця 1

Особливості сучасних підходів до формування конкурентних переваг

Назва підходу	Автор	Особливості
Конкурентне позиціонування	М. Портер	Конкурентна перевага досягається за рахунок вигідної позиції компанії в галузі, до якої компанія належить. Підприємство аналізує сильні сторони конкурентів у галузі, обирає відповідну родову стратегію та розміщує діяльність таким чином, щоб підтримати свою родову стратегію.
«Ланцюжок вартості»	М. Портер	Конкурентна перевага досягається за рахунок пошуку «вузьких місць» у певних ланках діяльності підприємства з метою отримання більш низьких витрат або можливості диференціації товару
Орієнтація на споживача	Дж. Дей, Р. Венслі	Доцільно використовувати за умови наявності різних потреб споживачів, які звертають увагу на якість та унікальні властивості товару. Основним методом посилення конкурентних позицій є диференціація товару
Орієнтація на конкурента	Дж. Дей, Р. Венслі	Підхід заснований на стратегії і тактиці протидії конкурентам. В рамках даного підходу може використовуватися два способи досягнення конкурентних переваг: лідерство за витратами та сукупність дій по погіршенню якості конкурентного середовища
Акцент на матеріальні і нематеріальні ресурси	Е. Пенроуз, Б. Вернерфельт, Р. Румельт, Дж. Барні, Р. Грант	Увага акцентується на розвитку внутрішніх можливостей фірми, які являють собою комплекс матеріальних і нематеріальних активів, які перетворюються в єдину систему завдяки спільним інтерпретаціям
Динамічний підхід до розвитку здібностей компанії	К. Прахалад, Г. Хемел	Джерелами переваги фірми над конкурентами є ключові компетенції - глибоко вкорінені здібності, які сприяють розвитку тих видів діяльності, які є найбільш успішними
Управління знаннями	Г. Бекер, І. Нотаки, Г. Такеучи та інші.	Значна увага приділяється знанням, як джерелу створення конкурентних переваг за рахунок отримання інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища та відносин між ними.
Організації, що самонавчаються	П. Сендж, Б. Брейем, М. Румизен та інші	Головна конкурентна перевага – інтелектуальний капітал, який формується на основі прирощення знань, які затребувані практикою шляхом випередження щодо підготовки, навчання й розвитку персоналу. Центральну роль відіграє організаційне навчання
Вибір стратегії в межах «ціннісних дисциплін»	М. Тресі, Ф. Вірсема	Увага акцентується на визначенні сильних сторін підприємства та побудові конкурентних переваг у межах трьох «ціннісних дисциплін»: продуктове лідерство, операційні переваги виробничих процесів або тісні відношення із клієнтами та прийоми їх обслуговування
Реструктуризація		Передбачає комплекс заходів, спрямованих на вдосконалення організаційної структури і функцій управління: модернізацію технічних і технологічних аспектів виробництва; вдосконалення фінансово-економічної політики; зниження про-виробничих-збутових витрат; краще використання матеріальних і трудових ресурсів; створення сучасної інформаційної системи та документообігу
Інноваційний потенціал підприємства	М. Портер, Г. Хемел, К. Прахалад, К. Крістенсен та інші	Конкурентні переваги підприємства формуються на базі інноваційної спрямованості підприємства, яка передбачає впровадження інновацій у всі сфери діяльності підприємства
Управління відносинами з бізнес-партнерами	Дж. Хемел, К. Прахалад, Р. Холл й інші	Робить акцент на необхідності пошуку можливостей партнерських відносин (співробітництва) замість конкуренції у зв'язку з тим, що досягнення конкурентних переваг підприємства може ґрунтуватися не лише на власних можливостях, але й на можливостях бізнес-партнерів, які разом формують ланцюг чи мережу, у яких функціонує це підприємство
Теорія екосистем (коеволуція)	Дж.Ф. Мур	В основі стратегії підприємства, яке є елементом еко-системи, лежать тісні виробничі зв'язки з партнерами, полегшення доступу до ресурсів всіх видів, визначення того, що доцільно проводити в більшому масштабі, які напрямки бізнесу слід фінансувати
Теорія соконкуренції	А.М. Бранденбургер та Б.Дж. Нейлбафф	У бізнесі немає фатальної неминучості виграшу одних і програшу інших, отримувати вигоду можуть багато учасників. Запропоновано застосовувати теорію ігор, що дозволяє, на їхню думку, проводити гнучкі комбінації:
Формування ринків майбутнього на основі інтелектуального лідерства	К. Прахалад, Г. Хемел	Компаніям необхідно зробити акцент на розвитку довгострокових компетенцій та отриманні інтелектуального лідерства. Стратегія повинна займатися не «підгонкою» компанії до її зовнішнього середовища, а створенням розриву між її поточними можливостями і прагненнями. Створюючи цю динамічну ситуацію керівники стимулюють фірми до реалізації їх домагань.
Стратегія блакитного океану	Чан Кім У., Р. Моборн	Передбачає пошук вільної ринкової ніші (блакитного океану), яку фірма створює шляхом концентрації на ключових для споживачів критеріях вибору і оцінки продукту

Розгляду концепції стратегічного партнерства з точки зору компетентісно-ресурсного підходу присвячено роботи Г. Хемела та К. Прахалада, Р. Холла й ін. Ідея співпраці лежить і в теорії підприємницьких екосистем, яка була запропонована Дж.Ф. Мур, на думку якого середовище бізнесу схоже з живою природою (екологічною системою), якій притаманні не тільки боротьба, але й еволюція, співробітництво і взаємозалежність. Фірма повинна вирощувати і підтримувати екосистему, яка формується під впливом чинників зовнішнього середовища та передбачає не тільки конкуренцію, але й еволюцію. Такий феномен Дж.Ф. Мур назвав «коеволюція». Основою стратегії є виробничі взаємовідносини з партнерами, можливість вільного доступу до всіх ресурсів, визначення напрямів розвитку та інвестування бізнесу [18; 19].

Іншим підходом щодо поєднання конкуренції та співробітництва стала теорія «соконкуренції», авторами якої є А.М. Браденбургер та Б.Дж. Нейлбафф. На їхню думку, у бізнесі одержувати вигоду можуть багато учасників, тому для розробки різних комбінацій розвитку бізнесу доцільно використовувати теорію ігор [18].

Таким чином, можна зробити висновок щодо великої кількості підходів до вибору основи формування конкурентних переваг підприємства, узагальнення яких представлено на рисунку 1. Аналіз підходів до формування конкурентних переваг дозволив визначити їх особливості (табл. 1).

Висновки. Таким чином, як видно на рисунку 1, більшість підходів співвідносяться з той чи іншою сучасною концепцією формування конкурентних переваг. Виключенням, на думку автора, є підходи, пов'язані зі створенням нових ринків та пошуком незайнятих ніш: формування ринків майбутнього на основі інтелектуального лідерства (Г. Хемел і К.К. Прахалад) та «Стратегія блакитного океану» (Чан Кім та Р. Моборн). Використання даних підходів передбачає наявність на підприємстві високого рівня розвитку ресурсної складової, перш за все, інтелектуального капіталу, що дозволяє знаходити вільні ніші або створювати нові потреби та нові ринки та в результаті отримувати лідерські конкурентні позиції на привабливих ринках.

Крім того, варто зазначити, що різні підходи не повинні розглядатися як взаємовиключні. Вони скоріше пропонують альтернативні методи для кращого розуміння тих засобів, за допомогою яких формуються конкурентні переваги, формується і впроваджується стратегія. Також при виборі того чи іншого підходу необхідно враховувати специфіку підприємства, його розміри, фінансові та організаційні можливості тощо.

Таким чином, у роботі було досліджено підходи до формування конкурентних переваг у межах сучасних концепцій та визначено їх особливості. За результатами можна зро-

бити висновок, що в сучасних умовах основою створення конкурентних переваг стають інтелектуальний капітал, креативний потенціал персоналу, унікальні організаційні знання, інновації. Особливу увагу варто приділити можливостям співробітництва з контрагентами ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Минцберг Г. Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэм-пел. – СПб. : Издательство «Питер», 2000. – 336 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Орехова С.В. Формирование конкурентных преимуществ фирмы через призму современной ресурсной теории / С.В. Орехова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://orekhovasv.ru/stat_8.htm.
4. Селюков М.В. Инструментарий поиска источников конкурентных преимуществ торговых организаций / М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина, И.В. Савенкова // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/99-4908>.
5. Сомов Д.О. Развитие основных направлений ресурсного подхода / Д.О. Сомов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 3. – С. 151-157.
6. Минцберг Г. Стратегический процесс / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. / Г. Минцберг, Дж.Б. Куин, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
7. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С.М. Кліменко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабань та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.
8. Свиридова Л.В. Знание как конкурентное преимущество современных организаций / Л.В. Свиридова, Д.Е. Орлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ram/ticket/74/143265883822107bbfcf6a4eda455f23b29f4469c6>.
9. Суховаров И.В. Управление знаниями как элемент обеспечения конкурентного преимущества вуза / И.В. Суховаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://scientific-notes.ru/pdf/030-018.pdf>.
10. Тараненко І.В. Формування інноваційної парадигми теорії конкуренції у сучасних глобалізаційних умовах / І.В. Тараненко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 1(9) – С. 194-203.
11. Кристенсен К. Решение проблемы инноваций в бизнесе / К. Кристенсен, М. Рейнор. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.
12. Ткачова С.С. Сучасна концепція стійких конкурентних переваг підприємства : інтеграція та збалансування наукових підходів / С.С. Ткачова // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Том 25(64). 2012. – № 2. – С. 160-168.
13. Сысоева Е.А. Конкурентные преимущества предприятия: эволюция и источники формирования / Е.А. Сысоева // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 5. – С. 47-51.
14. Чачашвили Э.С. Эволюция стратегического маркетинга / Э.С. Чачашвили // Научные ведомости БелГУ. Сер. Исто-

- рия. Политология. Экономика. Информатика. – 2009. – Вып. 11/1, № 9. – С. 76-81.
15. Шпотов Б.О. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования / Б.О. Шпотов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 50-55.
16. Усова Г.В. Підходи та методи досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством / Г.В. Усова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream>.
17. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємства // Економіка України. – 2004 – № 8. – С. 33-38.
18. Корнеев И.М. Анализ конкурентных преимуществ предприятий пищевой промышленности // Российское предпринимательство. – 2007. – № 4. Вып. 2(89). – С. 26-30 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://old.creativeconomy.ru/articles/11857/>
19. Бойетт Д.Г. Пять взглядов на стратегию достижения лидерства на рынке / Д.Г. Бойетт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://udik.com.ua/books/book-814/>
20. Чан Ким У. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Рене Моборн. – Пер. с англ. – М. : НИРО, 2005. – 272 с.
21. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент : учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. / Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон. – М. : ООО «Издательство Проспект», 2003. – 336 с.

УДК 339.138:334735 (477)

Скриньковський Р.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій
Львівського університету бізнесу та права***Бочко О.Ю.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Мукачівського державного університету***Харук К.Б.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри демографії, трудових відносин і соціальної політики
Львівського університету бізнесу та права*

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ

PRACTICAL APPLICATION OF INTERACTIVE MARKETING COMMUNICATIONS BY THE ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті доведено необхідність застосування інтерактивних маркетингових комунікацій підприємствами. Розкрито взаємодію інтерактивних маркетингових комунікацій з навколишнім середовищем, тобто виробниками, посередниками, споживачами. Обґрунтовано етапи просування продукції на ринок через використання інтерактивних маркетингових комунікацій.

Ключові слова: інтерактивний маркетинг, інтерактивні маркетингові комунікації, ринок, навколишнє середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана необходимость применения интерактивных маркетинговых коммуникаций предприятиями. Раскрыто взаимодействие интерактивных маркетинговых коммуникаций с окружающей средой, то есть производителями, посредниками, потребителями. Обоснованы этапы продвижения продукции на рынок с использованием интерактивных маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: интерактивный маркетинг, интерактивные маркетинговые коммуникации, рынок, окружающая среда.

ANNOTATION

In the article is proved the need of application the interactive marketing communication by the enterprises. The interaction of interactive marketing communications with the environment, which is producers, intermediaries, customers is disclosed. The stages of product promotion on the market due the use of interactive marketing communication are substantiated.

Keywords: interactive marketing, interactive marketing communications, market, environment.

Постановка проблеми. Для перспективного, прогнозованого довгострокового економічного розвитку діяльності підприємства використання системи маркетингу, в сучасних умовах, замало. Тим більше для обґрунтування перспектив розвитку, прогнозування варіантів виходу на нові ринки, розширення підприємства, передбачення нових потреб ринку існує необхідність використання інтерактивних маркетингових комунікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетингове середовище вимагає адаптації виробників та продавців до ринкових змін, а тому засоби маркетингових комунікацій стають об'єктом комплексного вивчення багатьох

іноземних, та вітчизняних вчених. Окремі проблеми розвитку інтегрованих маркетингових комунікацій досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: К. Мозер, П. Дойль, Дж. Бернет, С. Моріарті, Б. Вейтц, Ян В. Віктор, І. Сіняєва, Т. Маслово, С. Божук та ін. На особливу увагу заслуговують також праці вітчизняних учених, таких як А. Войчак, Т. Примаєк, Н. Куденко, О. Голубкова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині в Україні не чітко розкрито питання інтерактивних маркетингових комунікацій, оскільки підприємства не знають процес їх практичного застосування та не використовують його у своїй роботі. Варто зазначити, що це відносно новий напрямок роботи зі споживачами, що дає змогу використовувати інноваційні підходи та інструменти маркетингу.

Постановка завдання. Мета наукової роботи полягає в обґрунтуванні перспектив розвитку та необхідності практичного застосування підприємствами інтерактивних маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтерактивний маркетинг походить від англійського слова «interactive», що означає взаємодіючий. Це практика просування брендів, товарів та послуг за допомогою цифрових носіїв і каналів комунікації, яка дає змогу здійснювати контакт з цільовим адресатом найбільш сучасним, доречним, інтелектуальним і ефективним способом [7, с. 88].

Інтерактивний маркетинг – це комплекс інтерактивних маркетингових комунікацій, що охоплює маркетингові дослідження в Інтернеті, рекламу прямого відгуку, рекламні засоби інтернет-комунікацій, телемаркетинг, який орієнтований на задоволення потреб споживачів і здійснюється за допомогою засобів інтернет-маркетингу та комерційних інтерактивних служб [3, с. 2].

Інтерактивний маркетинг базується на сучасних технологіях мобільного маркетингу, використовуючи можливості Інтернету та мобільного зв'язку. Компанії здійснюють, наприклад, SMS-сервіси і просування через Інтернет, промоакції і компанії лояльності, що завершується масштабним соціальним заходом. Одночасне використання різних видів комунікації призводить до розширення аудиторії проекту і підсилення ефекту рекламного повідомлення [1].

Кожен із засобів комунікації являє собою сукупність різноманітних засобів, каналів і форм реалізації, які в сукупності складають середовище маркетингових комунікацій та забезпечують постійну взаємодію з виробниками, посередниками та споживачами (рис. 1).

Найбільше значення нині відіграють онлайн комунікації. Хоча їх розвиток в Україні здійснюється досить повільними темпами, ніж за кордоном, проте, у зв'язку із використанням новітніх технологій, практичне їх застосування є необхідним. Канали онлайн-комунікацій використовуються для отримання інформації як вибіркової, так і невибіркової дії [4].

За допомогою онлайн-комунікацій зменшуються витрати часу і коштів на вирішення таких завдань, як просування сільськогосподарської продукції, ознайомлення та привер-

нення уваги фахівців; фіксування та залучення до торговельної пропозиції сільськогосподарської продукції; створення іміджу торговельної марки та надання інформації про властивості й переваги сільськогосподарської продукції; формування упаковки, яку легко запам'ятати або торговельних знаків; формування іміджу та стратегії підприємства.

Особливістю онлайн-комунікації є феномен інкогніто та частково анонімності. Тому соціальні механізми примусу «реального світу» до прийняття комунікації не є дієвими. Тут варто вести мову про більший вплив: авторитета, репутації, лідерства. Потрібно зазначити, що впливовість буде пов'язано не з конкретною особою, а її уособленням в мережі Інтернет [4].

SMS-повідомлення дають можливість чітко, лаконічно надати та отримувати інформацію про ті чи інші акції, знижки тощо, яка може залишатися в телефоні протягом певного періоду часу. При цьому SMS-повідомлення виконують ряд функцій, з точки зору спілкування – це контактна, інформаційна, спонукальна, координаційна, пізнавальна, мотивна, налагодження стосунків, впливова [2, с. 28].

MMS – це термін, що позначає технологію, яка дає змогу користувачам рухомих мереж обмінюватися повідомленнями з форматова-

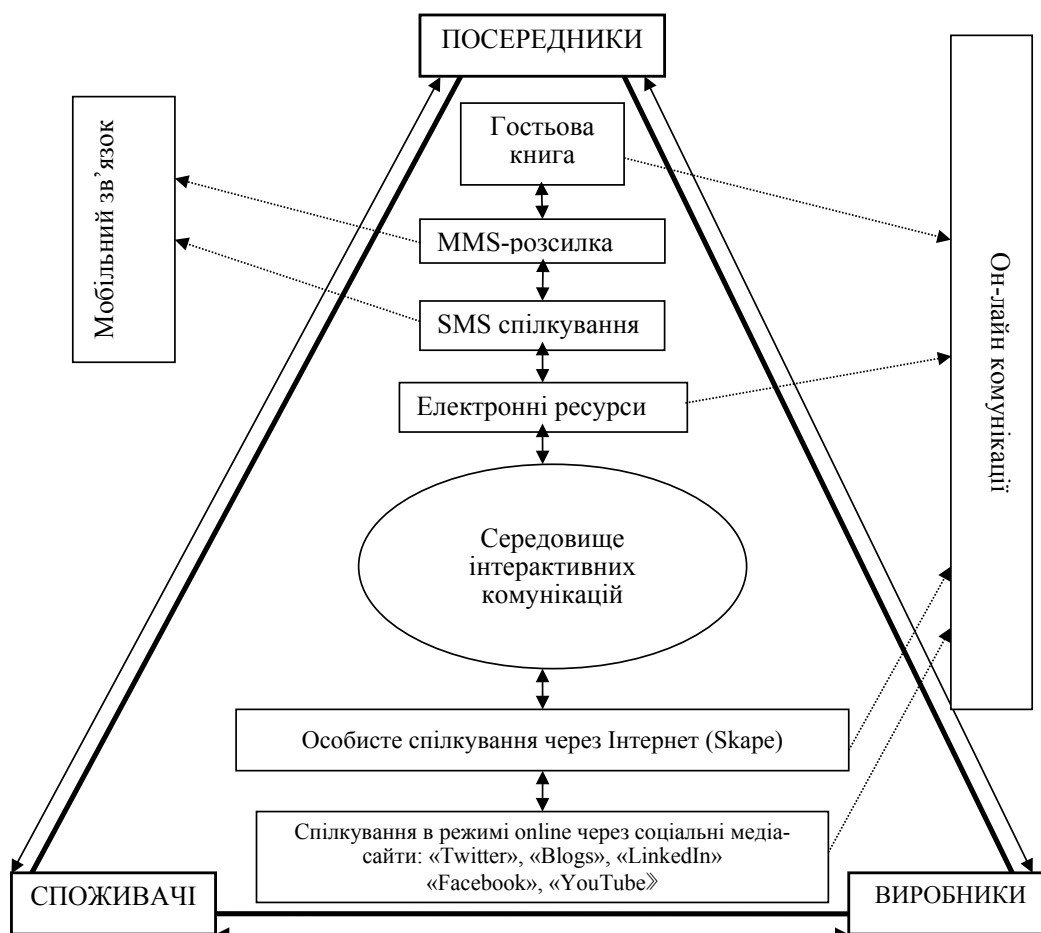


Рис. 1. Взаємодія інтерактивних комунікацій із навколишнім середовищем

ним текстом, зображеннями, обмінюватися аудіо- і відеофайлами [6]. Тобто MMS-розсилка, на відміну від SMS-повідомлення, дає можливість унаочнення товару та перегляд, при потребі, протягом певного періоду часу.

Отже, діалог між виробником та потенційними споживачами, реалізований, з одного боку, через інформаційно-переконливі дії, а з іншого – через комерційну пропозицію підприємства здійснюється з метою задоволення споживчих потреб. Основна роль просування полягає в налагодженні зв'язку з існуючими та потенційними споживачами за допомогою прямих і непрямих засобів маркетингової комунікації та складає систему просування продукції на ринок [5, с. 104]. В окремих випадках існує необхідність проходження всіх етапів просування товару. Етапи просування продукції через використання інтерактивних технологій подано на рисунку 2.

Розрахунок інтегрованої оцінки використання комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій (системи інформаційного забезпечення управління комунікаціями, системи моніторингу інтерактивних маркетингових комунікацій, системи управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями) доцільно здійснювати за запропонованою формулою (1) з використанням розробленої комп'ютерної програми) [8, с. 13]:

$$K_{oc} = \frac{\sum_{i=1}^N \bar{C}_i}{N}, \quad (1)$$

де K_{oc} – комплексний показник оцінки використання комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій;

\bar{C}_i – усереднена експертна оцінка базових систем комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій;

N – кількість базових систем комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій.

Важлива роль інтерактивних маркетингових комунікацій полягає в поширенні переконливого для споживачів образу бренду. Інтернет та пошукові інструменти нині дають можливість отримати інформацію з мінімальними витратами та стають центральною нервовою системою багатьох маркетингових компаній. Важливу роль при цьому відіграють онлайн інструменти, які мають безпрецедентну швидкість та ефективність у визначенні місця підприємства та його репутації на ринку.

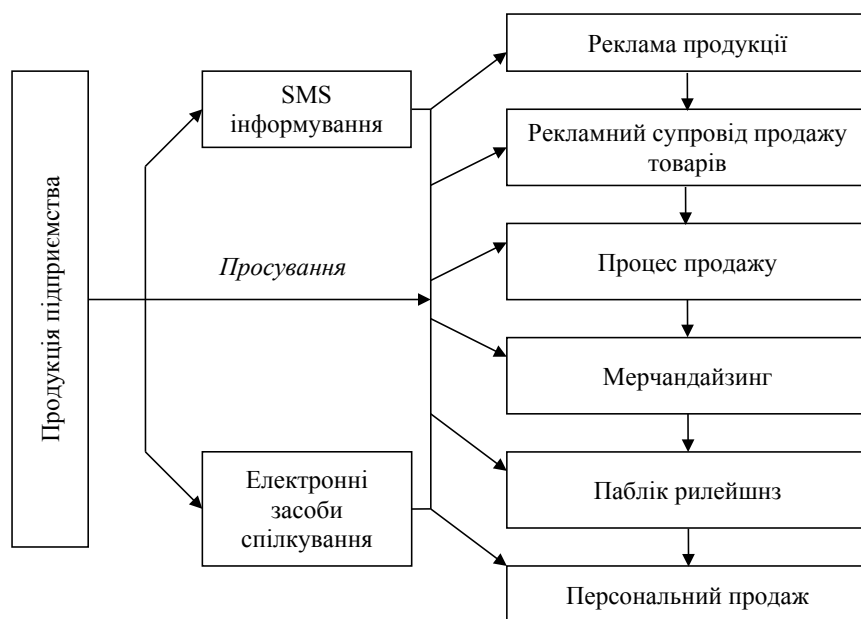


Рис. 2. Етапи просування продукції на ринок через використання інтерактивних технологій

Інтернет нині є саме тим каналом, який передає очікування споживачів та їх чутливість щодо брендів. Низька вартість використання інтерактивних маркетингових комунікацій забезпечує їх використання як великими, так і невеликими компаніями, дозволяючи продавцям постійно вносити корективи до своєї діяльності.

Висновки. З метою отримання максимального результату від своєї діяльності виробникам необхідно постійно взаємодіяти з реальними і потенційними споживачами зацікавленими групами тощо, використовуючи при тому різні види маркетингових комунікацій. Особливу роль при цьому відіграють інтерактивні комунікації. Виробники з їх допомогою можуть розповісти або показати для кого і для чого призначений товар та як, де й коли його можна використовувати. Інструменти комплексу маркетингових комунікацій дають можливість вчасно отримати інформацію про знижки, акції, розпродаж тощо, маючи при цьому можливість попереднього перегляду товару.

Перспективи подальших досліджень в даній сфері полягають у детальному вивченні окремих складових інтерактивних маркетингових комунікацій та практичному їх використанні підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балагезьян Л.А. Прямий та інтерактивний маркетинг у ринковій економіці / Л.А. Балагезьян, Г.В. Євтушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6679/2/Balagezyan.pdf>.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф.С. Бацевич. – К. : Вид. центр «Академія», 2004. – 344 с.
3. Круглікова В.В. Управління інтерактивними маркетинго-

- вими комунікаціями Інтернет-магазину / В.В. Круглікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_gn/2010_1-2/files/GN110_22.pdf.
4. Левіна Н.В. Оцінювання основних засобів он-лайн-комунікацій підприємств фармацевтичної галузі / Н.В. Левіна, Я.В. Ліфанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2009_3/files/ECON_03_2009_Levina_Lifanova.pdf.
 5. Ониськів О. Просування нового товару на ринок / О.Ониськів // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 103-106.
 6. Рибак А.І. Системний аналіз структурно-функціональної побудови концепції віртуального домашнього оточення в мережах 3G / А.І. Рибак, П.Ф. Баховський // Наукові записи УНДІЗ. – 2008. – № 6(8). – С. 3-11.
 7. Семенюк С. Інтерактивний маркетинг: стан розвитку в Україні / С. Семенюк, С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2(35). – С. 87-95.
 8. Стельмах О.О. Інтерактивні маркетингові комунікації в менеджменті підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.О. Стельмах. – Д., 2006. – 21 с.

УДК 658.003.13:338.24

Стригуль Л.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ЕКОНОМІКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ECONOMIC EVALUATION AND METHODOLOGICAL SUPPORT ADEQUACY OF FINANCIAL RESOURCES IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто економіко-методичне забезпечення оцінки достатності фінансових ресурсів підприємств, що обумовлено необхідністю вдосконалення методичного інструментарію щодо його застосування для підприємств різних організаційно-правових форм в умовах трансформації економічних процесів для достовірного оцінювання рівня фінансової стійкості підприємств у сучасних складних умовах їх функціонування в ринковому середовищі.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансові ресурси, фінансова незалежність, платоспроможність, джерела фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено экономико-методическое обеспечение оценки достаточности финансовых ресурсов предприятий, которое обусловлено необходимостью усовершенствования методического инструментария для его применения для предприятий разных организационно-правовых форм в условиях трансформации экономических процессов для достоверной оценки уровня финансовой устойчивости предприятий в современных сложных условиях их функционирования в рыночной среде.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовые ресурсы, финансовая независимость, платежеспособность, источники финансирования.

ANNOTATION

In article economic-methodical provision of an estimation of sufficiency of financial resources of the enterprises which is caused by necessity of improvement of methodical toolkit for its application for the enterprises of different organisation-legal forms in the conditions of transformation of economic processes for an authentic estimation of level of financial soundness of the enterprises in modern difficult conditions of their functioning in the market environment is considered.

Keywords: financial soundness, financial resources, financial independence, ability to meet payments, financing sources.

Постановка проблеми. У сучасних складних економічних умовах господарювання управлінському персоналу українських підприємств при прийнятті управлінських рішень необхідно докладати значних зусиль для здійснення моніторингу фінансового стану з урахуванням сучасних вимог та змін у законодавчій сфері. Основою фінансово-господарської стабільності діяльності і передумовою сталої життєдіяльності в умовах ринкової економіки є високий рівень фінансової стійкості підприємства. Саме тому актуальною постає проблема своєчасної та реалістичної оцінки рівня фінансової стійкості підприємства для подальшого визначення необ-

хідності або доцільності впровадження методів антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки та забезпечення фінансової стійкості підприємств досліджуються в працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як В.Г. Артеменко, М.В. Белендир, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, О.В. Єфімова, Д. Ірвін, Т.Р. Карлін, В.В. Ковальов, А.М. Поддєрьогін, М. Радіонова, О.С. Стоянова, Ю.С. Цал-Цалко, К. Уолш, А.Д. Шеремет та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наукові дослідження характеризуються недостатнім рівнем розробки та відсутністю конкретизації особливостей застосування методів оцінки та економіко-методичного забезпечення оцінювання достатності фінансових ресурсів підприємств різних організаційно-правових форм у складних умовах сучасного ринкового середовища.

Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методичного забезпечення щодо оцінки достатності фінансових ресурсів підприємств різних організаційно-правових форм у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною проблемою ефективного функціонування підприємств України є відсутність комплексної системи оцінки фінансової стійкості підприємств, яка б справді допомагала керівництву підприємства виявляти «вузькі» міста та ухвалювати правильні управлінські рішення. Поява значної кількості підприємств, заснованих на недержавних формах власності, недосконала система оподаткування, кредитування і розрахунків, певний розвиток ринкової інфраструктури у сфері фінансово-кредитних відносин – усе це вимагає від суб'єктів господарювання вміння оцінювати фінансову стійкість свого підприємства [1].

Отже, значення оцінки фінансової стійкості підприємства полягає в тому, що за її результатами в умовах кризової економіки у суб'єктів господарювання з'являється можливість якісніше здійснювати фінансове управління стосовно забезпечення стабільного і поступального розви-

тку підприємства, оперативно реагувати на зміни його ринкового середовища, спостерігати за показниками, що впливають на платоспроможність і фінансову рівновагу, визначати заходи щодо збереження підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Відповідно до ст. 63 ГК України, залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів: приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності); комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади; державне підприємство, що діє на основі державної власності; підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності) [2].

У процесі аналізу використовують відносні показники (коефіцієнти) фінансової стійкості підприємства. Розраховані коефіцієнти за звітний період порівнюють з їх нормативним рівнем, із відповідними показниками за попередні періоди та на аналогічних підприємствах. На основі отриманих результатів визначають рівень фінансового стану, слабкі і сильні сторони діяльності підприємства. Алгоритм розрахунку найбільш використовуваних показників наведений у табл. 1.

Для неприбуткових підприємств рекомендованим є розрахунок відносних показників фінансової стійкості, наведених у табл. 2, які певною мірою відображають саме достатність їх фінансування.

Аналіз сучасної наукової літератури викриває недостатність висвітлення особливостей оцінки рівня фінансової стійкості підприємств у складних умовах ринкової економіки з ура-

хуванням впливу економічної кризи та посткризових явищ. Систему показників оцінки фінансової стійкості підприємства необхідно формувати на підґрунті оцінювання рівня його платоспроможності, структури капіталу, стану основних і оборотних засобів, оборотності і рентабельності. Слід зазначити, що серед великої кількості запропонованого економіко-методичного забезпечення оцінки рівня достатності фінансових ресурсів не існує узагальнюючої або уніфікованої системи. У табл. 3 наведено системи показників оцінки фінансової стійкості, запропоновані різними авторами.

На нашу думку, сучасні системи показників оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання насамперед повинні бути зорієнтовані на використання розширеного, структурованого переліку. Необхідність та значення оцінки фінансової стійкості зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи підприємств в умовах ринкових відносин, необхідності перманентного контролю ефективності використання фінансових ресурсів, а також пошуку резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства в складних економічних умовах.

На думку С.О. Корецької, С.Я. Салиги, Н.В. Дацій, усі відносні показники фінансової стійкості можна поділити на дві групи:

1) коефіцієнти капіталізації, що характеризують фінансовий стан підприємства з позиції структури джерел засобів;

2) коефіцієнти покриття, що характеризують фінансову стійкість із позиції витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел фінансування [3].

Аналіз літературних джерел з оцінки фінансової стійкості підприємств та формування на

Таблиця 2

Аналіз відносних показників фінансової стійкості неприбуткових підприємств

Показник	Алгоритм розрахунку
Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси}}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}}$
Стабільність структури оборотних коштів	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Загальна вартість оборотних активів}}$
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	$\frac{\text{Залишкова вартість ОФ}}{\text{Валюта балансу}}$
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт автономного фінансування) $K_{ф.с.}$	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Зобов'язання} + \text{Доходи}}$
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) $K_{ф.н.}$	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$
Коефіцієнт залежності установи від довгострокових зобов'язань $K_{д.з.}$	$\frac{\text{Результат виконання за заг. фондом}}{\text{Власний капітал}}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу K_m	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}}$
Коефіцієнт забезпечення нерухомим майном K_s	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Необоротні активи}}$

Таблиця 1

Алгоритм розрахунку показників (коефіцієнтів) фінансової стійкості підприємств

Показник	Порядок розрахунку показника (коефіцієнта)
Коефіцієнт фінансової автономії	$K_{авт.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Всього джерел коштів}}$
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{зав.} = \frac{\text{Всього джерел коштів}}{\text{Власний капітал}}$
Коефіцієнт фінансового ризику	$K_{ф.р.} = \frac{\text{Залучені кошти}}{\text{Власний капітал}}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{ман.} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}}$
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	$K_{п.д.в.} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Необоротні активи}}$
Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	$K_{д.з.н.к.} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довг.зобов'язання}}$
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$K_{ф.н.к.д.} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довг.зобов'язання}}$

Таблиця 3

Використання системи показників для дослідження фінансової стійкості підприємства

Показники	Ю.С. Цал-Цалко	Г.Г. Кірейцев	Б.М. Литвин, М.В. Стельмах	Л.Д. Бурак	М.В. Шелудько	В.В. Ковальов
коефіцієнт фінансової стійкості			-			
коефіцієнт фінансового ризику	-	-	+	-	-	-
коефіцієнт автономії	+	+	+	+	+	+
коефіцієнт фінансової залежності	+	+		-	+	+
коефіцієнт фінансового левериджу	+	-	-	+	+	-
коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	+	-	-	-	-	-
коефіцієнт концентрації залученого капіталу	-	+	-	+	-	-
коефіцієнт заборгованості	-	-	-	+	+	-
коефіцієнт маневреності власних коштів	-	+	-	+	-	-
коефіцієнт забезпеченості оборотних активів	-	-	+	-	-	-

цій основі оптимального балансу між власним та залученим капіталом свідчить про існування певних протиріч і неоднозначності у визначенні фінансових показників для проведення рейтингової оцінки діяльності підприємств. Різні методики мають різний набір коефіцієнтів. Отже, існує необхідність дослідження сукупності показників, запропонованих різними авторами, для побудови методики оптимального балансу між власним та залученим капіталом, а також отримання найбільш повної та достовірної інформації про фінансово-майновий стан підприємства, фінансову стійкість [4].

Таблиця 4

Послідовність визначення складових оцінки фінансової стійкості підприємства

Показники
1 Власний капітал
2 Необоротні активи
3 Власні обігові кошти (р.1 - р.2)
4 Довгострокові зобов'язання
5 Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3 + р.4)
6 Короткострокові кредити та позики
7 Загальний обсяг основних джерел покриття запасів (р.5 + р.6)
8 Запаси
9 Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (р.3 - р.8)
10 Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових зобов'язань (р.5 - р.8)
11 Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р.7 - р.8)
12 Рівень фінансової стійкості
13 Запас фінансової стійкості, днів, (р.11/ Ор.п.*360), де Ор.п. – виручка від реалізації продукції
14 Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів (р.11: р.8), коп.

У цілому використання українськими аналітиками фінансових коефіцієнтів має свої недоліки. По-перше, велику кількість показників було запозичено у зарубіжних економістів без будь-яких коментарів або мінімальної адаптації до специфіки функціонування українських підприємств з урахуванням впливу факторів трансформаційної економіки. По-друге, на відміну від західної практики відбору показників залежно від мети аналізу сучасними українськими економістами пропонуються до розрахунку всі існуючі показники.

Загальне оцінювання фінансової стійкості передбачає визначення: стійкості джерел формування капіталу; ресурсної стійкості; стійкості управління [5].

Дослідження структури пасиву балансу дає змогу встановити можливі причини фінансової стійкості (нестійкості) підприємства. Так, збільшення частки власного капіталу за рахунок будь-якого джерела сприяє посиленню фінансової стійкості підприємства. Наявність нерозподіленого прибутку може розглядатися як джерело поповнення оборотних засобів і зменшення поточної кредитної заборгованості. Особлива роль аналізу власного капіталу під час оцінювання фінансової стійкості зумовлена його функціями. Статутний і додатковий капітал підприємства дають змогу ефективно організувати процес виробництва продукції, застосовувати прогресивні технології, висококваліфіковану робочу силу, посилити позиції на ринку. Величина власного капіталу забезпечує довіру партнерів підприємства, що визначає можливість отримання від них фінансових вкладень у разі необхідності усунення впливу несприятливих факторів. Незначна частка власного капіталу посилює підприємницький ризик кредиторів [6].

Залежно від впливу факторів В.М. Радіонова, М.А. Федотова розрізняють внутрішню і

зовнішню фінансову стійкість. Так, зовнішня фінансова стійкість підприємства пов'язана зі стабільністю економічного середовища, в якому вона функціонує. Ця стабільність у більшості випадків визначається ефективністю державного регулювання на макrorівні та динамікою кон'юнктури фінансового ринку [7].

А.Д. Шермет і Р.С. Сейфулін рекомендують для оцінки фінансової стійкості визначати трикомпонентний показник типу фінансової стійкості (табл. 4).

Наведені показники забезпеченості запасів відповідними джерелами фінансування трансформуються у трифакторну модель (М):

$$M = (\Delta \text{ВОК}; \Delta \text{ВДД}; \Delta \text{ЗДЗ}), \quad (1)$$

де $\Delta \text{ВОК}$ – надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів;

$\Delta \text{ВДД}$ – надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових зобов'язань;

$\Delta \text{ЗДЗ}$ – надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів.

Дана модель характеризує тип фінансової стійкості підприємства. Так, на практиці зустрічається чотири типи фінансової стійкості (табл. 5).

Заслугує на увагу також концепція оцінки фінансової стійкості, запропонована М.С. Абрютіним і А.В. Грачовим, в основі якої лежить розподіл активів підприємства на фінансові та нефінансові. Фінансові активи, своєю чергою, поділяються на мобільні та немобільні [9].

Мобільні фінансові активи – це високоліквідні активи, тобто грошові кошти і поточні фінансові вкладення. Немобільні фінансові активи містять у собі довгострокові вкладення та усі види дебіторської заборгованості. Нефінансові активи поділяються на довгострокові та оборотні. Довгострокові нефінансові активи включають основні засоби, нематеріальні активи та незавершене будівництво. До складу оборотних нефінансових активів входять запаси і витрати. Відповідно до зазначеної концепції, фінансова рівновага і стій-

кість фінансового стану підприємства досягаються за умови, що нефінансові активи покриваються власним капіталом, а фінансові – позиковим.

Запас стійкості збільшується в міру перевищення власного капіталу над нефінансовими активами або в міру перевищення фінансових активів над позиковим капіталом. Протилежне відхилення від параметрів рівноваги в бік перевищення нефінансових активів над власним капіталом свідчить про втрату стійкості. Відповідно до цього, автори запропонованої концепції виділяють кілька варіантів фінансової стійкості підприємства (табл. 6) [9].

Головною складовою стійкості неприбуткових підприємств, яка характеризує ступінь його фінансової незалежності щодо володіння фінансовими ресурсами та їх використання, є фінансова стійкість. За методикою М.А. Болух та А.П. Заросило запропоновано оцінювати за такими критеріями: рівень покриття запасів найбільшими джерелами фінансування; платоспроможність організації (потенційна спроможність покрити термінові зобов'язання мобільними активами); частка власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування [10].

Відповідно до забезпеченості запасів варіантами фінансування, можливі такі типи фінансової стійкості: абсолютна стійкість – для забезпечення запасів достатньо власних оборотних коштів, платоспроможність організації гарантована; нормальна стійкість – для забезпечення запасів окрім власних оборотних коштів залучаються довгострокові кредити та позики, платоспроможність гарантована; нестійкий фінансовий стан – для забезпечення запасів окрім власних оборотних коштів, довгострокових кредитів і позик залучаються короткострокові кредити і позики, платоспроможність порушена, але її можна відновити; кризовий стан – для забезпечення запасів не вистачає власних оборотних коштів, кредитів і позик, організації загрожує банкрутство.

Таблиця 5

Визначення типу фінансової стійкості підприємства

Тип фінансової стійкості	Вид трикомпонентного показника	Визначення складових трикомпонентного показника
Абсолютна фінансова стійкість	(1;1;1)	$\Delta \text{ВОК} \geq 0; \Delta \text{ВДД} \geq 0; \Delta \text{ЗДЗ} \geq 0$
Нормальна фінансова стійкість	(0;1;1)	$\Delta \text{ВОК} < 0; \Delta \text{ВДД} \geq 0; \Delta \text{ЗДЗ} \geq 0$
Нестійкий фінансовий стан	(0;0;1)	$\Delta \text{ВОК} < 0; \Delta \text{ВДД} < 0; \Delta \text{ЗДЗ} \geq 0$
Кризовий фінансовий стан	(0;0;0)	$\Delta \text{ВОК} < 0; \Delta \text{ВДД} < 0; \Delta \text{ЗДЗ} < 0$

Таблиця 6

Можливі варіанти фінансової стійкості підприємства

Ознака варіанта	Варіант
Мобільні фінансові активи більші за всі зобов'язання	Суперстійкість
Мобільні фінансові активи менші всіх зобов'язань, але сума всіх фінансових активів більша за них	Достатня стійкість
Власний капітал дорівнює нефінансовим активам, а фінансові активи дорівнюють усім зобов'язанням	Фінансова рівновага
Власний капітал більший довгострокових фінансових активів, проте менший за всю суму нефінансових активів	Допустима фінансова напруга
Власний капітал менший за довгострокові фінансові активи	Зона ризику

Визначення типу фінансової стійкості неприбуткових підприємств за абсолютними показниками здійснюється в послідовності, наведеній у табл. 7.

Таблиця 7
Визначення типу фінансової стійкості неприбуткових підприємств

Показник
1. Власний капітал, тис. грн.
2. Необоротні активи, тис. грн.
3. Власні оборотні кошти, тис. грн. (рядок 1 – рядок 2)
4. Поточні зобов'язання, тис. грн.
5. Наявність власних і поточних джерел покриття запасів (основні джерела покриття запасів), тис. грн. (рядок 3+ рядок 4)
6. Запаси, тис. грн.
7. Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів, тис. грн. (рядок 3 – рядок 6)
8. Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів, грн. (рядок 5 – рядок 6)
9. Запас стійкості фінансового стану, днів (рядок 8 / W x 360, де W – сума надходжень від основної діяльності (асигнувань) за звітний період)
10. Надлишок або нестача коштів на 1 грн. запасів (рядок 8 / рядок 6)
11. Тип фінансової стійкості (визначається на підставі рівня п.п. 5, 8)

На відміну від визначення типу фінансової стійкості на основі розрахунку трикомпонентного показника, згідно з методикою А.Д. Шеремета і Р.С. Сейфуліна, даний підхід містить лише два компоненти, які відображають надлишок (або нестачу) власних коштів та надлишок (або нестачу) основних джерел покриття запасів, але не мають узагальнюючої оцінки, яка враховує рівень загальної величини основних джерел формування запасів і витрат.

У сучасній міжнародній і вітчизняній аналітичній практиці більшість аналітиків здійснює оцінку фінансової стійкості підприємств за допомогою фінансових коефіцієнтів:

- співвідношення власних і залучених коштів;
- темпи накопичення власних джерел;
- співвідношення довгострокових і короткострокових зобов'язань;
- забезпечення матеріальних оборотних коштів власними джерелами (взаємозв'язок активів та пасивів).

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що більш доцільним та таким, що відповідає сучасним вимогам, є визначення саме такої системи показників, яка враховує не лише певні характеристики співвідношень фінансових ресурсів, але й дає змогу здійснити їх динамічний аналіз та структуру.

Висновки. На основі запропонованого визначення фінансової стійкості як економічної категорії, яка досягається за умови стабільного надходження фінансових ресурсів підприємства, що характеризуються оптимальною їх струк-

турою та визначаються раціональною забезпеченістю його потреб для виконання основних цілей ефективної діяльності та стійкого економічного зростання підприємства в ринкових умовах господарювання, необхідне значне переосмислення підходів до визначення та оцінки її рівня. Склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір тактики і стратегії управління – значні фактори фінансової стійкості підприємства. Чим більше у підприємства власних фінансових ресурсів (або надходжень), що формуються на його рахунку, тим більша впевненість у збереженні ним фінансової стійкості. При цьому важливий не лише загальний обсяг фінансування, а й структура його розподілу, особливо та частка, яка спрямовується на розвиток підприємства. Отже, політика розподілу і використання фінансових ресурсів висувається на перший план у ході аналізу і управління фінансовою стійкістю. Таким чином, сучасні системи показників щодо оцінювання рівня фінансової стійкості підприємства повинні містити як динамічні, так і структурні показники, і під час формування таких систем доцільно враховувати тип підприємства, вид його діяльності та особливості фінансової стратегії. У ринковій економіці фінансова стійкість підприємства виступає головною умовою життєдіяльності і основою стабільного стану підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гогой І.Д. Аналіз і оцінка фінансового стану підприємства / І.Д. Гогой [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbu.gov.ua>.
2. Господарський кодекс України (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufpp.gov.ua/content/PDF/zakonodavstvo/27_gospodarskuu_kodeks_436.pdf.
3. Салига С.Я. Фінансовий аналіз : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / С.Я. Салига, Н.В. Дацій, С.О. Корецька. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 210 с.
4. Сучкова К.М. Методика аналізу фінансового стану підприємств України / К.М. Сучкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbu.gov.ua>.
5. Боримська К.П. Удосконалення підходів до аналізу оптимальності структури власного капіталу акціонерних товариств / К.П. Боримська, Р.В. Варічева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbu.gov.ua>.
6. Загорюлько Ю.І. Фінансова стійкість підприємства як економічна категорія / Ю.І. Загорюлько, Н.А. Дехтяр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uabs.edu.ua/>.
7. Грабовецький Б.С. Фінансовий аналіз та звітність / Б.С. Грабовецький, І.В. Шварц [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vntu.edu.ua>.
8. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сейфулін. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 428 с.
9. Абрютіна М.С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства : [учеб.-практ. посіб.] / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и сервис, 2001. – 345 с.
10. Болюх М.А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ : [навч. посіб.] / М.А. Болюх, А.П. Заросило. – К. : КНЕУ, 2008. – 342 с.

УДК 332.83

Ступнікер Г.Л.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства**Придніпровської державної академії будівництва та архітектури***Спиридонова К.О.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства**Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ПОЗИЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

ASSESSMENT OF ACTIVITY OF CONSTRUCTION COMPANIES ACCORDING TO THE FORMATION OF THEIR FINANCIAL RESULTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто роль будівельної галузі у вітчизняній економіці. Досліджено динаміку формування фінансових результатів діяльності будівельних підприємств та проаналізовано їх структуру за ознакою розміру. Визначено, що найбільш вагоме значення в отриманні загальної величини прибутку мають великі підприємства.

Ключові слова: будівельна галузь, будівництво, будівельний комплекс, витрати, прибуток, фінансовий результат.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена роль строительной отрасли в отечественной экономике. Исследована динамика формирования финансовых результатов деятельности строительных предприятий и проанализирована их структура по признаку размера. Определено, что наиболее весомое значение в получении общей величины прибыли имеют большие предприятия.

Ключевые слова: строительная отрасль, строительство, строительный комплекс, расходы, прибыль, финансовый результат.

ANNOTATION

The article deals with the role of the construction industry in the national economy. Dynamics of formation of construction companies' financial results is researched and their structure according to their size is analyzed. Large construction companies make the largest contribution to the gross profit.

Keywords: construction industry, construction, construction complex, costs, profit, financial result.

Постановка проблеми. Впродовж останніх років спостерігається негативна динаміка збитковості діяльності будівельних підприємств України, обумовлена стабільним перевищенням їхніх витрат над отриманими доходами. Це дає змогу дійти висновку про несприятливий фінансово-економічний стан будівельних підприємств на сучасному етапі та необхідність з'ясування ключових чинників впливу на підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні тенденції на будівельному ринку формуються під впливом макроекономічних тенденцій, від яких, своєю чергою, залежать настрої й очікування потенційних покупців. Негативна ситуація, що склалася в національній економіці впродовж останніх років, призупинила

обсяги та строки реалізації більшості проектів будівництва в Україні.

Як зазначає Н. Гуштик [1], державне управління є чинником, який сприяє розвитку будівельної галузі, оскільки саме законотворча роль держави реалізується в розробці та прийнятті нормативно-правових актів, будівельних норм, стандартів, що визначають правила й умови функціонування підприємств будівельної галузі. Однак унаслідок занадто високого адміністративного втручання з боку державних органів, що прагнуть застосувати свої контролюючі функції не для здійснення регулюючих дій, а для посилення адміністративного тиску, виробничі суб'єкти вітчизняної економіки отримують «небажаного учасника» будівельного процесу.

У своїх дослідженнях Л.В. Сорокіна також приділяє увагу макроекономічним чинникам впливу на особливості функціонування підприємств будівельного комплексу [3, с. 69]. Вона вказує на те, що будівельна галузь за сутністю своєї діяльності має детермінувати процес і обсяги нагромадження капіталу в країні, але впродовж останнього десятиліття не виконує своєї капіталоутворюючої ролі. Відсутність ефективного державного регулювання призвела до відставання темпів нагромадження капіталу у сфері виробничої діяльності будівельних підприємств та глибоких структурних диспропорцій у галузі будівництва: її внесок у валовий внутрішній продукт з 2002 по 2010 р. не перевищував 5%. Як слушно зауважує автор, діяльність будівельних підприємств спрямована насамперед на задоволення внутрішнього споживання домогосподарств, у той час як створення промислових потужностей мають для портфеля замовлень далеко не першочергове значення.

Н.А. Петрищенко також уважає стан будівельного комплексу країни індикатором її соціально-економічного розвитку, оскільки тісні міжгалузеві зв'язки будівництва та чорної металургії,

машинобудування, енергетики, деревообробної промисловості обумовлюють особливу роль будівельної галузі у вирішенні низки ключових економічних завдань, що постають перед урядовими структурами в сучасних кризових умовах розвитку економіки України та її регіонів.

Мета статті полягає в аналізі динаміки економічної діяльності будівельних організацій за ознакою їх розміру та вкладу в загальну величину фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будівельний ринок, як і будь-який інший, активно відреагував на зміни, які відбулися в країні внаслідок поширення кризових явищ. У зв'язку з цим більшість банківських установ суттєво скоротили, майже до повного закриття, програми іпотечного кредитування житлового будівництва.

Сучасному будівельному комплексу України доводиться вирішувати низку ключових завдань, зокрема тих, що стосуються вдосконалення діючих будівельних норм. Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства постійно вживаються заходи щодо оновлення кошторисно-нормативної бази України: розроблено та проведено експертизу майже 3 000 норм національних стандартів та близько 100 норм галузевих стандартів [6]. Упровадження оновлених ресурсних елементних кошторисних норм, розроблених з урахуванням новітніх технологій, сучасних будівельних матеріалів та техніки, дає можливість учасникам будівництва достовірно визначати вартість будівництва. Більш того, застосування економічно обґрунтованої кошторисно-нормативної бази має сприяти підвищенню інвестиційної привабливості будівельних підприємств, а модернізація системи визначення кошторисної вартості будівництва і підвищення обґрунтованості договірних цін у будівництві позитивно впливатиме на прозорість відносин підрядників та замовників.

Відповідно до КВЕД-2010, економічна діяльність «будівництво» охоплює загальні та спеціалізовані роботи з будівництва будівель і споруд. Ця діяльність включає нове будівництво, ремонтні роботи, розширення та реконструкцію, зведення будівель зі збірних конструкцій на місці ведення робіт, будівництво тимчасових об'єктів. Загальне будівництво включає будівництво цілісних житлових комплексів, офісних будівель, магазинів та інших громадських, комунальних або сільськогосподарських будівель тощо, інженерних споруд, таких як автомобільні дороги, вулиці, мости, тунелі, залізниці, аеродроми, порти та інші водні об'єкти, іригаційні системи, каналізації, промислові об'єкти, трубопроводи та лінії електропередачі, спортивні комплекси тощо.

Продукцією в будівельній галузі є завершені та введені в експлуатацію об'єкти та підприємства (житлові будинки, адміністративні споруди, заводи, фабрики, шляхи, електростанції

та інші об'єкти, що утворюють основні фонди для всіх галузей господарства).

Як правило, мету управління будівництвом визначають як досягнення високих поточних техніко-економічних показників та кінцевого фінансового результату – прибутку, а також створення умов для його зростання в перспективі при дотриманні конкретних термінів введення об'єктів за мінімальних витрат.

За договором підряду в ціну будівельної продукції включаються витрати, які здійснювалися за період від дати укладання договору до дати його завершення. Також у ціну будівництва можуть включатися інші витрати, яких зазнав підрядник при укладенні договору підряду, якщо існує ймовірність достовірної оцінки цих витрат. Доходи і витрати протягом виконання договору підряду визнаються з урахуванням ступеня завершеності робіт, якщо кінцевий фінансовий результат цього договору може бути достовірно оцінений [5].

Принципи групування витрат та ціноутворення в будівництві базуються на нормативно-розрахункових показниках і поточних цінах трудових та матеріально-технічних ресурсів. Нормативними показниками є ресурсні елементні кошторисні норми. На основі цих норм та поточних цін на трудові та матеріально-технічні ресурси визначаються прямі витрати у вартості будівництва.

Зважаючи на те, що підприємницький ризик у будівництві значно вище, ніж в інших галузях економіки, будівельні підприємства значно завищували витрати на створення будівельної продукції, тим самим опосередковано сприяли підвищенню вартості будівництва.

У 2015 р. спостерігається певне позбавлення виконання будівельно-монтажних робіт. При цьому обсяги виконаних будівельних робіт та індекси будівельної продукції розподілилися досить нерівномірно за регіонами України: 53,5% припадає на м. Київ (20,9%) та чотири з двадцяти чотирьох областей: Дніпропетровську (10%), Харківську (8,9%), Полтавську (7,5%), Львівську (6,2%). В областях, що мають менший промисловий, інфраструктурний і науково-технічний потенціал, виконано в декілька разів менше обсягів будівельних робіт, це: Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Херсонська, Чернігівська області [4].

Динаміку фінансових результатів до оподаткування будівельних підприємств, згідно з даними Державної служби статистики України, з розподілом за розміром (на великі, середні, малі підприємства) за період 2010–2014 рр. наведено на рис. 1. У 2010–2014 рр. фінансовий результат до оподаткування будівельних підприємств має негативне значення. При цьому спостерігається суттєве зростання негативного фінансового результату до оподаткування будівельних підприємств – з 4418,2 млн. грн. у 2010 р. до 27288,4 млн. грн. у 2014 р.

Таблиця 1

Кількість будівельних підприємств в Україні в 2010–2014 рр.

Роки	Великі		Середні		Малі	
	%	од.	%	од.	%	од.
2010	0	10	3,9	1499	96,1	36706
2011	0	10	3,9	1453	96,1	36081
2012	0	12	4,1	1389	95,9	32676
2013	0	13	3,4	1214	96,9	34958
2014	0	4	3,1	930	96,9	28851

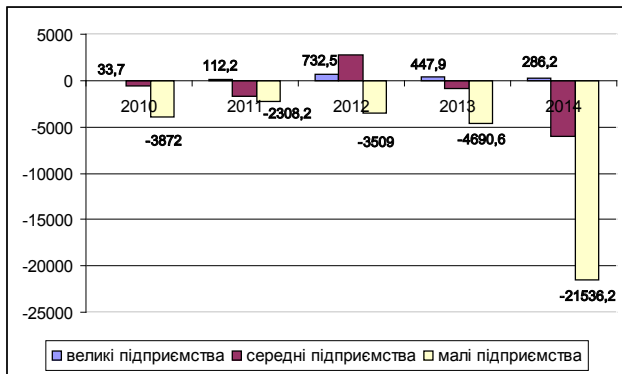


Рис. 1. Динаміка фінансового результату до оподаткування будівельних підприємств, млн. грн.

Водночас прибуток, що отримують великі будівельні підприємства, протягом аналізованого періоду знижується в 2013–2014 рр. на 13% та 36,1% відповідно. Малі будівельні підприємства на протязі 2010–2014 рр. отримують збиток, величина якого значно зросла в 2014 р. – на 359,1%.

Загальна кількість будівельних підприємств знизилася з 38 125 одиниць у 2010 р. до 29 785 одиниць у 2014 р., або на 21,9%. Їх розподіл за ознакою розміру наведено в табл. 1.

Таким чином, спостерігається стійка тенденція до скорочення середніх підприємств (на 37,96% у 2014 р. порівняно з 2010 р.), кількість великих підприємств зростала протягом 2010–2013 рр., однак значно знизилася в 2014 р. – на 69,2%.

Варто зазначити, що великі будівельні підприємства в 2014 р. отримали 286,2 млн. грн. фінансового результату до оподаткування, із загальної величини якого прибуток у розмірі 297,4 млн. грн. отримали 50% великих будівельних підприємств, інша половина отримала збиток у розмірі 11,2 млн. грн. Середні будівельні підприємства в цьому ж періоді отримали збиток у 6038,4 млн. грн., та збитковими є 40,7%, збиток яких складає 9690,2 млн. грн. Фінансовий результат до оподаткування малих будівельних підприємств склав -21536,2 млн. грн., при цьому на 37,1% збиткових малих будівельних підприємств припадало 23882,7 млн. грн. збитку.

Висновки. Будівельна галузь особливо гостро відчула вплив сучасних кризових умов на функціонування економічних процесів. При цьому відсутність дієвої державної підтримки сприяла зниженню прибутковості будівництва, а регулювання цін на будівельну продукцію за

допомогою традиційних заходів інвестиційних рестрикцій у вигляді обмеження кредитів, що надаються комерційними банками, лише зменшило кількість потенціальних інвесторів. Це призвело до уповільнення розвитку будівельних підприємств, посилюючи ризики їх діяльності.

Проведений аналіз динаміки економічної діяльності будівельних організацій за ознакою їх розміру та вкладу в загальну величину фінансових результатів дав змогу дійти до висновку, що для будівельного комплексу України актуальним є першочергова увага держави до вирішення виробничих проблем малих будівельних підприємств.

На нашу думку, стимулювання розвитку діяльності таких виробничих суб'єктів має здійснюватися на основі поглибленого аналізу різноманітних аспектів їх функціонування, зокрема розробки детального аналізу фактичних витрат по всім структурним складовим собівартості будівельно-монтажних робіт.

В умовах обмеження фінансових можливостей для залучення інвесторів будівельним підприємствам необхідно змінювати стратегію і тактику реалізації інвестиційних проектів і посилювати економічне обґрунтування цін на будівельну продукцію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуштик Н. Державне управління в галузі будівництва: ретроспективний аналіз / Н. Гуштик // Ефективність державного управління : збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 7. – С. 204–212.
2. Сорокіна Л.В. Дослідження впливу макроекономічних регуляторів на динаміку нагромадження капіталу у будівництві України / Л.В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 69–81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_6_10.
3. Ступнікер Г.Л. Дослідження чинників активізації житлового будівництва в Україні / Г.Л. Ступнікер, Т.Ю. Загорельська // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2015. – № 10/1. – Т. 23. – Вип. 9(1). – С. 47–53.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» : Наказ Міністерства фінансів від 28.04.2001 р. № 205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.
6. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua>.

УДК 338.5

Тодосійчук В.Л.*кандидат педагогічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет***Алескерова Ю.В.***кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет***БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД
В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ****BUDGETING AS AN INNOVATIVE APPROACH
IN THE MANAGEMENT OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

Розкрито теоретико-методологічні основи й еволюційні детермінанти формування бюджетування як інноваційного методу управління аграрними підприємствами. Проаналізовано стадії стратегічного фінансового планування, змістовну інтерпретацію дефініції «бюджетування» у фахових літературних джерелах. Сформульовано авторське бачення змістовних характеристик бюджетування, визначено аспекти важливості даного підходу в управлінні. Доведено, що бюджетування є аксіоматичним поняттям, адже його завдання полягає у координації усіх сторін діяльності та зусиль усіх економічних підрозділів на досягнення намічених результатів і та в кінцевому результаті на забезпечення високої ефективності підприємництва.

Ключові слова: бюджетування, фінансове планування, аграрне підприємство, управління, інновації.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты теоретико-методологические основы и эволюционные детерминанты формирования бюджетирования как инновационного метода управления аграрными предприятиями. Проанализированы стадии стратегического финансового планирования, содержательную интерпретацию дефиниции «бюджетирование» в специализированных литературных источниках. Сформулировано авторское видение содержательных характеристик бюджетирования, определены аспекты важности данного подхода в управлении. Доказано, что бюджетирование является аксиоматичным понятием, ведь его задача состоит в координации всех сторон деятельности и усилий всех экономических подразделений на достижение намеченных результатов и в конечном итоге на обеспечение высокой эффективности предпринимательства.

Ключевые слова: бюджетирование, финансовое планирование, аграрное предприятие, управление.

ANNOTATION

The article discusses theoretical and methodological foundations and evolutionary determinants of the formation of budgeting as an innovative method of management of agricultural enterprises. Analyzed the stage of strategic financial planning, meaningful interpretation of the definition of «budgeting» in the specialized literature. Formulated the author's vision of the key characteristics of budgeting, determined aspects of the importance of this approach to management. It is proved that budgeting is an axiomatic concept, because its task is to coordinate all aspects of the activity and efforts of all economic entities for achieving the intended results and, ultimately, ensuring high business efficiency.

Keywords: budgeting, financial planning, agricultural business and management, innovative.

Постановка проблеми. Виклики сьогодення, постреволюційного характеру, висувають необхідність посилення значності бюджетних категорій у аграрному середовищі України. Виникає потреба у синхронному

корегуванні бюджетних функцій, бюджетних задач, пошуку додаткових інструментів процесу бюджетування. Відбувається переймання поняття «бюджет» мікросередовищем – підприємствами, макросередовищем – держави. Процес доміант в основу основ ставить сутність бюджету як плану, що пояснюється наростаючою потребою в якісному фінансовому плануванні на мікрорівні як запоруки стабільності діяльності аграрного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем бюджетування присвячені праці зарубіжних спеціалістів: Г. Андерсона, Р. Брейлі, Е. Джонса, К. Друрі, Д. Ірвіна, Т. Карліна, С. Майерса, А. МакМіна, Ш. Міллза, Б. Нідлза, Д. Пірсона, П. Пітерсона, Р. Речліна, Дж. Сігела, Д. Хана, Дж. Шима. Актуальність організації бюджетування представлена публікаціями вітчизняних учених, таких як: С.С. Аптекарь, В.З. Бугай, М.М. Вінніченко, О.О. Гаврилова, Д.А. Гладких, Р.С. Квасницька, Д.Б. Коркуна, П.О. Куцик, Т.О. Ілляшенко, С.Ф. Голова та В.П. Савчука, П.В. Єгорова, Ю.Г. Лисенко, А.А. Жамойда та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На даному етапі залишається невирішеним питання визначення місця бюджетування в системі управління аграрним підприємством як інноваційного методу сучасної економічної думки та проблеми його застосування у сфері управління фінансовими ресурсами держави.

Постановка завдання. Метою публікації є розроблення та обґрунтування поняття бюджетування в системі управління аграрним підприємством та визначення його як інноваційного методу управління діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні бюджетування постає як система регулярного економічного управління, спрямована на оптимізацію фінансових потоків, як інструмент організації обліку та контролю фінансових ресурсів, як загальна концепція методології фінансового планування, універсальний інструмент управління ресурсами та організацією.

В умовах ринкової економіки управління діяльністю підприємства неможливе без вирішення та урегулювання проблем фінансового характеру. Для того щоб уникнути фінансових помилок, які можуть призвести до втрати значних статків підприємства, керівництво та менеджери вищих фінансових ланок повинні детально вивчати технологію стратегічного фінансового управління.

Стратегічне фінансове управління являє собою процес розробки стратегій, тактик, програм по управлінню фінансами на підприємстві, саме ці програми забезпечують стабільну роботу підприємства, дають змогу ефективно використовувати матеріали та планувати свої прибутки.

Вироблена стратегія і тактика являють собою спеціальну фінансову програму, або, інакше, – фінансову політику підприємства. Вона, у свою чергу, є однією із частин економічної політики і визначається такими чинниками: закономірностями розвитку економічних відносин у суспільстві; історичними умовами, в яких держава здійснює свої функції; конкретними завданнями і цілями на даному етапі розвитку підприємства.

Така фінансова політика може бути успішно реалізована тільки при науковій організації процесу стратегічного управління фінансами підприємства.

Стадії стратегічного фінансового планування утворюють відповідні ланки управління. До них належать:

- розробка форм фінансових відносин та шляхи їх удосконалення (фінансове право);

- практичне застосування форм фінансових відносин (фінансова діяльність, що полягає у розробці і виконанні фінансових планів і фінансових прогнозів);

- перевірка дотримання, вивчення, аналізу діючих форм фінансових відносин з метою підготовки пропозицій щодо їх подальшого удосконалення (фінансовий контроль).

У процесі реалізації головної мети підприємства, стратегічне фінансове управління спрямоване на виконання таких основних завдань:

- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до потреб підприємства у майбутньому;

- забезпечення найбільш ефективного розподілу та використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямів діяльності підприємства. Це завдання реалізується шляхом ефективного управління активами підприємства, оптимізації їх розміру і складу, ефективної податкової, амортизаційної та дивідендної політики;

- оптимізація грошового обігу забезпечується шляхом ефективного управління грошовими потоками підприємства в процесі кругообігу його грошових коштів;

- використання методів уникнення та нейтралізації негативних наслідків фінансово-гос-

подарської діяльності, формування страхових фондів, передачі ризиків страховим фондам;

- забезпечення можливостей швидкого реінвестування капіталу при зміні зовнішніх і внутрішніх умов здійснення господарської діяльності.

Фінансовий менеджмент реалізує свою головну мету та основні завдання шляхом здійснення певних функцій:

- розроблення фінансової стратегії підприємства;

- створення організаційних структур, що забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень;

- формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;

- здійснення аналізу та планування різних аспектів фінансової діяльності підприємства;

- здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень у сфері фінансової діяльності.

Але дуже важливо пам'ятати, що майже усім підприємствам притаманні самостійність та власна відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності, через це виникає об'єктивна потреба в удосконаленні фінансового управління підприємством, що здійснюється на основі складання оперативних фінансових планів, з урахуванням накопиченого світового досвіду та новітніх досягнень у цій сфері.

Одним із напрямів такого удосконалення є технологія бюджетування, яка виникла та набула поширення у країнах Західної Європи, США та Японії ще в другій половині ХХ ст., однак значення якої недооцінюється керівниками вітчизняних підприємницьких структур.

Незважаючи на значні досягнення в теорії та практиці бюджетування, існують розбіжності щодо тлумачення цієї економічної категорії та непоодинокі випадки її помилкового ототожнення із поняттям «планування», що потребує більш глибокого розслідування.

Деякі економісти [1; 2] вважають, що бюджет – це кількісний план, як правило, у вартісному (грошовому) вимірі, який складається у формі кошторису (балансу) фінансових показників, скоординованого за всіма підрозділами підприємства на період до одного року. Процеси, пов'язані з формуванням бюджетів, отримали назву «бюджетування» як інструменту оперативного фінансового планування, спрямованого на поетапну трансформацію стратегічного фінансового плану в систему поточних планів, складової управлінського обліку і поточного контролю.

На практиці бюджети найчастіше розробляються на рік, у тому числі з розбивкою по кварталах, місяцях і декадах, упродовж якого інформація коригується і уточнюється, тому процес бюджетування може стати безперервним.

Змістовну інтерпретацію дефініції «бюджетування» у фахових літературних джерелах

подають з декількох позицій. Так, одна група авторів [10] розглядає його в якості послідовного процесу формування взаємопов'язаних бюджетів, що «базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загальногосподарських вимогах та процедурах» [7]. Український учений В.М. Шелудько як прибічник процесного підходу вказує на безпосередні об'єкти, охоплені бюджетуванням, як то напрямки діяльності, бізнес-процеси, підрозділи чи центри відповідальності [15].

Інша когорта науковців [13; 14] вбачає під бюджетуванням управлінську технологію планування, обліку та контролю доходів, витрат і капіталу на основі складених у відповідності зі стратегічними фінансовими цілями і статутними завданнями підприємства бюджетів, тобто спостерігаємо чітке окреслення меж його функціонального призначення, проте достатньо звужене.

Експерт з фінансового менеджменту В.М. Шелудько [15] додатково акцентує увагу на координаційних і мотиваційних функціях бюджетування, а також зважає на його здатність конкретизувати, обґрунтовувати та розширювати завдання річного плану підприємства з метою усунення непередбачуваних змін, координації дій між окремими структурними підрозділами для уникнення прийняття незгоджених рішень та організації дієвого управлінського контролю. Необхідно зазначити, що відсутність серед економістів одностайності в частині окреслення функцій бюджетування пов'язано із залежністю їх прояву від фази формування і виконання бюджетів.

Комплексний підхід до трактування змісту поняття «бюджетування» знаходимо в роботі Д.М. Гладких, який розглядає його як частину управлінського обліку і розкриває значимість у багатьох сферах використання [6]:

- у фінансовому менеджменті – дає можливість заздалегідь сформулювати уявлення про структуру бізнесу організації, регулювати обсяг витрат у межах, що відповідають загальному припливу коштів, визначити, коли і на яку суму повинно бути забезпечено фінансування;

- у сфері управління комерційною діяльністю – змушує керівника систематично займатися маркетингом для розробки більш точних прогнозів та ідентифікувати найбільш доцільні й ефективні комерційні заходи, зважаючи на наявні ресурсні можливості щодо їх здійснення;

- у сфері загального управління – чітко визначає місце кожної функції (комерційної, виробничої, фінансової, адміністративної тощо), дає змогу забезпечити належну координацію дій усіх служб, орієнтуючи їх на спільну діяльність для досягнення затверджених в бюджеті показників;

- у сфері управління витратами – сприяє більш оцадливому використанню ресурсів і пошуку шляхів зниження витрат.

Таким чином, внутрішньо-фірмове бюджетування – це не стільки інструмент, скільки управлінська технологія, яка передбачає під-

готовку, складання та затвердження системи пов'язаних між собою бюджетів, узгоджених за строками, мотивацію до їх виконання, контроль за реалізацією із подальшим регулюванням господарської діяльності підприємства чи коригуванням його цільових орієнтирів задля узгодження бюджетних (планових) показників із фактичними з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища; це показник якості управління на підприємстві, відповідності рівня його менеджерів та управлінських рішень сучасним вимогам.

Оснoву побудови та інтеграції бюджетування в загальну систему управління підприємством повинні складати науково обґрунтовані і практично орієнтовані елементи, сукупність яких розглянута нижче [3].

Створення і подальше повноцінне функціонування системи бюджетування на підприємстві забезпечується комплексом дій у рамках трьох складових [8]:

1. Технологія бюджетування, до складу якої входять інструменти фінансового планування (види і формати бюджетів, система цільових показників і нормативів), порядок консолідації бюджетів різних рівнів управління і функціонального призначення тощо.

2. Організація бюджетування, яка включає фінансову структуру компанії (склад центрів обліку, які є об'єктами бюджетування), бюджетний регламент і механізми бюджетного контролю (процедури формування бюджетів, їх представлення, узгодження і затвердження, порядок послідовного коригування, збору та обробки даних про виконання бюджету), розподіл функцій в апараті керівництва (між функціональними службами та структурними підрозділами різного рівня) в процесі бюджетування, систему внутрішніх нормативних документів (положень, посадових інструкцій та інших).

3. Автоматизація фінансових розрахунків, що передбачає складання фінансових прогнозів, включаючи сценарний аналіз, постановку так званого суцільно управлінського або інтегрованого обліку, у межах якого в будь-який час можна отримати оперативну інформацію про хід виконання бюджетів за окремими напрямками господарської діяльності, видами продукції чи контрактами підприємства, його структурними підрозділами, філіями, дочірніми компаніями тощо.

Процес упровадження системи бюджетування на підприємстві є доволі складним, довготривалим і залежним від специфіки господарських операцій конкретного суб'єкта підприємства, що потребує адаптації у кожному випадку окремо. До того ж не існує універсального підходу щодо послідовності реалізації і складу етапів бюджетування, однак у цілому їх можна поєднати у низку логічно-структурованих етапів [12]: аналіз наявних бізнес-процесів, їх опис і паспортизація; виділення центрів відповідальності (фінансового обліку); ство-

рення бюджетного комітету; розробка бюджетного регламенту і форм бюджетного контролю; автоматизація розробки бюджетів; інтеграція з існуючою системою фінансового планування; створення системи мотивації досягнення бюджетних показників.

Під час бюджетування можуть бути використані різні алгоритми розробки бюджетів, особливістю яких, на відміну від форм бухгалтерської звітності, є те, що вони не стандартизуються, а визначаються цілями та об'єктами планування, характером і обсягами діяльності підприємства, його фінансовою і виробничою структурами [2].

Від вибору методів бюджетного планування, тобто способів та прийомів формування бюджетів, значною мірою залежить реалістичність планових показників. У свою чергу, на цей вибір впливає безліч індивідуальних характеристик підприємства: розмір та життєвий цикл, ринкова кон'юнктура, рівень розвитку корпоративної бюджетної системи, особливості внутрішньо-організаційної побудови, кваліфікація працівників, задіяних у процесі бюджетування, рівень застосування сучасних інформаційних технологій та програмного забезпечення.

Доцільність упровадження бюджетування на підприємствах усіх галузей економіки, розмірів та напрямів діяльності обумовлюється тим, що побудова та аналіз бюджетних форм надає менеджменту компанії інформацію для обґрунтування та прогнозування наслідків того чи іншого управлінського рішення (виробничого, інвестиційного, маркетингового тощо), оцінки досягнутих результатів порівняно із цілями, встановленими фінансовими планами минулих періодів. Незважаючи на існування беззаперечних переваг, бюджетування також супроводжується низкою негативних моментів для підприємств, які намагаються використати його в рамках наявної системи фінансового планування (рис. 1).

Для подолання недоліків бюджетування група дослідників під керівництвом Р.С. Квасницької пропонує дотримуватися таких умов [7]: удосконалювати організаційну структуру підприємства, яка дасть змогу персоналізувати функції та відповідальність керівників; чітко структурувати всі процеси, визначати відповідальних за них осіб з метою автоматизації операцій і спрощення процесу бюджетування; стандартизувати дані для налагодження



Рис. 1. Переваги та недоліки впровадження системи бюджетування на підприємстві
Джерело: [2; 7; 15]

їх спільного використання всіма бізнес-одинацями підприємства; удосконалювати облікову систему, адже вона є «постачальником» необхідних даних; інтегрувати бюджетування з організаційною та інформаційною структурами підприємства.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. За часів низької фінансової результативності і платоспроможності аграрних підприємств необхідність та доцільність впровадження прогресивної управлінської технології – бюджетування – є аксіоматичним, адже її завдання полягає у координації усіх сторін діяльності та зусиль усіх економічних підрозділів на досягнення намічених результатів і та в кінцевому результаті забезпечення високої ефективності підприємства. Тому можна зробити такі висновки з даного питання:

1. Метою організації бюджетування є зростання економічної ефективності й зміцнення фінансової стійкості підприємства, що досягається за допомогою координації діяльності всіх його структурних підрозділів аграрних підприємств, спрямованої на досягнення кількісно й якісно визначеного кінцевого результату діяльності.

2. Прогнозованими результатами системи організації бюджетування на аграрному підприємстві, про що свідчить дослідження, є: становлення системи регулярного фінансового планування й контролю; можливість складання зведеного бюджету підприємства на різні часові інтервали (місяць, квартал, півріччя, рік тощо); підвищення рівня керованості підприємством; зростання кваліфікації аграрного персоналу підприємства внаслідок вивчення методик фінансового планування та наділення додатковими повноваженнями за складання того чи іншого бюджету; покращення показників фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому тощо.

3. Система організації бюджетування взаємопов'язана з системами оперативного, фінансового, управлінського обліків, що складає єдину облікову систему підприємства. Методом управлінського обліку з метою ефективності системи організації бюджетування є метод обліку за центрами фінансової відповідальності, застосування якого є найбільш доцільним.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуються такі основні новації, пов'язані із введенням системи бюджетування, орієнтованого на результат:

1) проведення курсу на більш ефективне сполучення бюджетного процесу з цілями і завданнями держави;

2) створення системи показників оцінки результативності публічно-правових утворень і їх сегментів;

3) введення нових стандартів обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аптекарь С.С., Жамойда А.А. Влияние бюджетирования на организационную структуру предприятия и его инвестиционную привлекательность / С.С. Аптекарь, А.А. Жамойда // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк : ДонНУ, 2003. – С. 347-352.
2. Бугай В.З. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві / В.З. Бугай, А.В. Бугай, Ю.Ю. Ренгевич // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4(8). – С. 10-16.
3. Вініченко М.М. Визначення цільової функції бюджетування / М.М. Вініченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 119-124.
4. Вініченко М.М. Визначення цільової функції бюджетування / М.М. Вініченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 119-124.
5. Гаврилова О. Типичные ошибки процесса бюджетирования / О. Гаврилова // Консультант. – 2009. – № 3. – С. 30-32.
6. Гладких Д. Особливості планування доходів та витрат / Д. Гладких // Вісник НБУ. – № 1. – С. 6-8.
7. Квасницька Р.С. Бюджетування як елемент фінансового планування підприємства / Р.С. Квасницька, Л.О. Малінчук. – Всеукраїнський науково-виробничий ж-л «Інноваційна економіка». – Тернопільський ін-т агропромислового виробництва НААН (ТІ АПВ НААН). – 2011. – № 6(25). – С. 252-254.
8. Коркуна Д. Бюджетування у системі фінансового планування підприємства / Д. Коркуна // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 330-334.
9. Куцик П.О. Бюджетування як основна складова оперативного планування та фінансового контролю вищих навчальних закладів / П.О. Куцик // Зб. наук. пр. «Економічні науки». Серія «Облік і фінанси». – Луцьк : ЛНТУ, 2010. – Вип. 7(25). – Ч. 2. С. 192-201.
10. Ілляшенко Т.О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств / Т.О. Ілляшенко, К.В. Ілляшенко, М.В. Скобенко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 36-44.
11. Жамойда А.А. Инструменты организации бюджетирования промышленных предприятий в Украине // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – Донецьк : ДонНУ. – 2003. – № 1. – С. 159-170.
12. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.
13. Мінковська М.В. Аспекти бюджетування: переваги та недоліки, успіхи та помилки / М.В. Мінковська // Економіка промисловості. – 2008. – № 4. – С. 161-167.
14. Роговий А.В. Фінансове планування як функція менеджменту підприємства / А.В. Роговий // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 2(3). – С. 120-127.
15. Шелудько В.М. Об'єктивна необхідність впровадження органічного землеробства в Україні / В.М. Шелудько // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 177-181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_3_31.

УДК 334.734:631.115.8

Ушкаренко Ю.В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедру економічної теорії
Херсонського державного університету***ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА СОЦІАЛЬНА МІСІЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ****ECONOMIC AND SOCIAL MISSION NATURE
OF AGRICULTURAL COOPERATION: THEORETICAL ASPECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті визначено етапи розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. Обґрунтовано двоїсту сутність кооперації, з одного боку, як загальна форма організації праці, а з іншого – як специфічна форма організації суспільного виробництва. Наведено авторське бачення поняття «кооперація».

Ключові слова: сільськогосподарська кооперація, кооперація, кооперативні відносини, принципи, інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

В статье определены этапы развития сельскохозяйственной кооперации в Украине. Обоснована двойственная сущность кооперации, с одной стороны, как общая форма организации труда, а с другой – как специфическая форма организации общественного производства. Приведено авторское видение понятия «кооперация».

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, кооперация, кооперативные отношения, принципы, инфраструктура.

ANNOTATION

The stages of development of agricultural cooperation are certain in Ukraine. Ambivalent essence of co-operation is reasonable, from one side, as a general form of organization of labour, and from other – as a specific form of organization of public production. The analysis contained in articles authors' view the concept of «cooperation».

Keywords: agricultural cooperation, cooperation, cooperative relationships, principles and infrastructure.

Постановка проблеми. Вивчення природи будь-якого явища або процесу передбачає розгляд його генези й еволюції, вивчення сутнісних ознак, що визначають його унікальність. Кожне економічне явище виникає за певних історичних обставин, за наявності необхідних передумов, у відповідності з часом та місцем. Це цілком стосується і кооперації.

Термін «кооперація» походить від лат. *cooperatio*, що означає співробітництво (*co* (*cum*) – спільно, заодно, *opus* (*operis*) – робота, праця). Споконвічно даним терміном позначали просту співпрацю. У сучасному розумінні кооперація становить сукупність організаційно оформлених добровільних об'єднань взаємодопомоги громадян та юридичних осіб для досягнення загальних цілей у різних галузях економічної діяльності. Під кооперацією слід розуміти суспільні відносини між окремими товаровиробниками або підприємствами, які виявляються в об'єднанні їхніх зусиль у процесі виробництва. Крім того, дане поняття широко використовується у значенні форми організації праці, за якої люди сумісно беруть участь в

одному й тому чи в різних, але взаємопов'язаних між собою процесах праці [1, с. 331].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації досліджуються вченими протягом тривалого часу. Вони перебували у фокусі наукових інтересів О. Анциферова, І. Ємельянова, П. Кропоткіна, Р. Оуена, С. Подолинського, М. Туган-Барановського, Ф. Райффайзена, Ш. Фур'є, О. Чайнова та ін. Питанням розвитку сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі національної економіки присвятили свої дослідження вітчизняні економісти-аграрники, серед яких найсуттєвіший внесок зробили В. Гончаренко, Ф. Горбонос, Ю. Губені, В. Зіновчук, П. Канінський, О. Крисальний, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдаван, О. Онищенко, А. Пантелеймоєнко, П. Саблук та ін. Сучасні дослідники, спираючись на фундаментальні принципи кооперації і розвиваючи їх відносно теперішніх умов, обґрунтували концептуальні підходи й напрями відродження кооперації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій із проблем розвитку сільськогосподарської кооперації, питання кооперативної теорії та практики залишаються дискусійними і потребують подальшого вивчення, що є закономірним, враховуючи багатогранність цієї господарської форми. Це зумовило необхідність проведення окремого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні етапів розвитку кооперації в Україні та обґрунтуванні сутності сільськогосподарської кооперації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок розвитку кооперативних відносин в Україні пов'язують зі скасуванням кріпацтва в 1861 р. Це започаткувало тривалий і складний процес формування українського селянина як юридично й економічно незалежного власника. Узагальнення історичного досвіду різних форм кооперації в сільському господарстві України дає змогу виділити певні етапи її розвитку (табл. 1).

Формування наукової концепції кооперації з урахуванням особливостей, властивих сучасним

Таблиця 1

Етапи розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні

Часові межі	Характеристика етапу	Значення етапу для сучасних українських умов
Початок 1870-х – кінець 1890-х років	Період зародження сільськогосподарської кооперації в Україні	Характерні спроби практичного втілення теорії кооперативного будівництва, запозиченої переважно з країн Західної Європи. Селяни переконалися, що кооперативна форма організації праці має певні переваги над іншими формами і може успішно розвиватися в умовах українського села.
Кінець 1890-х років – 1917–1918 рр.	Період поширення сільськогосподарської кооперації. Поява спеціалізованих сільськогосподарських кооперативів та кооперативних спілок	У цей період кооперація в сільському господарстві стала масовою, засновано перші кооперативні спілки (союзи) на території України. Характерним для цього періоду було і те, що в сільському господарстві виникли спеціалізовані кооперативи, оскільки для першого періоду були характерні кооперативи універсальні, тобто займалися всім комплексом сільськогосподарських робіт. Революція 1905 р., а особливо земельна реформа Столипіна, сприяли розвитку сільськогосподарської кооперації, яка була покликана обслуговувати численні хутірні господарства, що масово виникали в той час.
1917–1918 рр. – початок 1930-х років	Період найбільшого розвитку, а далі занепаду і знищення сільськогосподарської кооперації	Це був період найбільшого розвитку сільськогосподарської кооперації, однак його завершення співпало з тими негативними процесами, які призвели до розвалу і занепаду системи сільськогосподарської кооперації. Характерним для цього періоду було видання великої кількості нормативних актів. Доба «воєнного комунізму» (1919–1921 рр.) спинила ріст і навіть викликала деякий занепад кооперації. Незважаючи на те що політика «воєнного комунізму» була певним чином виправданою, кооперація була доведена практично до безнадійного стану. Виходом із такого становища було проголошення непу, який прийшов на зміну «воєнному комунізму» і за часів якого українська кооперація знову досягла нечуваного розвитку. Період з 1922–1923 по 1927–1929 рр. можна назвати періодом розквіту української сільськогосподарської кооперації, який характеризується створенням необхідних економічних умов, високим рівнем правової регламентації.
Період між двома світовими війнами	Розвиток сільськогосподарської кооперації на західноукраїнських землях	Після завершення Світової та Українсько-польської війни відродилася лише українська кооперація Галичини. Завдяки вмілому керівництву та самовідданості членів кооперативів їй удалось зміцнити національну економіку, витримати колонізацію та лихоліття світової економічної кризи. В умовах авторитарно-мовіністичного політичного режиму Румунії українська кооперація в Буковині розпалась. Натомість в Закарпатті, де до Першої світової війни національного кооперативного руху не існувало, національну кооперативну систему все ж удалось сформувати, об'єднавши кооперативи українців навколо Крайового Дружнього союзу.
Початок 1930-х – кінець 1980-х років	Період примусової колективізації, одержавлення і укрупнення колгоспів	У 1980-х роках кооперація втратила ознаки самоврядного, добровільного об'єднання для самопомогі та самозахисту населення і потрапила під жорсткий партійно-державний контроль. Влада припинила діяльність кредитних, страхових, житлово-орендних та міських споживчих кооперативів і націоналізувала їхнє майно. Пайовики не отримали від держави жодної компенсації. У результаті «масової колективізації» переважну більшість сільського населення примусово об'єднали в так звані «колективні господарства». Колгоспи стали в соціалістичній державі основним виробником сільськогосподарської продукції.
Початок 1990-х років	Відродження національного кооперативного руху	Реальний шанс відродити національний кооперативний рух з'явився з проголошенням політичної незалежності України. Протягом 1990-х років для цього в країні сформувалися майже всі передумови. Населення все ширше знайомиться з кооперативною ідеєю.
Із 1997 р. і по теперішній час	Сучасний період розвитку сільськогосподарської кооперації	Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17 липня 1997 р. уможливив реорганізацію політичних колгоспів та створення обслуговуючих об'єднань фермерських господарств і селян. Законом України «Про кооперацію» від 10 липня 2003 р. кооперативи визнано економічно незалежними, самоврядними та соціально орієнтованими об'єднаннями фізичних і/або юридичних осіб, з'явилися широкі можливості для розвитку всіх видів кооперації. В Україні утворено єдину національну кооперативну систему.

Джерело: власні дослідження

умовам, багато в чому залежить від сформованого теоретичного середовища. В Європі першими теоретиками кооперації були Дж. Беллерс, П. Корнеліус ван Плокхой, письменник Д. Дефо, який підготував перші проекти споживчих товариств і позичково-видаткової каси.

Особливо наблизився у своїх творах до пізніших уявлень про кооперації французький письменник-романіст Н. Ретиф де ля Бретон. Водночас незалежно від цих ідей робітники, ремісники, селяни об'єднувались для співпраці, керуючись як практичними, так й ідеалістичними міркуваннями.

Загально визнаним родоначальником як практичної кооперації, так і кооперативної думки вважають Роберта Оуена. В його виступах слово «кооперація» вперше було застосовано в тому розумінні, в якому вживають зараз [2, с. 8]. Незважаючи на те що ідеї Р. Оуена залишалися ідеями утопічного соціалізму, у них знайшли відображення зародки сучасної кооперації та її основних принципів: добровільності членства, рівноправності, виборності керівництва, самоврядування [3, с. 33].

Реально теорію сучасної кооперації почали розвивати учні та послідовники Р. Оуена. Зокрема, у системі поглядів Ш. Фур'є закладено принципові основи колективного землеробства, вони є більш аргументовані. Особливою актуальністю вирізнялися його ідеї щодо переваги кооперативної праці над найманою, необхідності зробити кооперацію доступною для всіх прошарків населення, можливості зближення виробників та споживачів і, як наслідок, усунення зайвих посередників [3, с. 12].

Великий внесок у вивчення розвитку сільськогосподарської кооперації зробив російський економіст-аграрник О. Чайнов. Ним були сформульовані основні положення про методи і форми кооперації та їх поєднання, пріоритетність людського фактора в сільськогосподарському виробництві. Вчений обґрунтував демократичну сутність кооперації і створення кооперативних структур за бажанням та ініціативою учасників, рівноправність усіх їхніх членів, зацікавленість у роботі, демократичну відповідальність.

О. Чайнов розробив теорію трудового селянського господарства, запропонувавши оптимальний організаційно-виробничий план розвитку сімейних колективів у землеробстві, тваринництві, садівництві й інших видах діяльності з урахуванням традицій і накопиченого досвіду. Селянське сімейне господарство вчений розглядав як живий і стійкий організм, що є складовою частиною єдиної системи народного господарства [4, с. 148].

Кооперацію він уважав основою соціально-економічного розвитку сільського господарства і підкреслював, що її успіх залежить від стану матеріально-технічної бази, її перетворення, тобто від економічної функції кооперації, яка передбачає об'єднання матеріально-технічних

ресурсів окремих господарств в одне ціле, що сприяє більш раціональному й ефективному їх використанню. За словами О. Чайнова, кооперація виконує ті функції виробничо-господарської діяльності, які є нерентабельними в окремо взятому селянському господарстві, вони повинні виконуватись на вертикальній основі, це – переробка, збут, постачання. Отже, О. Чайнов виступав за всебічний розвиток сільськогосподарської кооперації. Навіть нині його ідеї досить актуальні, зокрема щодо створення на кооперативних засадах переробних підприємств на селі [5, с. 211].

В Україні кооперативна думка потужно представлена науковими працями С. Бородаєвського, М. Левитського, М. Туган-Барановського, Б. Мартоса та багатьох інших теоретиків і організаторів кооперативного руху [6–9; 14]. М. Туган-Барановський узагальнив історичний досвід розвитку сільськогосподарської кооперації Росії і країн Західної Європи, зробив важливий висновок стосовно соціально-економічної сутності кооперації, яка полягає в самостійності та самодіяльності кооперативних підприємств. При порушенні цих умов організації кооперативного підприємства втрачається сама суть кооперації. У своїх публікаціях учений застерігав від втручання держави в кооперацію і доводив, що надання допомоги кооперації з боку держави є доцільним за умови, що ця допомога не матиме впливу на свободу і самодіяльність розвитку кооперації.

У своїх дослідженнях М. Туган-Барановський дійшов висновку, що забезпечення добровільності й особистої зацікавленості учасників кооперації у високоефективній діяльності кооперативних організацій має важливе значення. При цьому слід раціонально поєднувати особисті, приватні інтереси кожного члена кооперативного формування із суспільними інтересами. Для того щоб усе це здійснити на практиці, тобто поєднати інтереси, потрібно мати відповідний соціально-економічний механізм, який так і не був сформований за час існування колективного ладу. М. Туган-Барановський зазначав: для того щоб краще зрозуміти соціально-економічну природу кооперації, потрібно пам'ятати, що кооперація на відміну від капіталістичного господарства виникла не в процесі стихійного розвитку господарства, а цілком штучно. Капіталізм, за його словами, виник «природно». Люди бачили, що ті господарські форми, які існують, не можуть задовольнити їхніх потреб у підвищенні ефективності власних господарств. Як результат, старі форми розорювались, на терені яких і виник капіталізм [8, с. 67]. За твердженням ученого, соціально-економічна сутність сільськогосподарської кооперації виражається тим, що вона значно підвищує продуктивність селянського господарства та збільшує його можливість до конкурентної боротьби з великими монополістами, які є в сільському господарстві [9, с. 251].

Отже, сільськогосподарська кооперація не послаблює, а підсилює селянські господарства, тому що розвиток різних форм кооперативної взаємодопомоги веде до того, що селянські господарства отримують додаткові джерела сили [9, с. 294].

М. Левитський, який був творцем ідеї та засновником першої в Україні хліборобської артілі, вважав, що «кооперація є найліпше і найкраще виявлення людського генія в межах соціально-економічного будівництва» [10, с. 192–193]. Він закликав дрібних селянських власників до гуртового господарювання на основі добровільності, не допускаючи навіть тіні примусу. Призначення кооперації вбачав у «відродженні самостійної України». Вчений був переконаний, що кооперація врятує український народ від експлуатації, поліпшить його добробут, культурний рівень. Хліборобські артілі допоможуть селянам орендувати і навіть купувати землю, передадуть в їхні руки збут продукції, навчать селян взаємної пошани і любові [10, с. 193].

Потреби розвитку кооперативного руху висунули діячів-кооператорів різноманітного таленту, масштабів мислення й організаційних здібностей. До таких економістів можна віднести Б. Мартоса. Його відомою працею була «Теорія кооперації», написана й уперше видана у 1923–1924 рр. У роботі йдеться передусім про причини необхідності створення кооперативних об'єднань на селі. На підставі ґрунтовного аналізу успішного, прибуткового виробництва зроблено висновок, що єдиною формою такого виробництва, «котре за своєю суттю спрямоване не на визиск працюючих, а, навпаки, на плекання особистості, максимально можливе задоволення її матеріальних та духовних потреб, як і її правової захищеності, є кооперація» [14, с. 21].

Теорія сільськогосподарської кооперації займає одне з важливих місць й у працях сучасних учених, хто прагне пов'язати відродження кооперації з сьогоденними вимогами, які формують ринкові відносини. Визначення кооперації як «...процесу добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можливо отримати лише або швидше – за допомогою групових дій» дає В. Зіновчук [11, с. 25]. З його дослідження випливає, що лише цілеспрямовані дії групи суб'єктів, об'єднаних спільним економічним інтересом, складають суть процесу кооперації. Дослідник вважає, що визначення кооперації відображає її подвійну природу, кооперація – занадто широке поняття, яке охоплює величезний спектр групових дій. Посилаючись на те, що існує кооперація праці, кооперація виробнича, міжгосподарська, міжгалузєва, міжрегіональна і навіть міжнародна, В. Зіновчук визнає, що не кожна взаємодія вважатиметься кооперацією, а лише та, що припускає існування регулярних, організованих і цілеспрямованих групових дій економічного характеру [11, с. 26]. Автор має

на увазі встановлення та реалізацію виробничих чи економічних взаємовідносин. Слід погодитися з його думкою, що дотепер існує проблема пошуку такої дефініції кооперації, яка б дала можливість будь-яку кооперативну організацію ідентифікувати, визначити відмінності від інших типів господарських товариств.

Прихильником розгляду кооперації як процесу є також В. Гончаренко. Проте він вважає, що це значення застосовується лише тоді, коли вживаються такі поняття, як «кооперація праці», «кооперування», «міжгосподарська кооперація» та ін. [12, с. 12]. Інше значення надає дослідник поняттю «кооперація», коли розглядає її як організаційну форму. Він вважає, що кооперація застосовується для позначення сукупності специфічних її організаційно-правових форм, що мають назву «кооперативи». Якщо це сільськогосподарські кооперативи, то це є сільськогосподарська кооперація; кредитні – кредитна кооперація; споживчі – споживча кооперація тощо [12, с. 12]. В. Гончаренко вважає, що термін «кооперація» застосовується для означення як самого процесу співпраці людей, так і її історичної організаційно-правової форми – кооперативу [12, с. 13].

Вагомий внесок у відродження наукової школи кооперації в Україні зроблено М. Маліком. Ним визначено роль кооперації у формуванні вертикальних інтеграційних структур і підприємницького середовища в аграрному секторі, обґрунтовано виділення різних типів кооперативів відповідно до організаційного статусу; застосування кооперативної ідеї в реструктуризації колективних підприємств; посилення соціальної функції сільськогосподарської кооперації [13, с. 166].

Проаналізувавши визначення видатних учених пропонуємо своє бачення кооперації: кооперація становить систему кооперативів, їх спілок, об'єднань, асоціацій, а також створених ними інших господарських організацій і виступає як форма сумісної господарської діяльності виробників в одному чи різних, але взаємозв'язаних процесах праці або виробництва, чи в цілях досягнення економічних результатів, чи задоволення своїх соціальних та економічних інтересів, які важко чи неможливо досягнути за індивідуальної діяльності». Це визначення достатньою мірою розкриває сутність кооперації і може знайти застосування в науковій сфері.

Розвиток сільськогосподарської кооперації спрямований на виконання двох основних функцій – економічної та соціальної. Економічна функція визначається насамперед підвищенням ефективності виробництва членом об'єднання засобів виробництва, коштів і праці. Другою важливою функцією кооперації є соціальний захист інтересів членів кооперативних формувань. Одній особі не під силу виконувати великий обсяг технологічних операцій та важко купити дорогу і новітню техніку. Шляхом об'єднання в

одну організаційну структуру це стає можливим і дає змогу підвищити раціональність ведення господарства. Об'єднавши матеріально-технічні ресурси, кооператори спільно розпоряджаються ними, і вони належать тільки їм. Учасники кооперації розпоряджаються також і результатами своєї діяльності.

Сільськогосподарська кооперація виступає єдиним ефективним захистом інтересів фермерів від великих монопольних організацій, які збільшують свій контроль шляхом монополізації ринків збуту товарів і цим впливають на виробництво. Проте, створивши кооператив, селяни мають змогу суттєво впливати на ринки. Це виявляється у сфері постачання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції.

Для сучасної сільськогосподарської кооперації характерним є підвищення концентрації виробництва, яка вимагає постійного зниження витрат на виробництво одиниці продукції. Процес концентрації виробництва в сільському господарстві тісно пов'язаний зі спеціалізацією виробництва. Високий рівень розвитку концентрації може ефективно використовувати досягнення спеціалізації. Об'єктивною передумовою концентрації у сфері сільськогосподарської кооперації є прагнення її учасників поліпшити результати своєї економічної діяльності, тобто якомога більше знизити витрати на виробництво і максимально збільшити доходи. Відтак, можна стверджувати, що кооперація є одним із важливих факторів, які сприяють концентрації сільськогосподарського виробництва, що, своєю чергою, забезпечує отримання високих результатів сільськогосподарськими виробниками. Тому слід раціонально використовувати переваги спеціалізації у кооперативній сфері, а це, своєю чергою, дасть змогу підвищити концентрацію виробництва до максимально допустимих меж згідно з досягненнями науково-технічного прогресу.

Кооперація набуває істотного значення в розвитку соціальної інфраструктури на селі, сприяє створенню відповідних умов життя для селян. Інтегруючим показником соціальної ефективності є підвищення добробуту, якості життя населення. Відсутність елементів даної інфраструктури в місцях організації сільськогосподарського виробництва приводить до масового відтоку робочої сили, насамперед молоді із сільської місцевості в міста. Великою проблемою є вивільнення надлишкової робочої сили із приватних підприємств, що призводить зростання безробіття в сільській місцевості. Небезпека такого процесу полягає в тому, що він, як правило, не відображається статистично. Розглядаючи дану проблему, слід відзначити, що чи не єдиним шляхом її розв'язання є створення та функціонування сільськогосподарських кооперативів, в яких усі члени повинні бути забезпечені роботою.

Соціальна функція сільськогосподарського кооперативу має зосереджуватися на таких

пріоритетних напрямках, як забезпечення зростання рівня добробуту та якості життя членів кооперативу, розвиток соціальної інфраструктури сільської території, підвищення рівня освіти та культури членів кооперативу. У «Теорії кооперації» при характеристиці культурно-просвітницької діяльності кооперації (робота бібліотек, клубів, медпунктів, шкіл, сплата за навчання сільських дітей у навчальних закладах) Б. Мартос особливо підкреслював, що ця діяльність є не другою, а знаходиться в центрі уваги членів кооперативу та його керівництва [14, с. 19].

Отже, вважаємо, що кооперативи в сільському господарстві слід розглядати не тільки як одну з організаційно-правових форм підприємництва. Необхідно враховувати також їхнє соціальне значення для села. Зокрема, при дослідженні суті кооперації І. Буздалов наголосив, що кооперація як форма господарювання і взаємовідносин між людьми в процесі діяльності становить основу демократичних виробничих відносин і надає їм соціально-справедливого характеру [15, с. 7]. Закріплення кваліфікованих кадрів на селі, створення належних умов проживання, економічна ефективність виробництва залежать від забезпеченості кожного кооперативу об'єктами соціальної інфраструктури, які знаходяться на його території.

Висновки. Таким чином, сільськогосподарська кооперація – це соціально-економічне явище в житті людей, де соціальна й економічна сторони є взаємозалежними і взаємодоповнюючими. Двоїста сутність кооперації визначається певними характерними ознаками. З одного боку, кооперація характеризується як загальна форма організації праці, а з іншого – як специфічна форма організації суспільного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словарь иностранных слов / Под ред. И.В.Лехина, С.М.Локшиной, Ф.Н.Петрова, Л.С. Шаумяна ; изд. 6-е, перераб. и доп. – М. : Советская энциклопедия, 1964. – 784 с.
2. Історія кооперативного руху : [підруч. для кооп. ВНЗ] / С.І. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук [та ін.]. – Львів : Інститут українознавства НАНУ, 1995. – 410 с.
3. Творцы кооперации : сборник / Сост. Л.А.Самсонов. – М. : Московский рабочий, 1991. – 94 с.
4. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / А.В. Чаянов. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.
5. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства / А.В. Чаянов – М. : Кооп. изд-во, 1925. – 215 с.
6. Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К. : Наук. думка, 1994. – 263 с.
7. Мартос Б. Теорія кооперації / Б. Мартос. – Подєбради, 1923. – 76 с.
8. Туган-Барановський М.І. Соціальні основи кооперації / М.І. Туган-Барановський. – М. : Тип. т-ва І.Н.Кушнерева і К., 1916. – 521 с.

9. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский ; предисл., коммент. Л.А. Булочкина, Г.Н. Сорвина, Т.П. Субботина. – М. : Экономика, 1989. – 496 с.
10. Гелей С.Д. Теорія та історія кооперації : [підручник] / С.Д. Гелей, Р.Я. Пастушенко – К. : Знання, 2006. – 513 с.
11. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук – К. : Логос, 2001. – 380 с.
12. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація. Форма економічної самопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / В.В. Гончаренко. – К. : Глобус, 1998. – 330 с.
13. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / За ред. д.е.н. М.Й. Маліка. – К. : ІАЕ УААН, 1999. – 166 с.
14. Буздалов И.Н. Возрождение кооперации / И.Н. Буздалов – М. : Экономика, 1990. – 197 с.

УДК 005.96

Федоришина Л.М.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки підприємства та менеджменту
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»***Камінський В.І.***викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»*

САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК МИСТЕЦТВО УПРАВЛІННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИМ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ

SELF-MANAGEMENT AS THE ART OF MANAGEMENT OF INDIVIDUAL HUMAN CAPITAL

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено підходи до трактування поняття «самоменеджмент» (як технологія діяльності; як управління самим собою задля досягнення певної мети; як діяльність, спрямована на ефективне використання часу; як діяльність, спрямована на ефективне використання часу і роботу в команді, та як діяльність, спрямована на успіх), що дало змогу сформулювати авторське бачення цієї категорії. Визначено переваги самоменеджменту та проблеми його впровадження в практику господарювання вітчизняних підприємств. Розглянуто основні напрями самоменеджменту: тайм-менеджмент, стрес-менеджмент, тім-менеджмент, імпресіон-менеджмент та ресурс-менеджмент.

Ключові слова: самоменеджмент, самоорганізація, людський капітал, робочий час, вміння та навички.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены подходы к трактовке понятия «самоменеджмент» (как технология деятельности; как управление самим собой для достижения определенной цели; как деятельность, направленная на эффективное использование времени; как деятельность, направленная на эффективное использование времени и работу в команде, и как деятельность, направленная на успех), что позволило сформулировать авторское видение этой категории. Определены преимущества самоменеджмента и проблемы его внедрения в практику хозяйствования отечественных предприятий. Рассмотрены основные направления самоменеджмента: тайм-менеджмент, стресс-менеджмент, тим-менеджмент, импресион-менеджмент и ресурс-менеджмент.

Ключевые слова: самоменеджмент, самоорганизация, человеческий капитал, рабочее время, умения и навыки.

ANNOTATION

This paper summarizes the approaches to the interpretation of the concept of "self-management" (as technology activities, as the management itself for a particular purpose, as activities aimed at efficient use of time, as an activity aimed at efficient use of time and work as a team and as an activity aimed at success), which allowed the author to formulate a vision that category. The advantages of self-management and problems of its implementation in practice of the domestic enterprises. The main directions of self-management: time management, stress management, team management, impression management and resource management.

Keywords: self-management, self-organization, human capital, working time, skills.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність суб'єктів господарювання на різних рівнях визначає людський капітал та ефективність його використання. Переосмислення ролі персоналу на підприємстві, перетворення його із статті витрат

у джерело доходу призвело до пошуку нових підходів до його формування та управління, необхідності впровадження нових методів стимулювання до кращих показників роботи, кращого використання робочого часу і, власне, його самоорганізації. Тому ефективність використання людського капіталу та його самоменеджменту набуває надзвичайної актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо ролі людського капіталу та визначення його складових елементів, напрямів інвестування в людський капітал знайшли своє відображення в працях О. Амоші, Д. Богині, С. Вовканича, Л. Гальків, В. Геєця, О. Грішнєвої, Б. Данилишина, М. Долішнього, В. Куценко, Е. Лібанової, У. Садової, Л. Семів, Л. Шевчук та ін. Актуальні питання самоменеджменту стали предметом досліджень К.А. Андрущенко [1], О.І. Бабчинської, І.О. Шевченко, І.С. Гайдай [2], А.С. Чкан, І.В. Ганзи [3], В.М. Колпакова [4] та ін. Віддаючи належне напрацюванням учених, вважаємо, що ці питання є актуальними і зараз та вимагають подальших досліджень.

Мета статті полягає в узагальненні підходів до трактування поняття «самоменеджмент», визначенні переваг та основних напрямів самоменеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Самоменеджмент як новий напрям у сучасному менеджменті сформувався відносно недавно, але розвивається він дуже інтенсивно. Його поява пов'язана з потребою більш ефективного використання творчого потенціалу кожного працівника.

Причинами виникнення самоменеджменту вказують:

- конкуренцію, зростання масштабів і динамізму змін у підприємстві і бізнесі, що вимагають від менеджерів освоєння нових навичок управління, боротьби з можливістю власного відставання;
- зростання погроз частих стресів через напруженість в роботі менеджера, постійне прагнення бути кращим, що вимагає розвитку вмінь управляти собою;
- перетворення творчого потенціалу працівника в найкоштовніший капітал підприємства,

що потребує реалізації заходів щодо збереження та розвитку цього потенціалу.

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до трактування поняття «самоменеджмент», проте практично кожен дослідник підкреслює важливість цієї управлінської діяльності. Це, звичайно, вимагає більш глибокого його розуміння, визначення ролі та місця самоменеджменту в системі управління.

Основні визначення поняття «самоменеджмент» представимо в табл. 1.

Таким чином, аналіз змісту понять, поданих різними авторами, дає змогу виявити декілька підходів до трактування самоменеджменту: як технологія діяльності; як управління самим собою задля досягнення певної мети; як діяльність, спрямована на ефективне використання часу; як діяльність, спрямована на ефективне використання часу і роботу в команді, та як діяльність, спрямована на успіх.

Ми ж вважаємо, що самоменеджмент – це насамперед ефективне використання свого людського капіталу, і від того, наскільки людина здатна самоорганізувати себе, свою діяльність, раціонально спланувати та використати робочий та вільний час, залежатимуть її успіх у певній організації (підприємстві, установі) та затребуваність на ринку праці.

На нашу думку, самоменеджмент – це мистецтво управління собою, своїми задатками, зді-

бностями, знаннями, тобто індивідуальним людським капіталом, із метою кращого використання робочого часу, отримання вищої продуктивності, вищого індивідуального заробітку або здобуття вищого статусу на підприємстві, що дає можливість людині відчувати задоволеність та успіх.

Поділяємо думку В.Ф. Токарева, який виділяє п'ять систем самоменеджменту: саморегуляцію, аналіз, адаптацію, раціоналізацію та розвиток особистості. При цьому саморегуляція розглядається як управління собою на підсвідомому рівні, аналіз – як постійна оцінка своїх дій і здібностей, адаптація – як засіб, раціоналізація – як удосконалення своїх дій і розвиток – як свідомо зміна самого себе [10]. Якщо людина постійно аналізує свої дії, вивчає і розвиває здібності, розширює кругозір та власні можливості, працює над самовдосконаленням, то неодмінно виникає потреба в самоменеджменті, який веде до успіху в особистій та професійній сферах.

Основними складовими елементами успішної людини є такі результати її діяльності, які дають можливість:

- досягати поставленої мети та обраних цілей;
- отримати суспільне визнання;
- отримати, наскільки це можливо, найвищі показники в професійній сфері;
- відчувати себе гармонійною людиною в оточуючому світі.

Таблиця 1

Трактування поняття «самоменеджмент» різними авторами

Автор	Самоменеджмент – це...	Ключова ідея
А.Я. Кібанов [5]	послідовне та цілеспрямоване використання керівником (спеціалістом і т. д.) випробуваних методів у практичних прийомах роботи в повсякденній діяльності для підвищення ефективності процедур і операцій, що виконуються з метою досягнення намічених цілей. Спрямований на максимальне використання працівником власних можливостей і свідоме управління своїм робочим часом	Технологія ефективної праці
В.С. Карпічев [6]	самодіяльність, особиста технологія управління самим собою	Управління самим собою задля досягнення певної мети
Н.П. Лукашевич [7]	саморозвиток і самореалізація творчого потенціалу на шляху до досягнення ділового успіху	
В.М. Колпаков [8]	самостійне спрямування своєї діяльності на досягнення мети; характеризується більшою активністю системи, ніж за зовнішнього впливу	
В.В. Распопов [9]	управління самим собою для досягнення особистих цілей	
В.Ф. Токарев [10]	самостійність й особисте управління самим собою	
М.С. Дороніна, В.І. Пересунько [11]	самостійне управління працівником своєю діяльністю з використанням знань та інтуїції, направлене на розвиток власного інтелектуального потенціалу та ефективне його використання на свою користь і користь організації	Діяльність, спрямована на ефективне використання часу
Дж. Моргенстерн [12]	здатність людини організувати свою діяльність так, щоб чітко розпланувати свій робочий та вільний час	
А. Бішоф, К. Бішоф [13]	ключова техніка, яка полягає в умінні ставити перед собою професійні цілі та досягати їх, організувати свою роботу, правильно використовувати час та ефективно співпрацювати з колегами чи розвивати комунікативні здібності	Діяльність, спрямована на ефективне використання часу і роботу в команді
Б. Швальбе, Х. Швальбе [14]	досягнення особистого ділового успіху (ділової кар'єри) через самопізнання і самовдосконалення своїх ділових якостей	Діяльність, спрямована на успіх
О. Штепа [15]	вміння бути успішним	

Джерело: узагальнено авторами на основі вказаних джерел

Ще А. Ейнштейн визначив формулу життєвого успіху: успіх = вміння працювати + вміння відпочивати + вміння дисциплінувати самого себе. Отже, вже тоді йшлося про таке поняття, як «самоменеджмент» – неодмінну складову частину успіху людини. Як указує С. Кирій [16], самоменеджмент – це щоденне самостійне управління власною діяльністю, власним життям, управління собою за допомогою пізнання самого себе, набутих знань для подолання «кар'єрних вершин» та гармонійного розвитку людини.

Основними перевагами самоменеджменту, на нашу думку, є:

- краще використання своїх можливостей;
- досить високий ступінь самоорганізації;
- висока самодисципліна;
- менша схильність до стресових ситуацій;
- більш ефективне використання часу;
- краща здатність працювати в команді;
- створення позитивного іміджу в очах оточуючих.

Таким чином, основними напрямками самоменеджменту є:

1) тайм-менеджмент (організація часу) – вміння людини ефективно розподіляти та використовувати час (автор напряму – Д. Адаір);

2) стрес-менеджмент (самоорганізація в стресових ситуаціях) – вміння людини попереджати або долати стресові ситуації завдяки власній психологічній компетентності (автор напряму – М. Фрезе);

3) тім-менеджмент (командний менеджмент) – вміння людини самостійно обирати «роль» у групі та ефективно її виконувати; вміння ефективно працювати в команді (автор напряму – Г. Паркер);

4) імпресіон-менеджмент (менеджмент справляння враження) – це вміння людини справляти на оточуючих доцільне, на її думку, враження, найчастіше сприятливе (автор напряму – Е. Джоунс);

5) ресурс-менеджмент (самоорганізація особистих цінностей) – це вміння людини виявляти компетентність у саморозвитку (автор напряму – О. Штепа).

Вважаємо, що людина передусім повинна бути досить дисциплінованою та організованою, щоб займатися самоменеджментом. У США, наприклад, самоменеджмент виник як наслідок формування так званої «американської» моделі управління персоналом – індивідуальна робота, індивідуальна відповідальність, індивідуальні результати праці стимулюють людину якнайкраще використовувати свої здібності, постійно самовдосконалюватися, навчатися різним методам ефективного використання робочого часу, щоб утриматися на існуючій посаді або тримати нову, більш оплачувану, або інше, краще місце роботи. Тому самоменеджмент і оволодіння цим мистецтвом є нагальною потребою кожної людини, яка хоче досягнути успіху в житті.

У нашій же країні, командно-адміністративна економіка не сприяла розвитку самоменеджменту і як такої потреби в ньому не було – усі

плани щодо навчання, розширення штату, посадового переміщення складалися вищим керівництвом і зводилися зверху; працівник у складанні планів, особливо стосовно соціального розвитку, участі не брав – і це призвело до пасивності працівників (навіщо про це думати? – про все потурбується держава). Із переходом до ринкової економіки ситуація змінюється – людина має бути дисциплінованою, організованою, здатною якнайкраще застосувати свої знання, вміння, навички, щоб розраховувати на кар'єрне просування, щоб бути затребуваною на ринку праці, щоб, врешті-решт, виконувався один із головних принципів менеджменту – із мінімальними зусиллями (витратами) досягати максимальної віддачі (результату) при цьому.

Якщо говорити про ефективність самоменеджменту, то представляє інтерес та є досить ґрунтовною методика визначення рівня самоменеджменту людини, запропонована О. Штепою [15]. Так, автор пропонує шкалу самооцінки рівня самоменеджменту і дає наступну інтерпретацію особливостей виконання людиною професійних завдань відповідно до певного рівня самоменеджменту:

1. Критичний рівень самоменеджменту – 0–56 балів: людина не вміє організувати свій час. Зокрема, у вільний час доробляє справи з роботи, а особистого часу не виділяє зовсім. Має труднощі з ранжуванням необхідних та важливих завдань. Навколишні можуть вважати її невідповідальною, що стає причиною конфліктів із колегами. Одночасно вона може бути нестандартною в поведінці та запропонованих рішеннях. Працює результативно: у короткий термін виконує завдання, але лише в передбачених межах. Мотивована саме винагородою за досягнення результату. Таку людину потрібно навчити тайм- або тім-менеджменту.

2. Середній рівень самоменеджменту – 57–83 бали: людина має навички самоорганізування і вміє визначати пріоритети. Якісно виконує типові завдання. Водночас особа не відрефлексувала індивідуального стилю діяльності, тому може швидко втомлюватися через надмірне навантаження. Людина відповідальна. Працює ефективно. Не є перфекціоністом щодо кінцевого результату діяльності. Вміє обмежувати свій інформаційний пошук вимогами конкретної мети діяльності. Співвідношення між напрацьованими результатами та витраченим часом на виконання завдання є найоптимальнішим. Мотивована можливістю визнання. Потребує навчання ресурс- та стрес-менеджменту.

3. Високий рівень самоменеджменту – 84–95 балів: людина володіє навиками стратегічного планування, ініціативна й самостійна у прийнятті рішень. Одночасно може бути надто індивідуалістична, що ускладнює стосунки в групі. Працює продуктивно. Захоплюється виконанням завдання. Водночас за визначений час встигає напрацювати декілька значущих варіантів виконання завдання. Мотивована

можливістю виявити власні здібності в процесі роботи над завданням. Необхідне навчання імпресіон- та тіім-менеджменту.

4. Псевдовисокий рівень самоменеджменту – 96–100 балів: людина творча, висловлює оригінальні думки. Виявляє як колегіальність, так й індивідуалістичність. Коли її настрої може не збігатися з настроєм групи, стає дратівливою. Самооцінка завищена. Схильна переоцінювати власні здібності, тому невчасно виконує завдання або недостатньо кваліфіковано. Працює за натхненням. Може добре виконати завдання, якщо емоційно позитивно оцінює керівника, проте уникає індивідуальних завдань. Мотивована можливістю отримати схвалення. Потребує навчання ресурс- та тіім-менеджменту [15].

Вважаємо, що проведення такої самооцінки є доцільним на українських підприємствах і ця методика може стати однією з головних у роботі працівників кадрових служб для оцінки рівня самоменеджменту персоналу. Така оцінка дасть змогу виявити проблеми в кадровому складі і знайти шляхи їх усунення, а також змотивувати окремих працівників працювати в правильному напрямі на досягнення мети підприємства.

Висновки. Аналіз літератури показав, що відсутній єдиний підхід до трактування поняття «самоменеджмент». Врахування ключових ідей у визначеннях різних авторів дало нам змогу сформулювати власне тлумачення цього поняття: самоменеджмент – це мистецтво управління собою, своїми задатками, здібностями, знаннями, тобто індивідуальним людським капіталом, з метою кращого використання робочого часу, отримання вищої продуктивності, вищого індивідуального заробітку або здобуття вищого статусу на підприємстві, що дає можливість людині відчувати задоволеність та успіх.

Основними напрямками самоменеджменту є тайм-менеджмент, стрес-менеджмент, тіім-менеджмент, імпресіон-менеджмент та ресурс-менеджмент.

Однією з перепон, яка стоїть на заваді впровадження ефективної системи самоменеджменту в практичну діяльність підприємств, є особливості національного менталітету та життя основної чисельності українців (працевдатного віку) в умовах командно-адміністративної системи. Працівники, які звикли працювати за наказами, чіткими інструкціями при плановій економіці, взагалі не можуть зрозуміти, що таке самоменеджмент і для чого він потрібен, не говорячи вже про розуміння сутності тих переваг, які може дати вміле застосування окремих напрямів самоменеджменту.

Самоменеджментом повинна займатися кожна людина, яка хоче досягнути успіху в особистій та професійній сферах, а також хоче бути конкурентоспроможною на ринку праці. Це пояснюється тим, що людський капітал на даний час перетворився в найцінніший капітал будь-якого підприємства, регіону, держави,

який на відміну від фінансового лише примножується по мірі використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко К.А. Теоретичні аспекти самоменеджменту: умови виникнення і розвитку / К.А. Андрущенко // Ефективна економіка. – 2010. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=258>.
2. Бабчинська О.І. Перспективи розвитку самоменеджменту в Україні / О.І. Бабчинська, І.О. Шевченко, І.С. Гайдай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/5_120673.doc.htm.
3. Чкан А.С. Самоменеджмент як головний інструмент системи мотиваційного менеджменту на підприємстві / А.С. Чкан, І.В. Ганза // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1(25). – С. 261–266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgitbis_64.exe?
4. Колпаков В.М. Проблеми самоменеджменту людини / В.М. Колпаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : tme.umo.edu.ua/docs/5/11kolspp.pdf.
5. Управление персоналом / Энциклопедический словарь ; под ред. А.Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 451 с.
6. Карпичев В. Самоменеджмент (Введение в проблему) / В. Карпичев // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 5. – С. 103–107.
7. Лукашевич Н.П. Теория и практика самоменеджмента : [учеб. пособ.] / Н.П. Лукашевич. – К. : МАУП, 1999. – 360 с.
8. Колпаков В.М. Самоменеджмент : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.М. Колпаков. – К. : Персонал, 2008. – 528 с.
9. Распопов В.В. Самоменеджмент как фактор повышения эффективности менеджмента частных промышленных предприятий : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / В. В. Распопов ; Челябинский государственный университет. – Челябинск, 2002. – 193 с.
10. Токарев В.Ф. Самоменеджмент: методология и практика / В.Ф. Токарев. – Нижний Новгород : НГЛУ им. Н. А. Добролюбова, 1999. – 136 с.
11. Дороніна М.С. Самоменеджмент: сутність, умови виникнення і розвитку / М.С. Дороніна, В.І. Пересунько // Экономика и управление. – 2006. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pk.narps.ru/library/compilations_vak/eiu/2006/4/p_7_12.pdf.
12. Моргенстерн Дж. Тайм-менеджмент. Искусство планирования и управления своим временем и своей жизнью / Дж. Моргенстерн. – М. : Добрая книга, 2002. – 25 с.
13. Бишоф А. Самоменеджмент. Эффективно и рационально / А. Бишоф, К. Бишоф ; пер. с нем. Д.А. Пергамент ; 2-е изд., испр. – М. : Омега-Л, 2006. – 127 с.
14. Швальбе Б. Личность. Карьера. Успех: Психология бизнеса / Б. Швальбе, Х. Швальбе ; 4-е изд., пересм. и доп. – М. : Прогресс, 1993. – 240 с.
15. Штепа О. Структура та формування функції самоменеджменту / О. Штепа // Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – К., 2008. – Т. 15. – Ч. 2. – С. 430–436.
16. Кирій С. Самоменеджмент як запорука розвитку особистості / С. Кирій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kbuara.kharkov.ua/licej/2/2_1.pdf.

УДК 658.8

Хамініч С.Ю.*доктор економічних наук, професор,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара***Приходько В.Р.***здобувач економічного факультету
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАРКЕТИНГУ В СОЦІОКУЛЬТУРНІЙ СФЕРІ

THE PECULIARITIES OF MARKETING IN THE SOCIO-CULTURAL SPHERE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан соціально-культурної сфери України. Розглянуто традиційні та додаткові концепції розвитку в соціальному маркетингу. Визначено роль маркетингових досліджень у соціально-культурній сфері. Запропоновано загальні та специфічні чинники розвитку маркетингу в соціально-культурній сфері.

Ключові слова: соціально-культурна сфера, маркетингові дослідження, маркетингова концепція, маркетингове середовище, маркетинговий комплекс.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано состояние социально-культурной сферы Украины. Рассмотрены традиционные и дополнительные концепции развития в социальном маркетинге. Определена роль маркетинговых исследований в социально-культурной сфере. Предложены общие и специфические факторы развития маркетинга в социально-культурной сфере.

Ключевые слова: социально-культурная сфера, маркетинговые исследования, маркетинговая концепция, маркетинговая среда, маркетинговый комплекс.

ANNOTATION

The article analyzes the state of the social sphere of Ukraine. Considered traditional and advanced development concept in social marketing. The role of market research in the social and cultural sphere. The general and specific factors of marketing in the cultural sphere.

Keywords: socio-cultural sphere, marketing research, marketing concept, marketing environment, marketing complex.

Постановка проблеми. Культурні потреби являють собою форми задоволення інтелектуального, духовного і соціального розвитку особистості. На думку вчених, театр та інші видовищні мистецтва сьогодні побутують в новій реальності. Її експансія призводить не тільки до зміни смакових, естетичних уподобань аудиторії, але й до тотальної трансформації системи цінностей, до зміни їх ієрархії в суспільній свідомості. Постійно зростає потік інформації, власна думка все частіше заміщається загальноприйнятою. Паралельно істотно розширюється простір проведення дозвілля, у тому числі культурного (телеканали і комп'ютерні ігри, мережі нічних клубів і кав'ярень, льодові дискотеки, кіноімперії і попконцерти і т. д.)

Маркетинг виник для впорядкування і розвитку досвіду з реалізації (збуту), здійснених. Тісно пов'язаний із психологією людської пове-

дінки, з теоріями про базові потреби індивідуума, за відносно малий термін він досяг таких серйозних результатів, що сьогодні можна без особливого перебільшення сказати, що маркетинг, породження ХХ ст., багато в чому став визначальним фактором його розвитку. Специфіка ж існування маркетингу в структурі науки про театр полягає в його підпорядкованості умовам художнього побутування

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитком та функціонуванням маркетингу в соціокультурній сфері займалися багато науковців, серед яких П. Димаджіо та Ю. Лотман. Викладені в їх роботах ідеї дають змогу розкривати особистісний аспект економічної культури, тобто соціально-психологічні та інші специфічні особливості людей, що визначаються соціокультурними умовами формування їх способу життя. Також особливості діяльності сфери культури в нових умовах господарювання розглядалися в працях В. Воронової, Г. Галуцького та Л. Зайцевої.

Мета статті полягає у виявленні особливостей функціонування маркетингу в соціокультурній сфері, визначенні комплексу маркетингу та маркетингового середовища соціально-культурної сфери, а також обґрунтуванні місця маркетингових досліджень у діяльності підприємств культури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність культурної сфери України не підтримується та не заохочується державою. Спонсорство, меценатство та благодійність стають рідкими явищами для діячів культури. І, безумовно, це негативно впливає на розвиток соціально-культурної сфери країни та викликає низку певних проблем. Саме на цьому етапі маркетингові дослідження необхідні для формування нової соціально-культурної реальності, що відкоригує взаємовідносини мистецтва та його шанувальників.

До групи культурних потреб відносять потреби пізнання, етичні, естетичні, рекреації, спілкування. Культурні потреби формуються і видозмі-

нюються під впливом декількох груп факторів: особистісних; соціокультурних; моди; соціальних інститутів; держави; громадських сил; економічних; технологічних; глобалізації [3].

Задоволення творчих потреб людей здійснюється непрофесійною художньою діяльністю, наприклад написанням віршів, пісень, заняттям декоративно-прикладним мистецтвом, або соціокультурною діяльністю, тобто заняттям творчою діяльністю в колективах, наприклад художньої самодіяльності. Задоволення інтелектуальних та естетичних потреб людей забезпечується іншим способом – споживанням культурних продуктів, які споживачі отримують від виробників культури, що займаються професійною діяльністю.

Професійна діяльність виробників культури може розраховувати на існування і успішний розвиток тільки тоді, коли створений культурний продукт знайде свого споживача і відбудеться обмін.

У суспільстві весь час з'являються нові форми соціально-культурної діяльності, а маркетингові дослідження допомагають збирати, вивчати і аналізувати нові форми цієї діяльності, щоб у подальшому втілювати ці форми в життя завдяки отриманій інформації [6].

У системі маркетингу велике значення має маркетингове середовище. За визначенням науковців маркетингове середовище розглядається як сукупність елементів, що формують і обумовлюють можливості організації по оволодінню конкретним споживчим ринком. Маркетингове середовище складається із сукупності факторів на макро- і мікрорівнях, що безпосередньо впливають на ефективність роботи організації.

На макросередовище впливає низка факторів, а саме соціальні, політичні, економічні, демографічні, соціокультурні, науково-технічні, що визначають розвиток сфери культури. Водночас сфера культури відрізняється стійкими зворотними зв'язками зі своїм макросередовищем, які полягають у безпосередньому впливі на формування особистості та культурного рівня нації.

Мікросередовище та макросередовище мають важливе значення. Мікросередовище, своєю чергою, може бути підрозділене на внутрішнє і зовнішнє [1].

У суб'єкті господарювання назначаються люди, що планують, розробляють та здійснюють маркетингові програми окремо для відвідувачів, спонсорів та партнерів. Також існують окремі служби, що відповідають за виконання цих функцій.

Особливістю маркетингового комплексу культурної організації є обов'язкова присутність і участь споживачів, інакше вся діяльність установи виявляється безглуздою. Ця особливість не стосується виключно сфери культури, а поширюється також на виробництво низки послуг. Наприклад, робота перукарні або готелю без клієнта не менш абсурдна.

Сфера культури задовольняє потреби людини в духовному розвитку, тому в якості споживачів послуг установ культури виступають різні верстви населення. Культурні організації можуть спеціалізуватися на роботі з певною аудиторією, наприклад із дітьми, пенсіонерами, інвалідами тощо [5].

Класично виділяють чотири елементи маркетингового комплексу: product (будь-який результат творчості, послуга або ідея); price (ціна в грошовій формі, що готов сплатити споживач); place (місцезнаходження); promotion (просування: реклама, піар, стимулювання збуту).

На ринку соціально-культурної сфери особливе місце має просування культурного «продукту», тому крім традиційної концепції в соціальному маркетингу розроблена і застосовується концепція чотирьох додаткових «Р»:

- People (люди – фахівці організації культури);

- Packing + programming (комплектування та програмування утворюють два взаємозалежних елементи, які забезпечують комплекс послуг, орієнтованих на певну групу відвідувачів, і задоволення потреб саме цієї аудиторії в певних компонентах спеціально сформованих культурних програм);

- Partnership (партнерство є необхідним елементом, що підкреслює взаємозалежність і взаємодоповнюваність організацій у сфері культури. Потреби відвідувачів вважаються задоволеними тільки в тому випадку, коли складається загальне сприятливе враження) [7].

Відмінність сутності реклами, прямого маркетингу і суспільних відносин ґрунтується на їх зв'язку з фінансовими цілями. Реклама і прямий маркетинг у сфері культури, так само як і в області бізнесу, спрямовані на додатковий приплив грошових коштів. Управління ж громадськими зв'язками організації орієнтується на створення її іміджу, репутації. Звичайно, чітких меж між цими двома елементами комплексу просування послуги провести не можна, так як сама реклама і прямий маркетинг впливають на створення репутації організації, і розширення громадських зв'язків призводить до збільшення числа відвідувачів і покровителів [11].

Крім того, необхідно враховувати, що маркетинг – видозмінюваний процес і будь-яку стратегію важливо періодично переглядати і приводити у відповідність із середовищем і пріоритетами організації. Отже, організації культури грають у суспільстві важливу роль. Їх продукти або діяльність відбуваються і обертаються навколо акту художньої творчості. Практично всі організації культури орієнтовані більше на продукт, ніж на ринок. Цим обумовлений особливий підхід до маркетингу, де продукт не просто змінна в маркетинговому комплексі, а й сенс існування організації безвідносно до потреб ринку [8].

Отже, маркетингова стратегія включає в себе відгалуження на залучення відвідувачів в організацію і на залучення фінансування від потенційних донорів. Незважаючи на те що некомерційні організації орієнтовані на свій продукт і виконання своєї місії, сегментація ринку грає не останню роль у маркетинговій стратегії [4].

Як і будь-якому ринку, соціально-культурній сфері необхідні маркетингові дослідження. Вони забезпечують просування культурного продукту на ринок і досліджують культуру як фактор макросередовища для ділових організацій і фактор мікросередовища для культурних установ.

Контролювання мікросередовища й адаптація до макросередовища потребують постійного вивчення характеру та інтенсивності цього впливу.

Маркетингові дослідження як інструмент управління якістю культури необхідно використовувати для формування національної політики в області якості, для інформаційного забезпечення конкретних програм регіональних та муніципальних органів управління, що забезпечують не тільки задоволення культурних потреб населення, а й їх цільовий розвиток [2].

Сьогодні маркетингові дослідження у сфері культури визначаються її галузевим характером і збігаються з основними областями культури: сценічним, музичним, образотворчим, декоративно-прикладним мистецтвом, бібліотечною, музейною, клубною справою, експозиційно-виставковою, інформаційно-пропагандистською діяльністю.

Кожна з названих областей культури може розглядатися окремо або в комплексі за особливою методикою, що включає наступні напрями [10]:

- виявлення та аналіз позицій, переваг і запитів всього населення (опитування різних соціальних груп населення за територіальною ознакою про їх орієнтації та участі в культурному середовищі, її оцінках, перевагах та ін.);

- збір необхідної інформації про запити і переваги відвідувачів установ культури різних типів і видів (анкетування глядачів і слухачів у театральних, концертних, виставкових залах, бібліотеках, музеях, клубах, дискотеках тощо, націлене на вивчення соціального, вікового та демографічного складу відвідувачів, обставин відвідування, оцінок діяльності та ін.);

- науково-дослідна робота спільно з експертами і провідними фахівцями (виявлення суджень, рекомендацій і пропозицій з актуальних проблем розвитку культури і мистецтва);

- оцінка потенціалу конкурентів – виробників культурних благ і послуг (аналіз конкурентної обстановки, визначення економічного і творчого потенціалу конкурентів і характерних для них способів реагування на зміну споживчого попиту і ринкової ситуації) [9].

Дослідження ринку та ринкових процесів – необхідна умова функціонування мар-

кетингу. Будь-яке підприємство, що виступає на ринку, діє в маркетинговому середовищі, сукупності сил і чинників, що впливають на його діяльність.

Висновки. Наразі на ринку продукції сфери культури представлені організації різних організаційно-правових форм, що конкурують один з одним, а також створюються нові недержавні структури в цій сфері (культурно-інформаційні комплекси, театри, музеї, центри дозвілля, видавництва, теле- і радіокомпанії, кіностудії).

Але при цьому необхідно враховувати, що сфера культури характеризується чітким поділом на організації, послуги яких користуються попитом, і ті підприємства, послуги яких наразі затребувані не повністю. Тому при формуванні цілей діяльності підприємства культури необхідне урахування внутрішніх особливостей організацій культурної діяльності.

Таким чином, основне завдання маркетингових досліджень в області соціально-культурної діяльності – виявлення різних типів участі людей у культурному житті за ступенем активності і відстеження зміни цих типів серед різних соціальних груп і суспільства в цілому.

Маркетинг у соціально-культурній сфері відрізняється різноманітністю застосовуваних інструментів, що дає широкі можливості суб'єктам господарювання (підприємствам, фірмам, що вирішують економічні та соціальні завдання з метою вдосконалення своєї діяльності).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Донова Д.А. Маркетинг у культурі: поняття і проблеми / Д.А. Донова // Орієнтири культурної політики. – 2004. – № 4–5, 7.
2. Фонд знань «Ломоносов» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lomonosovfund.ru/enc/ru/encyclopedia/3/>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ecsoc.hse.ru/2004-5-3/>.
4. Хаус М. Комплекс маркетингу / М. Хаус // Як продавати мистецтво : зб. ст. ; пер. з англ. В.О. Бабкова. – Новосибірськ : Сибірський хронограф, 2001. – С. 46–57.
5. Шендрик А.І. Культура і ринок / А.І. Шендрик // Суспільна свідомість в умовах переходу до ринку. – М., 1991. – С. 58–59.
6. Дімаджіо П. Культура і господарство / П. Дімаджіо // Західна економічна соціологія: хрестоматія сучасної класики. – М., 2004. – С. 162.
7. Лотман Ю. Смуток іміджу і його проблеми / Ю. Лотман. – М. : Нар. образование, 2002. – 407 с.
8. Воронова Соціальний маркетинг в діяльності установ – 2011. – № 4. – С. 73–79.
9. Галуцькій Г.М. Економіка культури : [навч. посіб.] / Г.М. Галуцькій. – М., 1995.
10. Маркетинг : [учеб. пособ. для студ. заочної (дистанц.) форми обучения] / Под ред. В.А. Зайцева. – М. : ГИНФО, 2001. – 183 с. 11. Платонова Ю.Ю. Особливості маркетингу у сфері культури / Ю.Ю. Платонова // Матеріали II міжнародної наукової конференції (Мінськ, жовтень 2012 р.). – Мінськ : Апріорі, 2012. – С. 142–145.

УДК 005.336.4:330.341.1

Ціпуринда В.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ І СТАБІЛЬНОСТІ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ROLE OF PERSONNEL IN INCREASING THE COMPETITIVENESS AND STABILITY OF THE COMPANY'S DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті визначено фактори, що впливають на розвиток персоналу на підприємстві та формування системи самоврядування, яка сприяє набуттю досвіду управління кожним працівником на своєму місці. Пропонується системний підхід до комплексного розуміння проблеми підготовки персоналу підприємства як інтелектуального капіталу – однієї з головних складових пріоритетів інноваційного розвитку, а також пов'язані з цим завдання керівництва.

Ключові слова: персонал, інтелектуальний капітал, система, універсальні закономірності розвитку, стадії розвитку, інноваційний розвиток, колективна стратегія, комплексна система освіти, система самоврядування.

АННОТАЦИЯ

В статье определены факторы, влияющие на развитие персонала на предприятии и формирование системы самоуправления, которая способствует приобретению опыта управления каждым работником на своем месте. Предлагается системный подход к комплексному пониманию проблемы подготовки персонала предприятия как интеллектуального капитала – одной из главных составляющих приоритетов инновационного развития, а также связанные с этим задачи руководства.

Ключевые слова: персонал, интеллектуальный капитал, система, универсальные закономерности развития, стадии развития, инновационное развитие, коллективная стратегия, комплексное системное образование, система самоуправления.

ANNOTATION

In the article were identified factors that influence to the development of personnel in the enterprise and the formation of self-government system which contributes to the acquisition of experience of management at their working place by each employee. Proposed a systematic approach to a complex understanding of problems of training of the personnel, as the intellectual capital - one of the main components of the innovation development priorities as well as the related management tasks.

Keywords: personnel, intellectual capital system, universal patterns of development, stage of development, innovative development, a collective strategy, a comprehensive system education, self-management system.

Постановка проблеми. Сучасний стан соціального-економічного розвитку суспільства потребує нових підходів до підвищення ефективності діяльності підприємств і насамперед високого рівня культури управління, досконалої технології, методів і механізмів її застосування, що потребує відповідної підготовки персоналу як однієї з головних складових пріоритетів розвитку.

Необхідні комплексні та системні зусилля, щоб подолати несприйнятливості керівників до необхідності відповідного інноваційного вдосконалення професійної та післядипломної освіти персоналу підприємства. Постановка та вирі-

шення цих завдань вимагає новітнього інструментарію стратегічного управління розвитком підприємства, що розвиває свій інтелектуальний капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню підходів до вдосконалення системи управління інноваційним розвитком підприємства і нарощування його нематеріальних активів, у т. ч. і персоналу, присвячено достатньо наукових робіт зарубіжних та вітчизняних учених. Так, багатоваріантні методи вирішення проблем управління інноваційним розвитком, у т. ч. і розвитком людського капіталу, представлено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних фахівців [1–9;11]. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві вивчали О Бутнік-Сіверський, А. Красовська [1]. Питання методології еволюційного розвитку соціально-економічних систем вивчали С. Вовканіч [2], Г. Дейнеко [4], Р. Нельсон [6], В. Поляков [7], В. Тарасевич [8], Л. Федулова [10], А. Чухно [11] та ін. Однак деякі питання інноваційного розвитку систем із відповідним нарощуванням людського капіталу не отримали належного причинно-системного висвітлення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні вчені вважають, що здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань інноваційного розвитку стає основою національної конкурентоспроможності та базовою передумовою прискореного інтенсивного зростання, тому для потреб інноваційного розвитку підприємства навчання персоналу і включення його в систему самоврядування відіграє надзвичайно важливу роль і є запорукою накопичення інтелектуального капіталу [1; 4; 5; 7; 8; 11].

Вдосконалення управління персоналом, методів і механізмів його реалізації викликає необхідність не тільки пошуку нових шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства, але й наукових основ виявлення універсальних закономірностей управління системами, що дають змогу застосувати моделювання ефективного управління, прогнозувати розвиток у найбільш сприятливому напрямі. Отже, предметне поле концептуального обґрунтування комплексного впровадження інновацій,

насамперед за рахунок зростання людського капіталу, є науковою проблемою, вирішення якої має важливе значення в гносеологічному і практичному аспектах.

Мета статті полягає у подальшому вивченні причинно-наслідкових взаємозв'язків розвитку людського капіталу як складової частини інноваційного розвитку та його впливу на системні основи трансформаційних процесів на підприємстві на основі розвитку системи самоврядування та колективної стратегії її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне управління повинне базуватися на прогнозуванні і виявленні причин і взаємозв'язків, що виникають у діяльності систем, а також глобальних явищ і подій, пов'язаних із функціонуванням підприємства та поведінкою його персоналу у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Це дає змогу, як стверджує В.А. Поляков [7, с. 70], не тільки прогнозувати етапи розвитку, але й формувати умови, найбільш ефективні для розвитку підприємства і суспільства в цілому, швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища, уникаючи криз.

Із позиції причинно-системного аналізу [7, с. 43–54] підприємство є невід'ємною частиною зовнішнього середовища і впливає на екологію, соціальну інфраструктуру, економіку і розвиток взаємозв'язків суспільної системи. Тому у керівника повинне формуватися розуміння того, що діяльність підприємства обумовлена причинно-наслідковими зв'язками у зовнішньому середовищі, які є основою у виборі засобів досягнення цілей підприємства (рис. 1).

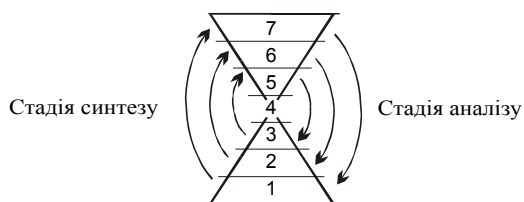
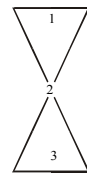


Рис. 2. Сім рівнів взаємодії фірми з навколишнім середовищем,

де 7 – відповідальність за соціальний та екологічний стан зовнішнього середовища, на основі чого формуються головна мета і місія підприємства; 6 – участь у міжнародній інтеграції на принципах і цінностях еволюційного розвитку, на основі чого формується мотивація діяльності; 5 – інтеграція підприємств у державі, на основі чого обумовлюється ефективність виробничої діяльності підприємства; 4 – партнерські взаємини між підприємством і зовнішнім середовищем регіону на принципах взаємної корисності, що формує відповідний імідж підприємства; 3 – управління розвитком ієрархічних і синергетичних взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства, на основі чого формується оптимальна система управління виробництвом; 2 – формування необхідних зв'язків між структурними підрозділами, на основі чого формується оптимальна система комунікації; 1 – забезпечення працівників умовами для творчої реалізації в процесі виробництва, на основі чого формується оптимальна структура підприємства.



Формування цілей (причина діяльності)

Вибір засобів досягнення цілей

Досягнення результатів (наслідок діяльності)

Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки у діяльності підприємства

При цьому діяльність підприємства як системи обумовлюється формуванням семи рівнів взаємовідносин підприємства у зовнішньому середовищі і двома основними стадіями розвитку: **стадією аналізу** (формуванням багаторівневої структури, розвитком внутрішніх взаємозв'язків і комунікацій між підрозділами) і **стадією синтезу** (підвищенням ступеня інтеграції різних ланок підприємства, розвитком самоврядування для виходу на новий якісний рівень) (рис. 2).

Сім рівнів взаємозв'язків підприємства формують динаміку його діяльності в 12 етапів-детермінант, де на кожному етапі повинно бути узгодження цілей розвитку персоналу, підприємства, держави (рис. 3). Кожен етап сприяє утворенню 12-ти взаємно погоджених і взаємно пов'язаних його підрозділів. При цьому на стадії аналізу – диференціації (детермінанти

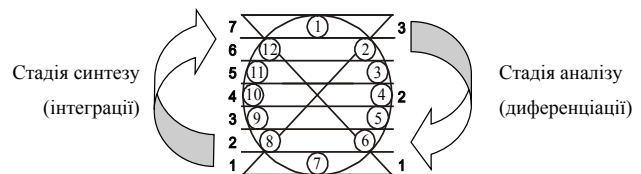


Рис. 3. Дванадцять етапів динаміки діяльності підприємства

дет. 1 – стратегічні цілі та їх еволюційна спрямованість на основі цілей держави, як надсистеми (формується дирекцією); дет. 2 – мотивація персоналу, форма прояву підприємства в просторі і часі, забезпеченість ресурсами (формується кадровою і фінансовою службою, службою матеріального забезпечення); дет. 3 – тактика планування і формування основної діяльності (формується плановим відділом); дет. 4 – інтеграція елементів виробництва через технологічний процес (формується службою головного технолога); дет. 5 – процес управління підготовчим виробництвом через середню і нижчу ланки управління (формується виробничо-диспетчерською службою); дет. 6 – систематизація і забезпечення процесів упорядкування вихідних складових частин, попередня перевірка їхньої якості (формується службою технічного контролю); дет. 7 – координація цілей підрозділів і цілей підприємства через їхню єдність (формується організаційно-виробничим відділом); дет. 8 – складальне виробництво і контроль якості виробів (формується організаційно-виробничим відділом і службою технічного контролю); дет. 9 – налагодження, випробовування і пошук нових видів виробів кращої якості (формується службою головного конструктора); дет. 10 – кінцевий контроль виробів, складське збереження (формується службою технічного контролю у складському господарстві); дет. 11 – реалізація виробів і післяреалізаційне обслуговування (формується службою збуту і реалізації); дет. 12 – підведення підсумків діяльності підприємства і підготовка даних для нового циклу виробництва (формується службою бухгалтерського обліку і фінансової звітності).

1–7) на підприємстві більше акцентується увага на адміністративній, функціонально-лінійній системі управління, а на стадії синтезу – інтеграції (дет.7–12) – акцентується увага на підвищенні інтеграції, самостійності і самоврядуванні підрозділів.

При цьому формуються три етапи розвитку підприємства: структуроутворення; доведення комунікацій між підрозділами до оптимальних; управління внутрішніми взаємозв'язками і самоврядуванням; а перехідний процес на новий більш якісний рівень структури на основі накопиченого нового досвіду інтеграції – четвертий етап.

Головним організаторським завданням для керівника є створення умов для узгодження цілей на семи рівнях структури та 12-ти етапах діяльності підприємства й адекватного розуміння цих цілей кожним працівником.

Для досягнення високого рівня ініціативності персоналу і мотивації в реалізації нововведень необхідно забезпечити чітке бачення кожним працівником свого місця і ролі на кожному етапі, а також перспектив розвитку його особистості в нерозривному зв'язку із професійним зростанням на підприємстві. Необхідне встановлення розвиваючих ціннісних орієнтирів, формування цілісного світогляду на основі універсальних закономірностей розвитку й узгодження індивідуальних цілей із цілями підприємства і суспільства, що дасть розкриття творчої ініціативи і відповідальності кожного на своєму місці.

Підприємство повинно бути відкритою системою, що саморозвивається, самонавчається і не вимагає втручання ззовні для постійних і безупинних змін, що досягається моделюванням системи організаційного механізму управління на основі діалектичних закономірностей розвитку систем, з допомогою формування:

1. Універсальної системи управління, що забезпечує ефективну діяльність підприємства за рахунок включення персоналу в управління на всіх етапах його розвитку (формування, розширення взаємозв'язків, управління перехідним процесом на новий якісний рівень).

2. Колективної стратегії і виробничого самоврядування, що розкривають ініціативу і відповідальність персоналу.

3. Якісної системи підготовки і перепідготовки кадрів.

Універсальна система управління підприємством враховує всі рівні прояву її в зовнішньому середовищі як суб'єкт-об'єктні відносини, що обумовлюють вплив суб'єктивного фактора в цілеорієнтованих взаємозв'язках трітості: надсистема – система – підсистема, як, наприклад, галузь – підприємство – підрозділ. Це забезпечує можливість ефективного формування системи узгодження дій управлінської ланки господарської системи з підкерованими підрозділами, усуваючи дублюючі зв'язки, що забезпечує:

- взаємозумовленість цілей підприємства з макроекономікою і господарським механізмом регіону;

- чітку конкретизацію функцій кожного підрозділу в рамках системи управління підприємством;

- усвідомлене включення кожного працівника у виробництво і управління процесами з конкретизацією розуміння кожним співробітником загальних і проміжних цілей підприємства й узгодження їх з особистими цілями;

- конкретизацію внеску кожного працівника в загальний цикл спільної діяльності з уточненням і деталізацією посадових обов'язків і сфер відповідальності;

- соціальний ефект, обумовлений підвищенням відповідальності, дисципліни й ініціативності персоналу;

- економічну ефективність за рахунок удосконалювання виробничого циклу, скорочення часу прийняття управлінських рішень, зниження нераціональних витрат.

Здатність підприємства до введення інновацій і мобілізації персоналу на нововведення тестується питаннями:

1. Чи визначені цільові пріоритети підприємства, чи мається просте і зрозуміле всьому персоналу бачення цілей і механізмів їхнього здійснення?

2. Чи поставлені чіткі завдання перед персоналом на всіх рівнях управління? Чи мотивований персонал до їхнього виконання?

3. Чи мається детальний і погоджений план дій, який необхідно виконати для реалізації цілей, що охоплює всі підрозділи і служби?

4. Чи відповідають ресурси підприємства виконанню цілей і задач? Чи здатні співробітники їх виконувати? Чи мають вони досвід участі в нововведеннях?

5. Чи має підприємство документацію, що розкриває мету і задачі, засоби комунікації, що забезпечують оперативний обмін інформацією?

6. Чи володіють усі працівники доступом до необхідної інформації?

7. Чи створені умови для стимуляції творчої участі персоналу в нововведеннях, чи заохочуються нові ідеї?

8. Чи створений механізм подачі, розглядання і впровадження пропозицій від працівників і система їхнього заохочення?

9. Чи працюють проблемні дослідницькі групи для пошуку нестандартних управлінських рішень?

10. Чи створена і розвивається система підвищення кваліфікації і розширення практичного досвіду персоналу, розширення його системної освіти?

Верифікація інноваційних розробок у сфері управління на підприємстві «Ласкомекс», м. Лодзь (Польща) у 2012–2015 рр. дає можливість стверджувати, що активне включення персоналу в управління нововведеннями досягається через **виробниче самоврядування**. Виробниче самоврядування на основі колектив-

ної стратегії розвитку реалізується за допомогою механізму, що включає таке:

- Запит (ініціатива) працівників через ради трудових колективів підрозділів, що деталізується, уточнюється і реалізується за допомогою колективної стратегії, що поєднує персонал навколо ідеї, проекту, спрямованих на поліпшення діяльності підприємства. При необхідності запит передається в органи Ради трудового колективу підприємства чи їх комісії.

- Після запиту комісія готує проект рішення і виносить на засідання Ради трудового колективу (Ради акціонерів) підприємства, яка приймає рішення згідно із запитом (чи аргументовано його відхиляє) і визначає систему контролю над подальшим його впровадженням.

- Рішення Ради трудового колективу (Ради акціонерів) є законодавчим для адміністрації чи дирекції.

- Адміністрація розробляє комплекс планових заходів з обов'язковим залученням до планування тих, хто подав запит.

- Рада трудового колективу (Рада акціонерів) як неформальний орган, здійснює контроль руху запиту на всіх етапах його розгляду і впровадження.

- У випадку незгоди Ради з адміністрацією створюється узгоджувальна комісія, результатом діяльності якої повинен бути колективний договір, виконання якого вона і контролює.

Виробниче самоврядування активізує процес колективного сприяння ефективності підприємства, її підрозділів, створенню малих робочих груп, націлених на підвищення продуктивності, якості і культури виробництва. Це всеосяжний процес участі персоналу в управлінні на всіх рівнях, що вимагає єдності й узгодженості основних компонентів:

- процесу стратегічного планування, що фокусується на виробленні узгодженості на всіх рівнях управління цілей і задач розвитку, а також програм дій на встановлені терміни;

- структурного рішення проблем на рівні трудової групи і її участі в управлінні.

Це дає можливість:

- заохочувати таку активність, що пов'язана з участю в конкретних діях, а не просто реагуванням на дану ситуацію;

- ініціювати і сприяти розвитку змін і нововведень;

- поліпшувати взаємне узгодження цілей керівників, окремих виконавців і груп на різних рівнях ієрархії управління;

- гарантувати, що саме плануванням визначається бюджет підприємства чи підрозділу, але не навпаки;

- підвищувати ефективність, якість продукції, праці і нововведень, мотивацію співробітників і ступінь їхньої участі в управлінні.

Для залучення в систему виробничого самоврядування кожного працівника необхідно:

- ознайомити в легкодоступній формі персонал із концепцією постійних нововведень;

- розробити моделі вищих досягнень за участю всіх рівнів управління;

- вчасно й адекватно оцінювати оперативний стан виробництва та аналізувати його причини;

- науково прогнозувати головні напрями розвитку та розробляти Місію, візію і стратегію підприємства на основі потреб суспільства;

- налагоджувати творчі стосунки між персоналом і керівниками, визнати важливу роль кожного фахівця, що повинно проявитися не в гаслах, а через чітку систему розподілу прибутків;

- забезпечити вільний обмін інформацією між різними структурними елементами підприємства і забезпечити участь у розробці цілей та планів тих, хто відповідає за їх виконання;

- забезпечити якісний контроль, оцінку і зворотну інформацію від споживачів для створення основи по розробці вдосконалень;

- забезпечити кадрову політику, спрямовану на досягнення максимально можливого узгодження особистих інтересів персоналу і цілей підприємства;

- досягти умов, що забезпечують максимальний рівень планування і контролю кожним працівником своєї власної праці.

Для досягнення високої якості комунікації на підприємстві необхідно:

- постійне інформування працівників про мету, задачі, пріоритети й очікувані результати;

- забезпечення умов, при яких керівники всіх рівнів можуть давати своєчасну оцінку ефективності роботи своїх підлеглих, чітко визначивши завдання й обов'язки кожного з них;

- доведення до розуміння працівниками переліку вимог у відношенні якості і культури виробництва;

- стимулювання регулярних відкритих обговорень проблем між керівниками та їх підлеглими і регулярне інформування всіх працівників про успіхи і досягнення, зв'язані з умовами праці;

- залучення всіх працівників у розробку політики і процедур діяльності підприємства з регулярним забезпеченням оцінки ефективності комунікаційних зв'язків;

- заохочення прагнення працівників виражати свої ідеї, спрямовані на впровадження інновацій, забезпечення своєчасного інформування працівників про результати розгляду їх ідей;

- регулярне одержання інформації про цілі і плани працівників щодо їхнього професійного росту і кар'єри;

- інформування працівників про наявність вакансій у структурі управління підприємством.

Розвиток системи виробничого самоврядування, який базується на колективній стратегії розвитку, забезпечує ефективність соціально-економічних процесів, а також формування ефективного механізму втілення інноваційних

технологій, реалізацію ініціативи персоналу, сприяння своєчасному прийняттю нових цільових орієнтирів, що відповідають реаліям суспільного розвитку.

Якісна система підготовки і перепідготовки кадрів повинна забезпечувати комплексне і системне навчання, систему технологій і методів управління в самоврядуванні, розвитку здібностей персоналу, розширенні його світогляду. Для цього на підприємстві необхідна система підготовки кадрів, комплексна і системна освіта, що розвиває розуміння необхідності і неминучості змін, їх природності і постійності. При цьому і сам технологічний процес повинен стимулювати підвищення культури і професійного рівня персоналу, а продукція, що випускається, – стимулювати культуру й еволюційне зростання споживача як члена суспільства, що спонукає і саме суспільство до його розвитку.

Висновки. Отже, будь-яке підприємство в перехідний період не може існувати і розвиватися, ефективно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, не маючи чіткої системи навчання персоналу, організації і мобілізації його на постійне здійснення нововведень. Інноваційні процеси повинні відбуватися постійно і безупинно внаслідок розвитку підприємства як системи, що самоорганізується, саморозвивається і самонавчається, що стимулює здатність персоналу до мобілізації та прояву високої активності в управлінні за допомогою колективної стратегії розвитку і виробничого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутнік-Сіверський О., Красовська А. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві / О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 31–37.
2. Вовканіч С. Соціогуманістичний контекст наукомісткої економіки інноваційного суспільства / С. Вовканіч // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 42–48.
3. Дейнеко Г. Экономическая сущность интеллектуального капитала и процесса его накопления / Г. Дейнеко // Вестник ВГУ. Серия «Экономика и управление». – 2004. – № 1. – С. 5–9.
4. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4–9.
5. Колядин А.П. Структурные элементы человеческого капитала / А.П. Колядин // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 2. – С. 61–65.
6. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Дело, 2002. – 234 с.
7. Поляков В.А. Модели управления предприятием. Организационный механизм / В.А. Поляков. – Минск: ВЭВЭР, 2008. – 176 с.
8. Тарасевич В.М. Экуника: гипотезы и опыты / В.М. Тарасевич. – М.: ТЕИС, 2008. – 565 с.
9. Україна у вимірі економіки знань / В.М. Геєць [та ін.]; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: Основа, 2006. – 588 с.
10. Федулова Л.І. Інноваційна економіка підприємств України / Л.І. Федулова. – К.: Знання, 2006. – 393 с.
11. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4–16.

УДК 339.138

Чернишова А.В.
студентка

Одеського національного політехнічного університету

**ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНИХ ТОРГОВИХ МАРОК
У МЕРЕЖАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ****THE USE OF PRIVATE LABEL FOR RETAIL CHAINS****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено загальні аспекти розвитку та використання власних торгових марок у мережах роздрібною торгівлі. Визначено, що виведення на ринок приватних марок є одним із найперспективніших рішень для роздрібних мереж в умовах економічного спаду. Перелічено основні українські торговельні мережі та їхні власні торгові марки. Розглянуто особливості використання власних торгових марок на прикладі мережі супермаркетів «Таврія В».

Ключові слова: власна торгова марка, роздрібна торгівля, ритейл, виробник, споживач.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы общие аспекты развития и использования собственных торговых марок в сетях розничной торговли. Определено, что вывод на рынок частных марок является одним из самых перспективных решений для розничных сетей в условиях экономического спада. Перечислены основные украинские торговые сети и их собственные торговые марки. Рассмотрены особенности использования собственных торговых марок на примере сети супермаркетов «Таврия В».

Ключевые слова: собственная торговая марка, розничная торговля, ритейл, производитель, потребитель.

ANNOTATION

In the article the general aspects of the development and use of their brands in online retail. Determined that the market launch of private label is one of the most promising solutions for retail chains in an economic downturn. Are the main Ukrainian retail chains with their own brands. Features using their own brands on the example of a network of supermarkets «Tavria В».

Keywords: own brand, retail, retail, producers, consumers.

Постановка проблеми. Активний розвиток в Україні роздрібних торгових мереж, або ритейлу, різко збільшив кількість їх користувачів, а також загострив питання лояльності та більш повного задоволення вимог споживачів, у тому числі до якості продукції. Далеко не завжди споживачів влаштовує якість товарів в українських супермаркетах. Об'єктивно її зниження відбувається через різний напрям інтересів виробника та споживача товарів. Якщо перший зацікавлений у зниженні витрат та збільшенні вартості, що часто досягається за рахунок зниження якості, то другий – у незмінно високій якості продукції при низьких цінах. Саме тому провідні світові торговельні мережі з другої половини минулого століття почали використовувати так звані приватні торгові марки (Private Label), або, як їх частіше називають у нас, власні торгові марки (ВТМ). Це стало одним із найбільш надійних рішень гарантії отримання достатньо якісного товару покупцем, при якому посередником (між виробником і споживачем), що контролює

якість, виступає торговельна мережа. Популярність власних торгових марок роздрібних мереж усього за декілька років зробила грандіозний ривок – із практично невідомого поняття до одного з найпривабливіших та найперспективніших інвестпроектів у ритейлі. Оскільки через економічний спад у країні покупці стали дбайливіше ставитися до своїх витрат, то, відповідно, продукти під власними торговими марками стали більш затребувані. Саме тому вивчення розвитку даного сегменту є актуальним та важливим напрямом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегії створення та просування власних торгових марок є об'єктом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Вивченню власних торгових марок у роздрібній торгівлі приділяли увагу такі вчені, як С. Гаркавенко, В. Кардаш, Р. Варли, Ф. Котлер, Л. Пеллегріні та ін. Також висвітлення питань даної тематики можна зустріти у статтях періодичних видань, зокрема, варто відмітити роботи О. Шевченко, В. Бровченко, Г. Удяньскої, О. Чукурної та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ситуація, що склалася на ринку роздрібною торгівлі України в період економічного спаду, потребує дослідження та пошуку підходів до її вирішення, зокрема через стратегії просування продукції під власними торговими марками.

Мета статті полягає у визначенні сутності поняття власної торгової марки та аналізі її використання в мережах роздрібною торгівлі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власна торгова марка (ВТМ), або Private Label, – це продукція, вироблена спеціально під замовлення тієї чи іншої мережі і реалізована тільки в її магазинах. Товари, що виробляються під власними торговими марками, – це одна зі складових іміджу торговельної мережі. Ритейлери самі ініціюють створення власної торгової марки, розробляють її, беруть на себе контроль усіх етапів виробництва та якості товарів. Виробниками ж продукції під власними торговими марками мереж виступають як великі імениті, так і невеликі компанії. Товари можуть випускатися під маркою мережі або мати власну назву. Приватні марки створюються під сегмент покупців конкретної роздрібною мережі, і завдяки знанню своєї аудиторії компанія більш гнучко реагує на запити споживачів [2; 8].

На сьогоднішній день практика використання власних торгових марок поширилася фактично на всі категорії товарів та послуг, і їхня частка в продажах продовжує збільшуватися, як і сама кількість категорій [3].

Мережі активно просувають власні торгові марки, оскільки ці товари дають змогу отримати додатковий заробіток. Якщо стандартна націнка в українських мережах становить 30–40%, то на продукції під власним брендом можна заробити приблизно на 10–15% більше [1].

Продукція, що створюється та випускається під власною торговою маркою, позиціонується переважно як альтернатива більш дорогим та іменитим брендам аналогічної продукції. Проте на вибір споживачів впливає не лише ціна, а й такі фактори, як якість продукції, широта асортименту, наявність спеціальних пропозицій та знижок, довіра до торговельної мережі.

Тісна співпраця мережі-замовника з виробником без залучення дистриб'юторів та посередників дає змогу мережі пропонувати продукцію власних торгових марок за нижчою ціною, ніж вартість аналогічного продукту під відомим брендом. У середньому товари під власними торговими марками дешевше за бренд – лідер категорії на 5–15%, переважно за рахунок економії на рекламі, упаковці та просуванні продукції [2].

Завдяки прямій комунікації з виробником роздрібна мережа має можливість отримувати контроль над якістю виробленої продукції та всім процесом виробництва, тому для роздрібно-ї мережі є важливим ретельно та відповідально підійти до вибору виробників, співпрацюючи з тими, які добре зарекомендували себе на ринку, є лідерами у своїй галузі, готові формувати найбільш цікаві пропозиції за співвідношенням «ціна – якість».

Основними перевагами для виробників продукції під власними торговими марками є:

- стабільність збуту та прогнозований об'єм споживання продукції;
- можливість більш повного завантаження виробничих потужностей;
- скорочення витрат на збут і мінімізація маркетингових бюджетів (дослідження, реклама, просування);
- вихід на нові ринки і збільшення частки ринку [8].

Оскільки вітчизняний ритейл є молодим, то і власні торгові марки як його складова частина мають невелику історію. Однією з перших проєкт власної торгової марки запустила мережа магазинів «Фуршет» (ТМ «Фуршет»), майже одночасно вивели свої бренди «Велика Кишеня» (ТМ «Хіт продукт») та Fozzy Group (ТМ «Премія» в мережі супермаркетів «Сільпо»).

За останні роки попит на недорогу продукцію значно зріс через зниження доходів населення. Стратегії впровадження власних торгових марок нині розвиває лише близько третини українських роздрібних мереж, а приблизно 60% ринку припадає на такі компанії, як «АТБ-Маркет» та Fozzy Group. Середні і дрібні суб'єкти ритейлу поки що розвивають цей напрям повільніше. Але, використовуючи західні технології та привертаючи кваліфікованих спеціалістів, українські мережі демонструють стабільно зростаючі показники об'ємів продаж під власними торговими марками [2–4].

Тим не менше, спеціалісти відзначають і деякі складності, з якими доводиться стикатися українським мережам. Це насамперед погана інформованість вітчизняного виробника про таке поняття, як власна марка, внаслідок чого він не ідентифікує товар під власною маркою мереж. З іншого боку, труднощі стосуються і національного виробника, який поки не готовий до співпраці з ритейлерами в даній сфері – через це страждає й якість товару. Ритейлери відзначають, що національний виробник, з яким ім

Таблиця 1

Власні торгові марки в роздрібних мережах України [4; 7; 8]

Група компаній	Роздрібна мережа	Власні торгові марки
«Fozzy Group»	«Сільпо», «LeSilpo», «Фора», «Fozzy»	«Повна Чаша», «Повна Чарка», «Премія», «Премія Select», «Зелена Країна», «EXTRA!», «Премія РікіТікі»
ТОВ «Metro Cash & Carry Ukraine»	«Metro»	«Aro», «Fine Food», «H-Line», «Metro Quality», «Authentic», «Sigma»
ГК «Фуршет»	«Фуршет»	«Фуршет», «Народна»
ТОВ «АТБ-Маркет»	«АТБ-Маркет»	«Весела ферма», «Добрий кухар», «Ситний ряд», «Добросол», «RIO», «Senior»
ГК «Велика кишеня»	«Велика Кишеня», «Велмарт», «BK Select», «BK Експрес»	«№1», «Хіт продукт», «Добрино», «Щедре застілля», «Delisse», «Sizzle», «Day By Day», «Toto», «Veroni», «Green Hills», «Хіт Kids»
ГК «Таврія»	«Таврія В»	«Семерка», «Субота», «Eurogroup», «Українська зірка», «Carrone»
ПІІ «Білла Україна»	«Billa»	«Clever»
ГК «Амстор»	«Амстор»	«Добра вигода», «Бажана марка», «Продукти з села», «Delicatesse»
ТОВ «Еко»	«Еко-маркет»	«Перший ряд», «Панська Нива», «Еко-марка», «Добрий звичай», «O'More», «Present», «Softy»
ТБК «Львівхолд»	«Рукавичка»	«Кухарочка», «Традиція»

хотілося б працювати, поки що не має можливості нарощування потужностей, а також не в змозі утримувати узгоджений рівень цін [3].

Розглянемо власні торгові марки роздрібних торговельних мереж, які є найбільш популярними серед українських споживачів.

Власні торгові марки, їх структура та стратегія просування в кожній із торговельних мереж мають свої індивідуальні особливості. Зазвичай роздрібна мережа має власний портфель Private Label, які можуть бути диференційовані за цінними параметрами (економ, середній або преміум-сегменти), за видами товарних груп (продукти харчування, напої, побутові товари тощо), за призначенням (товари для ресторанів та громадського харчування, товари для готелів тощо) [5].

У назвах власних торгових марок може бути присутньою або відсутньою сама назва торговельної мережі. Звичайно використання в найменуванні власної торгової марки назви своєї мережі здійснюється для товарів середнього цінового сегменту та преміям-класу, де більш гарантованою є якість товарів. Структура та об'єм портфеля власних торгових марок також може бути різною і залежить від цілей, задач та фантазії торговельної мережі.

Розглянемо особливості використання власних торгових марок на прикладі однієї з найбільших роздрібних мереж в Одеському регіоні – компанії «Таврія В». Мережа вивела на ринок декілька торгових марок, найпопулярнішими серед яких є торгові марки «Семерка», «Субота» та «Eurogroup». Продукція кожної з цих власних торгових марок розрахована на певний ціновий сегмент населення: ТМ «Семерка» – на низький ціновий сегмент, ТМ «Субота» та ТМ «Eurogroup» – на середній ціновий сегмент. Застосування сегментного ціноутворення дає змогу компанії охопити якомога більшу ринкову частку, що, своєю чергою, забезпечує отримання максимального прибутку.

Також вища прибутковість власних торгових марок забезпечується за рахунок певного викладення товару в магазинах мережі. Як правило, продукція цієї групи розташована на найбільш видних для покупців місцях – на рівні очей та витягнутої руки. Надзвичайно важливу роль у просуванні товарів власних торгових марок відіграє ефективність реклами. «Таврія В» використовує такі види реклами, як внутрішньо магазинна радіореклама, виділення товарів групи великими ціниками, наявність каталогів із продукцією, на яку розповсюджуються знижки та спеціальні пропозиції.

Проте, незважаючи на перспективність для компанії «Таврія В» розвитку групи власних торгових марок, спостерігається і низка проблем, зокрема проблема якості продукції, особливо в низькому ціновому сегменті, що негативно впливає на імідж не тільки конкретної власної торгової марки, а й усієї мережі. Компанії потрібно ретельніше стежити за якістю продукції, що реалізується під власними торговими

марками, щоб успішніше конкурувати з іншими національними та міжнародними брендами.

В асортименті мережі супермаркетів «Таврія В» присутні також товари групи «Імпорт». До неї належать різні групи продовольчих та непродовольчих товарів європейських виробників, ексклюзивним дистриб'ютором яких є компанія «Таврія В» і які можуть продаватися в Україні тільки через магазини цієї мережі супермаркетів. Товари групи «Імпорт» характеризуються високою якістю, оскільки проходять ретельну перевірку та мають сертифікати якості, видані державними органами. Прибутковість цієї групи товарів є вищою за інші товарні групи за рахунок високої націнки – від 50% і вище [6].

Висновки. Підсумовуючи викладений матеріал, варто зазначити, що при просуванні власних торгових марок із метою досягнення лояльності споживачів роздрібним мережам потрібно зосередити увагу на забезпеченні високої якості продукції та вдосконаленні всіх елементів виробництва. Власні торгові марки є ефективним засобом збільшення обороту, доходу та частки мережі на ринку, тому українським роздрібним мережам потрібно адаптувати стратегії з просування власних торгових марок відповідно до потреб ринку, беручи до уваги та використовуючи досвід європейських ритейлерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В private: мережі роблять ставку на власні торгові марки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/v-private-merezi-roblat-stavku-na-vlasni-torgovi-marki>.
2. Власні торгові марки супермаркетів набирають оберти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://consumers.unian.ua/304802-vlasni-torgovi-marki-supermarketiv-nabirayut-oberti.html>.
3. Private Label: мировая и украинская практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php>.
4. Удяньска Г.М. Власні торгові марки в роздрібній торгівлі / Г.М. Удяньска, С.В. Чернобровкіна // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2014. – № 64. – С. 172–176 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2014_64_31.
5. Шевченко О. Власні торговельні марки проти брендів: розвиток, тенденції, перспективи / О. Шевченко // Молодий вчений. – 2014. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/8/56>.
6. Чукурна О.П. Антикризисні стратегії підприємств роздрібно-торгівлі України / О.П. Чукурна // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. ; гол. ред. М.І. Зверяков. – Одеса, 2009. – Вип. 36. – С. 190–196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/758>.
7. Fozzy Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fozzy.ua/ua/stm/>.
8. Велика кишенья [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kishenya.ua/ua/spivpratsia.html>.

УДК 331.108

Шаповал О.А.*кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства
Національної академії Національної гвардії України***МІСЦЕ ОЦІНЮВАННЯ В СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА****THE PLACE OF EVALUATION IN THE PERSONNEL
MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто сутність оцінки персоналу підприємства. Надано напрями щодо створення системи оцінювання персоналу на підприємстві. Проаналізовано персонал підприємства як суб'єкт та об'єкт оцінювання. Розглянуто оцінювання як процес впливу на поведінку людини. Охарактеризовано основні види оцінювання персоналу.

Ключові слова: оцінювання, персонал, управління, атестація, мотивація, кадри.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность оценки персонала предприятия. Представлено направление по созданию системы оценки персонала на предприятии. Проанализирован персонал предприятия как субъект и объект оценки. Рассмотрено оценивание как процесс воздействия на поведение человека. Охарактеризованы основные виды оценки персонала.

Ключевые слова: оценка, персонал, управление, аттестация, мотивация, кадры.

ANNOTATION

In the article the essence of valuation of enterprise personnel. Provides direction on creation of the system of personnel evaluation at the enterprise. Analyzed the personnel of the enterprise as subject and object of evaluation. Considers evaluation as the process of influencing human behavior. Describes the main types of personnel evaluation.

Keywords: motivation, motive, staff, motivator, needs, desires, reward, stimulation.

Постановка проблеми. Кожне підприємство володіє такими основними видами ресурсів, як матеріальні, фінансові і людські. На думку багатьох учених, ключова роль належить саме людським.

Люди – найбільша цінність у будь-якій організації, вони є чинником, що визначає цілісний чи непослідовний характер будь-якої діяльності. Саме рівень підготовки і професіоналізму персоналу забезпечує раціональне використання решти видів ресурсів.

Багато організацій рано чи пізно стикаються з проблемою оцінки персоналу, адже для успішного розвитку будь-якої структури необхідно постійно вдосконалюватися, знати свої перспективи і виправляти помилки.

Актуальність вивчення питань, пов'язаних з оцінкою діяльності персоналу в організаціях, обумовлена інтересом до вирішення проблеми підвищення ефективності управління персоналом, яке все більше стає визначальним чинником конкурентоспроможності будь-якої організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, що стосуються оцінювання персо-

налу, досліджувалися в працях закордонних науковців, серед яких: А. Алавердов, М. Альберт, І. Ансофф, М. Вудкок, Д. Карнегі, М. Мескон, І. Метцнер та ін. До вітчизняних фахівців, які вивчають питання оціночних механізмів персоналу, можна відзначити таких, як: А. Вучкович-Стаднік, В. Абрамов, Д. Богиня, М. Виноградський, І. Гіленко, А. Гриценко, В. Данюк, Т. Деткевич та ін. Результатом їх досліджень є розробка окремих підходів, процедур, методів організації та проведення оцінювання персоналу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні проблема оцінки роботи персоналу поки не має конкретного загально визнаного рішення. Існує безліч методик, стандартних і нестандартних, які допомагають оцінити окремі параметри діяльності персоналу організації. Але максимально повний і достовірний обсяг інформації може надати тільки комплексна система оцінки персоналу.

Дедалі більше уваги приділяється оцінці персоналу як при прийнятті на роботу, так і в процесі її виконання – це викликано потребою забезпечення більш якісних результатів діяльності організації, тому питання оцінки персоналу стоїть надзвичайно гостро і потребує своєчасного вирішення та реалізації. Жоден напрям кадрової роботи в організації тією чи іншою мірою не може обійтися без оцінки персоналу.

Мета статті полягає у дослідженні та обґрунтуванні заходів щодо вдосконалення системи оцінювання персоналу на підприємстві, що забезпечить підвищення ефективності управління персоналом, стійку конкурентоспроможність та ефективне функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція управління персоналом виступає як сукупність основних принципів, правил, цілей діяльності з персоналом з урахуванням типу організаційної стратегії підприємства, потенціалу персоналу, а також типу кадрової політики. Іншими словами, концепція управління персоналом конкретизується через кадрову політику та кадрову роботу.

Основа концепції управління персоналом організації наразі складає зростаюча роль працівника, знання його мотиваційних установок і

вміння формувати, поєднувати та реалізовувати їх відповідно до завдань, що стоять перед підприємством [1, с. 12].

Управління персоналом можна визначити як специфічну функцію управлінської діяльності, головним об'єктом якої виступають люди, що входять в певні соціальні групи, трудові колективи. Як суб'єкт управління виступають керівники і спеціалісти, які виконують функції управління стосовно своїх підлеглих.

Формування висококваліфікованого, відповідального за доручену справу персоналу із сучасним економічним мисленням та розвитком почуття професійної гордості та забезпечення соціальної ефективності колективу є основною ціллю управління персоналом [3, с. 41]. Тобто управління персоналом – це цілеспрямована діяльність керівного складу організації, що направлена на управління людськими ресурсами, на розробку та реалізацію стратегій кадрової політики, застосування методів оцінки працівників тощо; це системний, плановірно організований вплив через систему взаємопов'язаних, організаційно-економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку і використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства. Планування, формування, перерозподіл і раціональне використання людських ресурсів є основним змістом управління персоналом.

Система управління персоналом в організації на сучасному етапі складається з комплексу взаємопов'язаних підсистем (елементів).

1. Аналіз та планування персоналу. До цієї підсистеми належать: аналіз кадрового потенціалу та ринку праці, прогнозування потреб у персоналі, кадрове планування, розробка стратегії управління персоналом, розробка кадрової політики, організація реклами та встановлення взаємодії із зовнішніми організаціями, що забезпечують підприємство кадрами.

2. Підбір та наймання персоналу включає: проведення співбесід, тестів, анкетування для вияву інтелектуального рівня, професіоналізму, комунікативності та інших необхідних якостей.

3. Створення умов праці включає: створення безпечних умов для праці співробітників; дотримання норм психофізіології праці, ергономіки, технічної естетики; кадрову безпеку.

4. Організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу включає: навчання персоналу, перепідготовку та підвищення кваліфікації, введення в посаду, організацію кадрового зростання, реалізацію службово-професійного просування та кар'єри співробітників, роботу з кадровим резервом.

5. Мотивація персоналу включає: розробку систем мотивації, вироблення систем оплати праці, участь персоналу в прибутках і капіталі підприємства, розробку форм морального стимулювання персоналу.

6. Облік співробітників підприємства включає: облік прийому, переміщення, винагород

співробітників та стягнень із них, звільнення персоналу, організацію ефективного використання персоналу, управління зайнятістю персоналу, кадрове діловодство.

7. Атестація і ротація кадрів включає: проведення заходів, спрямованих на вияв відповідності результатів діяльності, якостей і потенціалу особистості працівника вимогам, що висуваються до виконуваної роботи.

8. Оцінювання персоналу включає: персональна оцінку – рівень знань, умінь, майстерності та особистісної відповідальності; оцінка виконуваної роботи та її результатів.

9. Організація трудових відносин на підприємстві включає: оцінювання виконання персоналом своїх функціональних обов'язків, формування у співробітників почуття відповідальності, аналіз та регулювання групових і міжособистісних відносин, управління виробничими конфліктами та стресами, соціально-психологічну діагностику, встановлення норм корпоративної культури, роботу зі скаргами на трудові відносини.

10. Соціальний розвиток та соціальне партнерство включає: організацію харчування, медичного і побутового обслуговування, відпочинку та культурно-оздоровчих заходів, управління конфліктами та стресами, організацію соціального страхування.

11. Правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом включає: вирішення правових питань трудових відносин, підготовку нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом.

Необхідною умовою успішної діяльності будь-якої організації є ефективна робота персоналу, а найбільш дієвим способом виявити таланти, виміряти результати роботи, рівень професійної компетенції працівників та визначити потенціал працівників організації у розрізі стратегічних задач компанії є саме система оцінювання персоналу.

Оцінка є необхідним засобом вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації, його сильних і слабких сторін, а також виступає основою для вдосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника і підвищення його кваліфікації.

Таким чином, оцінка персоналу – це цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, навичок, умінь) вимогам посади або робочого місця. Оцінка персоналу передбачає порівняння певних характеристик людини – професійно-кваліфікаційного рівня та підготовки, ділових якостей, результатів праці з відповідними параметрами, вимогами, еталонами.

Саме оцінка персоналу виступає засобом, що дає змогу визначити реальний стан кадрового складу в аспекті його сильних та слабких сторін, перспектив подальшого розвитку, ступінь відповідності цілей працівників цілям підприємства.

емства. Вона є основою для прийняття кадрових рішень та виявлення причин успіхів та провалів кадрової політики і діяльності підприємства в цілому.

Основною функцією, яку виділяють при проведенні оцінки персоналу, є покращання управлінської діяльності організації.

Оцінювання персоналу включає:

1. Оцінювання потенціалу працівника – дає змогу визначити ступінь підготовки працівника до виконання саме того виду діяльності, яким він буде займатися, а також виявити рівень його потенційних можливостей для оцінювання перспектив зростання. Дана процедура включає оцінювання професійних знань, умінь, виробничого досвіду, ділових та особистісних якостей, ціннісних орієнтацій, працездатності та загального рівня культури працівника, що претендує на зайняття вакантної посади чи робочого місця.

2. Оцінювання індивідуального внеску (оцінювання праці) – дає змогу встановити якість, складність і результативність праці кожного конкретного працівника та його відповідність займаній посаді (робочому місцю).

3. Атестація кадрів – виступає як комплексне оцінювання, що враховує потенціал та індивідуальний внесок кожного працівника в кінцевий результат.

Вихідними даними для оцінювання персоналу виступають:

- філософія підприємства та стратегічний план його розвитку;
- моделі робочих місць працівників;
- методики рейтингового оцінювання кадрів;
- положення про атестацію кадрів;
- правила внутрішнього розпорядку підприємства;
- штатний розклад;
- особові справи співробітників;
- кадрові накази;
- соціологічні анкети;
- психологічні тести [2, с. 34].

Оцінювання працівників найбільш повною мірою охоплює дві сфери їх діяльності – поточну та перспективну.[4]

Під час аналізу поточної діяльності робиться наголос на тому, як працівник справляється зі своєю роботою, тобто визначаються особисті досягнення та внесок працівника в загальну справу у даний період часу. Перспективна діяльність вимагає оцінки здібностей, мотивацій та особистих якостей працівників, що є вирішальними при прийнятті рішень про розстановку, просування і підготовку кадрів, із метою прогнозування потенційних можливостей працівника для подальшої діяльності та роботи на підприємстві.

Проведення оцінювання персоналу дає змогу:

- визначити ефективність роботи працівників, їх потенційні можливості і перспективи росту;

- виявити причини неефективної роботи окремих спеціалістів;

- одержати психологічний портрет працівників організації;

- вивчити специфіку міжособистісних відносин і психологічний клімат у колективі;

- визначити міру задоволення і зацікавленості працівників в організації;

- проаналізувати потреби і пріоритети в навчанні та підвищенні кваліфікації;

- планувати кар'єру та просування працівників по службі;

- визначити рівень компетентності спеціалістів;

- проводити ефективний підбір потрібних спеціалістів;

- раціоналізувати методи роботи з персоналом.

- знаходити засоби для закріплення в організації потрібних спеціалістів;

- розробити ефективну систему мотивації трудової діяльності;

- знайти шляхи вдосконалення організації праці тощо.

Для того щоб не помилитися з вибором, необхідно вміти правильно оцінити кандидата [5, с. 21] Оцінка повинна торкатися різних сфер життєдіяльності працівника, як професійної, так і особистісної, тобто бути комплексною. Наприклад, не можна приймати рішення про прийом кандидата на робоче місце тільки на основі його професійних навиків або компетенцій. Особливості окремого кандидата вивчати не менш важливо, оскільки якщо індивідуальна система цінностей людини не співпадає з цінностями організації, або його плани на найближче майбутнє не дають змогу розраховувати на довгострокову роботу на підприємстві, то ані рівень кваліфікації, ані досвід роботи не можуть бути вирішальними критеріями при прийнятті рішення про наймання на роботу.

Важливим завданням оцінювання є забезпечення зворотнього зв'язку: працівник повинен знати, яким чином оцінюються результати його діяльності, тобто оцінювання повинно розглядатись відкрито, повинні обговорюватися досягнення працівника та вибиратися шляхи покращання його діяльності. Працівники мають знати, які помилки були з їхньої вини, а які залежать від внутрішніх умов підприємства. Це дає змогу скорегувати як поведінку працівників, так і умови їх роботи і направити їх діяльність у правильне русло.

Висновки. Отже, оцінювання займає значне місце в системі управління і є однією з найважливіших складових системи управління персоналом, адже оцінювання персоналу розглядається як елемент управління та як система атестації персоналу, що дає змогу виявити і розкрити потенціал кожного співробітника і направити цей потенціал на реалізацію стратегічних цілей компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. Пособие по кадровой работе / В.Р. Веснин ; Институт международного права и экономики – М. : Юристъ 2001. – 496 с.
2. Вучкович-Стадник А.А. Оценка персонала: четкий алгоритм действий и качественные практические решения / А.А. Вучкович-Стадник. – М. : Эксмо, 2008. – 192 с.
3. Лук'янихін В.О. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / В.О. Лук'янихін. – Суми : Університетська книга, 2004. – 592 с.
4. Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации / М.И. Магура, М.Б. Курбатова ; изд. 2-е, пререраб. и доп. – М. : Интел-Синтез», 2002. –176 с.
5. Кузьменко Л.М. Проблеми проведення оцінки персоналу / Л.М. Кузьменко // Економіка і маркетинг в XXI сторіччі. – 2008. – С. 160–162.

УДК 338:26.73

Шишмарьова Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджментуХарківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБЧИСЛЕННЯ ПАРАМЕТРІВ СІТЬОВОГО ГРАФІКА

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE CALCULATION OF PARAMETERS OF THE NETWORK DIAGRAM

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості використання сітьового планування в сучасних умовах, яке засновано на теорії графів. Запропоновано розрахунок параметрів сітьового графіка, до яких належать часові характеристики подій і робіт. Представлено розрахунки сітьового графіку проекту складання виробу, а також часових характеристик подій.

Ключові слова: сітьове планування, теорія графів, сітьовий графік, параметри сітьового графіка, подія, робота.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности использования сетевого планирования в современных условиях, основанного на теории графов. Предложен расчет параметров сетевого графика, к которым относятся временные характеристики событий и работ. Представлены расчеты сетевого графика проекта сборки изделия, а также временные характеристики событий.

Ключевые слова: сетевое планирование, теория графов, сетевой график, параметры сетевого графика, событие, работа.

ANNOTATION

The article describes the features of the use of network planning in modern conditions, based on graph theory. Calculation of parameters of network diagram which include the temporal characteristics of events and works is proposed, also calculations of network diagram of the project product assembly and temporal characteristics of events are provided.

Keywords: network planning, graph theory, network diagram, the parameters of network diagram, event, work.

Постановка проблеми. У сучасних умовах усе більш складними стають соціально-економічні системи, тому рішення, що приймаються з проблем раціоналізації їх розвитку, повинні отримувати наукову основу на базі математико-економічного моделювання. Одним із методів наукового аналізу є сітьове планування. Необхідність використання сітьового планування в дослідженні систем управління пояснюється великою різноманітністю моделей планування, це: графіки і таблиці, фізичні моделі, логічні і математичні вирази, машинні моделі, імітаційні моделі. Таким чином, тема дослідження сітьового планування, а також методологічного підходу до обчислення параметрів сітьового графіка є актуальною, так як графічне представлення не тільки дає уявлення про складний процес, але й дає змогу здійснити різнобічне дослідження системи управління проектом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема сітьового планування присвячено наукові роботи багатьох вітчизняних

і закордонних учених-економістів, зокрема Аньшина В.М., Берзіня І.Е., Бланка І.А., Буркова В.Н., Ільїна М.І., Ковальова В.В., Мазура І.І., Мескона М.Х., Шапіро В.Д. та ін. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання наукового обґрунтування щодо методологічного підходу до обчислення параметрів сітьового графіка.

Мета статті полягає у розгляді сітьового планування, а також обґрунтуванні методичного підходу до обчислення параметрів сітьового графіка.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для планування та управління складними проектами використовують методи сітьового планування і управління: метод критичного шляху СРМ і аналізу та оцінювання тривалості виконання робіт PERT. Вони дають змогу здійснити координацію великої кількості взаємопов'язаних робіт різного профілю, чітко пов'язати всі роботи в часі, виявити вирішальні ділянки, що лімітують хід всієї розробки, визначити потребу у виробничих ресурсах (матеріалах, обладнанні, робочій силі) на будь-який період, тривалість реалізації проекту [1].

Ефективним інструментом, що дає змогу управляти складними проектами, є агрегування сітьових планів (графіків). Суть агрегування сітьових графіків полягає в тому, що загальний сітьовий план (графік) розподіляють на безліч приватних сітьових графіків. У кожному з таких приватних планів визначають найдовший шлях. Ці шляхи потім ставлять на місце окремих частин мережі. За допомогою такого поступового агрегування отримують багаторівневі сітьові плани (графіки).

Сітьове планування засновано на теорії графів. Графом називається сукупність елементів, над якими відбуваються дії, що переводять ці елементи з одного стану в інший. Граф можна подати у вигляді стрілкової діаграми. Елементи графа позначаються кружками і називаються вершинами графа, а дії над ними – стрілками, які є дугами графа. Вершина, що має тільки вихідні дуги, називається початком графа; вершина, що має тільки вхідні дуги, – кінцем графа; дуги, що мають загальну вершину, – суміжними [2].

У сітьовому плануванні граф використовується як засіб графічного зображення, наприклад проекту створення складного виробу, і називається сітьовим графіком. У сітьовому графіку вершини позначають події, а дуги – зв'язок між подіями.

Вершини мають упорядковану нумерацію, а над дугами надписують тривалість процесів, які вони відображають.

Під подією необхідно розуміти момент завершення одного або кількох процесів, закінчення яких необхідно для початку одного або кількох нових процесів. Подія може відбутися тільки тоді, коли закінчатся всі попередні роботи. Наступні роботи можуть початися тільки тоді, коли подія відбудеться. Звідси – двоїтий характер події: для всіх безпосередньо попередніх їй робіт вона є кінцевою, а для всіх безпосередньо наступних за нею – початковою. Подія не має тривалості в часі. Здійснення події – це момент часу, що відповідає моменту закінчення останньої з робіт, що безпосередньо передують їй [3].

Початкова (попередня) подія позначається символом i , кінцева (наступна) – символом j .

Робота – це кінцевий процес, що зв'язує між собою події або переводить одну подію в іншу. Поняття «робота» в сітьовому плануванні використовується в широкому сенсі слова і може мати різні значення:

а) дійсна робота – трудовий процес, що вимагає витрат часу і ресурсів (проекткування виробу, оснащення, складання виробу, випробування тощо);

б) очікування – процес, що не вимагає витрат праці, але займає час (процеси сушіння після фарбування, старіння металу і т. д.);

в) фіктивна робота – логічний зв'язок між двома або кількома роботами (подіями), які не вимагають витрат праці, матеріальних ресурсів і часу. Вона вказує на те, що можливість початку однієї роботи безпосередньо залежить від результату іншої [4]. Тривалість роботи позначається через t_{ij} , де i – номер події, з якого виходить робота, j – номер події, яким закінчується робота.

Тривалість фіктивної роботи дорівнює нулю.

Загальний порядок побудови сітьового графіка на процес, що планується, можна подати так. Процес розчленовується на окремі роботи з урахуванням необхідного ступеня деталізації, складається перелік робіт, продумуються логічні зв'язки та послідовність їхнього виконання. Далі оцінюється трудомісткість робіт, визначаються виконавці та тривалість кожної роботи. Потім на основі цих даних будується сітьовий графік.

Побудова сітьового графіка починається кресленням вихідної події сітки, потім викреслюються роботи, що настають за нею і виконуються паралельно, формулюються і зображуються наступні події цих робіт і т. д. до завершальної події.

Сітка по можливості повинна бути простою, без зайвих перетинань. Кожній події привласнюється свій номер, який проставляється у відповідному кружку. Робота позначається номерами початкової (попередньої) і кінцевої (наступної) подій. Події нумеруються так, щоб номер кінцевої події будь-якої роботи був більше номера початкової події (тобто $j > i$ для всіх робіт, у тому числі й фіктивних). Вихідній події доцільно привласнювати нульовий номер. Потім необхідно подумки викреслити всі роботи, які виходять з неї, і на частині сітки, що залишилася, знову знайти подію, в яку не входить жодна стрілка. Потрібно привласнити цій події номер 1, викреслити подумки вихідні з неї стрілки й продовжувати зазначену процедуру до повного завершення нумерації.

Якщо на графіку потрібно зобразити кілька робіт, які здійснюються між двома подіями, то їх не можна зображувати паралельними стрілками. У цьому випадку необхідно ввести додаткову подію і фіктивну роботу.

Сітьові графіки можна креслити по-різному: без масштабу часу або в масштабній сітці [5].

Класичний вид сітьового графіка – це сітка, накреслена без масштабу часу. У цьому випадку довжина, кут нахилу й конфігурація стрілок, що зображують роботи, є довільними. Таким чином, сітьовий графік виражає логічну послідовність подій і робіт. Для сітьових графіків характерне поняття «шлях». Шляхом називається будь-яка послідовність робіт, в якій кінцева подія кожної роботи є початковою подією наступної роботи [6].

Тривалість будь-якого шляху дорівнює сумі тривалостей робіт, з яких він складається. Шлях, який має найбільшу тривалість, називається критичним і позначається (τ).

Критичний шлях має особливе значення в сітьовому плануванні, оскільки його роботи визначають загальний цикл завершення всього комплексу робіт, запланованих за допомогою сітьового графіка. Для скорочення тривалості процесу необхідно насамперед скорочувати тривалість робіт, що лежать на критичному шляху [7].

До основних параметрів сітьового графіка належать часові характеристики подій і робіт. Для кожної події розраховується найранніший можливий термін його звернення t_j^0 , необхідний для виконання всіх робіт, які передують цій події, та найпізніший із допустимих термінів t_j' , перевищення якого спричинить аналогічну затримку настання завершальної події. Різниця між цими термінами є резервом за подією $R_j = t_j' - t_j^0$, тобто проміжок часу, на який може бути відкладено звернення даної події без порушення термінів завершення розробки в цілому.

Подія вважається такою, що відбулася, тільки тоді, коли закінчується найдовший із попередніх процесів. Таким чином, ранній термін звернення події дорівнює тривалості

максимального із шляхів, який передеує цій події:

$$t_j^o = \max_{по i} \{t_i^o + t_{ij}\}. \quad (1)$$

Ранній термін завершення кінцевої події показує довжину критичного шляху. Це – найраніший можливий термін закінчення всієї розробки τ .

Для контролю розраховують довжину критичного шляху методом зворотного ходу. Пересуваються від кінця графа до початку і визначають ранні терміни звершення подій у разі зворотного ходу:

$$t_{i(звор)}^o = \max_{по j} \{t_j^o + t_{ij}\}. \quad (2)$$

Терміни, отримані методом зворотного ходу, є найранішими відносно кінця графа. Отже, якщо відняти ці терміни з довжини критичного шляху, можна отримати найпізніші терміни відносно початку графа:

$$t_j' = \tau - t_{i(звор)}^o. \quad (3)$$

Для зручності виконання розрахунків часових характеристик подій доцільно використовувати матричний метод. Матриця є таблицею, де кількість стовпців і кількість рядків однакова і дорівнює кількості подій, включаючи нульові плюс три.

Розрахунки часових характеристик подій слід розглянути на прикладі сітьового графіка проекту, наведеного на рис. 1 (у чисельнику – тривалість робіт, дні, у знаменнику – чисельність робітників, осіб).

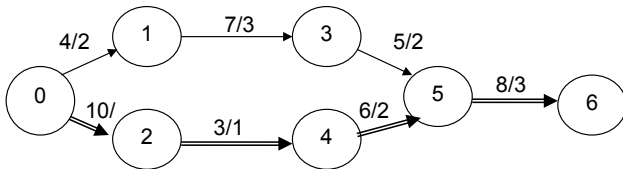


Рис. 1. Мережевий графік проекту складання виробу

Матрицю для розрахунку тимчасових характеристик подій наведено в табл. 1.

У лівому стовпці табл. 1 записуються ранні терміни здійснення подій t_i^o , в останньому – ранні терміни здійснення подій у разі зворотного ходу $t_{i(звор)}^o$, внизу містяться пізні терміни здійснення подій t_j' і резерви часу за подіями.

Над діагоналлю вказуються тривалість робіт. Наприклад, тривалість роботи $t_{01} = 4$ міститься в клітинці на перетині рядка $i = 0$ і стовпця $j = 1$, роботи $t_{02} = 10$ – у клітинці на перетині рядка $i = 0$ і стовпця $j = 2$, і так за всіма роботами, включаючи фіктивні.

Ранній термін здійснення подій визначається так. Термін здійснення нульової події дорівнює нулю. Термін здійснення першої події – строку здійснення нульової події – дорівнює нулю.

Термін здійснення нульової події плюс тривалість роботи 0 – 1, тобто $0 + 4 = 4$. Строк здійснення другої події – строку здійснення нульової події плюс тривалість роботи 0 – 2, тобто $0 + 10 = 10$ і т. д.

Термін здійснення п'ятої події дорівнює максимальному строку на двох, тобто $(11 + 5 = 16; 13 + 6 = 19)$.

Розрахунок ранніх строків здійснення подій у разі зворотного ходу розраховується аналогічно. Термін здійснення останнього, тобто шостої події, дорівнює нулю. Термін здійснення п'ятої події – строку здійснення шостої плюс тривалість роботи 5-6, тобто $0 + 8 = 8$ і т. д. Термін здійснення нульової події – максимальному строку із двох, тобто 27 ($20 + 4 = 24; 17 + 10 = 27$).

Ранній термін здійснення останньої шостої події є довжиною критичного шляху ($\tau = 27$).

Пізній термін здійснення подій і резерви за подіями у табл. 2 розраховано за наведеними раніше формулами. Події, що не мають резервів, лежать на критичному шляху. У даному

Таблиця 1

Розрахунок часових характеристик подій

t_i^o	$i \backslash j$	0	1	2	3	4	5	6	$t_{i(звор)}^o$
0	0		4	10					27
4	1				7				20
10	2					3			17
11	3						5		13
13	4						6		14
19	5							8	8
27	6								0
t_j'		0	7	10	14	13	19	27	
R_j		0	3	0	3	0	0	0	

прикладі критичний шлях проходить за подіями 0 – 2 – 4 – 5 – 6.

Після розрахунку часових характеристик подій визначаються часові характеристики робіт. На відміну від події робота має тривалість, вона починається попередньою подією і закінчується наступною. Тому робота має ранній $t_{ijп}^o$ і пізній $t_{ijп}$ терміни початку, а також ранній $t_{ijз}^o$ і пізній $t_{ijз}$ терміни закінчення. Ранній термін початку роботи дорівнює ранньому терміну звернення попередньої події, тобто $t_{ijп}^o = t_i^o$.

Ранній термін закінчення роботи дорівнює ранньому терміну початку роботи плюс тривалість цієї роботи, тобто $t_{ijз}^o = t_i^o + t_{ij}$.

Пізній термін закінчення роботи дорівнює пізньому терміну звернення наступної події, тобто $t_{ijз} = t_j$. Пізній термін початку роботи – пізньому терміну закінчення роботи мінус тривалість цієї роботи, тобто $t_{ijп} = t_j - t_{ij}$.

Робота має чотири види резервів часу: повний $R_{пij}$, вільний за ранніми термінами $R_{вij}^o$, вільний за пізніми термінами $R_{вij}$ і незалежний $R_{нij}$.

Повний резерв часу роботи $R_{пij}$ є різницею між найпізнішим допустимим і найранішим можливим термінами початку або закінчення роботи:

$$R_{пij} = t_{ijп}^o - t_{ijп} = t_j - (t_i^o + t_{ij}). \quad (4)$$

Він показує, наскільки можна пересунути початок роботи (або наскільки можна розтягнути її тривалість), не порушуючи терміну виконання всього процесу або розробки. Важлива властивість повного резерву часу така: якщо його частково або цілком використати для збільшення тривалості певної роботи, то, відповідно, зменшується резерв часу решти робіт, які лежать на його шляху.

Вільний резерв часу роботи за ранніми термінами $R_{вij}^o$ – це запас часу, який є для закінчення попередньої роботи в найраніший можливий термін, і почати наступну роботу також у найраніший термін:

$$R_{вij}^o = t_{ijп}^o - t_{ijз}^o = t_j^o - t_i^o - t_{ij}. \quad (5)$$

Вільний резерв часу за пізніми термінами $R_{вij}$ – це запас часу, який є, якщо попередня робота закінчується в найпізніший допустимий термін, а наступна починається також у найпізніший допустимий термін:

$$R_{вij} = t_{ijп} - t_{ijз} = t_j - t_i - t_{ij}. \quad (6)$$

Незалежний резерв часу роботи $R_{нij}$ – це запас часу, який є, якщо попередня робота закінчується в найпізніший допустимий термін, а наступна починається в найраніший можливий термін.

Він визначається як різниця між раннім початком наступної роботи і пізнім закінченням попередньої роботи, а також тривалістю роботи:

$$R_{нij} = t_{ijп}^o - t_{ijз} - t_{ij} = t_j^o - t_i^o - t_{ij}. \quad (7)$$

Економічний зміст таких резервів полягає в тому, що незалежно від того, коли закінчиться попередня подія, наступна однаково почнеться в ранній термін. $R_{нij}$ може бути від'ємною величиною.

Розрахунок часових характеристик робіт доцільно вести в табл. 2.

Висновки. Мета сітьового планування – уявити будь-який проект у вигляді послідовності пов'язаних між собою завдань. У результаті виникає ієрархічна структура проекту. Сітьові графіки, складені ретельно, але без урахування ризиків, мають низьку ймовірність успішного виконання. Технологія сітьового планування включає і роботу з ризиками. Частина ризиків можна нейтралізувати, якщо заздалегідь передбачити плани роботи з ними.

Система сітьового планування є комплексом розрахункових алгоритмів, організаційних заходів, контрольних та координаційних прийомів. Вона є засобом динамічного і збалансованого представлення та аналізу складних соціально-економічних програм. Цілями функціонування системи є: виявлення та мобілізація резервів часу і матеріальних ресурсів, прихованих в раціональній організації соціально-економічних процесів; здійснення управління програмою з постійною концентрацією уваги на вирішенні головних, найбільш значимих завдань; прогнозування і попередження можливих збоїв у ході програми; підвищення ефективності управління в цілому при чіткому розподілі відповідальності між керівниками різних рівнів.

Таблиця 2

Розрахунок ранніх і пізніх термінів початку та закінчення робіт і резервів

Шифр роботи	Тривалість роботи	Ранні терміни			Пізні терміни			$R_{пij}$	$R_{вij}^o$	$R_{вij}'$	$R_{нij}$
		початку роботи	закінчення роботи		початку роботи	закінчення роботи					
I j	t_{ij}	t_i^o	$t_i^o + t_{ij}$	t_i^o	$t_j' - t_{ij}$	t_j'	t_j'				
1 2	4	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
0 1	4	0	4	4	3	7	0	3	0	3	0
0 2	10	0	10	10	0	10	0	0	0	0	0

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазур И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге ; под общ. ред. И.И. Мазура ; 2-е изд. – М. : Омега-Л. 2004. – 664 с.
2. Райзберг Б.А. Управление экономикой : [учебник] / Б.А. Райзберг, Р.А. Фатхудинов. – М. : Бизнес-школа ; Интел-Синтез, 1999. – 784 с.
3. Ильин Н.И. Управление проектами / Н.И. Ильин, И.Г. Лукманова. – СПб. : Два-Три, 1996. – 610 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Ольга, 2002. – 528 с.
5. Ковалёв В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 144 с.
6. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
7. Шапиро В.Д. Управление проектами / В.Д. Шапиро. – СПб. : Два-Три, 1993. – 446 с.

УДК 330.322:658:631

Щербакова А.С.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
Національного університету водного господарства та природокористування*

МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНІ ПІДПРИЄМСТВА НА МЕЛІОРОВАНИХ ЗЕМЛЯХ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

MECHANISMS OF INCENTIVES THE INVESTMENT ATTRACTION IN AGRICULTURAL ENTERPRISES ON RECLAIMED LANDS AS A WAY OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано актуальність залучення інвестицій в аграрні підприємства, що господарюють на меліорованих землях. Розглянуто сучасний стан розвитку галузі АПК, проаналізовано фінансування галузі. Запропоновано організаційно-економічний механізм залучення інвестицій в аграрні підприємства, що господарюють на меліорованих землях, який передбачає створення нових інвестиційних та інноваційних структур, орієнтованих на обслуговування аграрних товаровиробників.

Ключові слова: механізм, інвестиції, стимулювання, аграрні підприємства, конкурентоспроможність, меліоровані землі.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована актуальность привлечения инвестиций в аграрные предприятия, хозяйствующие на мелиорированных землях. Рассмотрено состояние развития АПК, проанализировано финансирование отрасли. Предложен организационно-экономический механизм привлечения инвестиций в аграрные предприятия, хозяйствующие на мелиорированных землях, который предусматривает создание новых инвестиционных и инновационных структур, ориентированных на обслуживание аграрных товаропроизводителей.

Ключевые слова: механизм, инвестиции, стимулирование, аграрные предприятия, конкурентоспособность, мелиорированные земли.

ANNOTATOIN

In the article the relevance of investment attraction in agricultural enterprises on reclaimed lands is grounded. The current state and financing of agriculture has been considered and analyzed. The organizational and economic mechanism of investment attraction in agricultural enterprises on reclaimed lands, which involves the creation of new investment and innovative structures, is proposed.

Keywords: mechanism, investment, incentives, agricultural enterprises, competitiveness, reclaimed lands.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України в умовах подолання кризових явищ об'єктивною необхідністю стає пошук нових напрямів економічного зростання, які б дали змогу підвищити ефективність діяльності підприємств. Упровадження інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання дасть змогу зменшити перекося в економіці, підвищити якісні та кількісні показники господарської діяльності підприємств, залучити інвестиції для підвищення ефективності діяльності тощо.

Для підвищення конкурентоспроможності як підприємств, так і держави необхідною умовою є активізація інвестиційної діяльності, яка дасть можливість залучити необхідні ресурси для подальшого розвитку та модернізації, а

також реалізувати стратегічні напрями діяльності. Управління інвестиційною діяльністю аграрних підприємств в умовах формування ринку земель набуває всебічної актуальності у зв'язку з такими об'єктивними чинниками, як екологізація попиту, постійне зростання цін на сільськогосподарську продукцію та сільськогосподарські землі, реформування відносин між аграрними природокористувачами та організація нових форм господарювання, необхідність регулювання водного режиму більшості сільськогосподарських земель організаціями, що здійснюють експлуатацію меліоративних систем України. Необхідність залучення інвестиційних ресурсів у водогосподарську сферу та аграрні підприємства зумовлюється гострою потребою в оновленні матеріально-технічної і технологічної баз, реструктуризацію основних засобів, низкою еколого-економічних питань, що надасть можливість товаровиробникам нарощувати обсяги виробництва сільськогосподарської сировини, поліпшувати умови праці, виробляти конкурентоспроможну продукцію, підвищуючи продуктивність праці [1, с. 61].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційній проблематиці приділяється значна увага в працях таких зарубіжних учених, як Бейлі Д., Бернс В., Гітман Л., Джонк М., Кейнс Дж., Шарп У. та ін. Вагомий внесок у розвиток економіки аграрних підприємств та водогосподарських організацій роблять численні теоретичні та практичні дослідження Бланка І.А., Гайдучього А.П., Голяна В.А., Гуменюка В.Я., Дем'яненка М.Я., Кисіля М.І., Кожушка Л.Ф., Кропивка М.М., Крупки Я.Д., Лайко Г.П., Лапіна Є., Майорової Т.В., Пасхавера Б.Й., Пересади А.А., Підлісецького Г.М., Саблука П.Т., Сохничка І.Я., Хвесика М.А. та ін. Дослідження науковців охоплюють цілу низку питань, пов'язаних з ефективним залученням інвестицій та формуванням сприятливого інвестиційного клімату в аграрних підприємствах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії і практиці інвестування, є низка питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій.

До них слід віднести формування та реалізацію механізмів стимулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств, особливо тих, що господарюють на меліорованих землях.

Мета статті полягає у розробці рекомендацій щодо стимулювання надходження інвестицій в економіку аграрних підприємств, а також у формуванні організаційно-економічного механізму стимулювання залучення інвестицій в аграрні підприємства, що господарюють на меліорованих землях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромисловий сектор економіки є важливим джерелом економічного зростання країни. Так, Саблук П.Т. [2] зазначає, що аграрний сектор вимагає більш прискіпливої уваги, адже, будучи економічною базою розвитку сільських територій, де проживає третина населення країни, він дає значну частку ВВП, при цьому потенційно є одним із найбільш перспективних експортоорієнтованих секторів економіки України. Агропромисловий комплекс (АПК), за даними Світового банку [3], забезпечує надходження 11,8% ВВП країни при незначному фінансуванні основних засобів, державних програм і проектів. Питома вага капітальних вкладень в АПК в загальному обсязі інвестицій в економіку України в 2015 р. становила 11,1%.

Незважаючи на позитивні зміни в економіці країни, сільськогосподарське виробництво знаходиться в кризовому стані, що є результатом непрофесійної економічної політики держави, починаючи з відсутності дієвих, економічно

обґрунтованих програм, концепцій розвитку АПК і закінчуючи мізерним бюджетним фінансуванням цієї галузі економіки [4; 5]. Оскільки від розвитку АПК залежить продовольча, енергетична безпека, функціонування експортного потенціалу країни, виникає необхідність переходу АПК до функціонування на інноваційних засадах. Важлива роль у забезпеченні сталого ведення землеробства належить передовим технологіям зрошування та осушування земель, які сприяють зниженню залежності аграрного виробництва від природно-кліматичних умов, дають можливість отримувати сталі врожаї. Проте на даний час меліоровані землі в Україні використовуються неефективно [6; 7]. Вкладення інвестиційних ресурсів в такі підприємства дасть можливість вирішити низку стратегічно важливих завдань, зокрема: забезпечити продовольчу безпеку країни, зменшити залежність сільського господарства від природно-кліматичних умов, забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на міжнародних ринках тощо.

Таким чином, на нашу думку, для підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств на меліорованих землях слід формувати інституціональну основу переходу до сталого розвитку сільськогосподарського виробництва, законодавчо-нормативну базу оцінювання вигод від взаємодії водогосподарських підприємств та сільськогосподарських організацій, що передбачатиме: вдосконалення взаємодії інститутів економічного регулювання



----- структури і заходи, пропонувані для створення й розробки

Рис. 1. Організаційна складова механізму стимулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств та водогосподарських організацій на меліорованих землях

Джерело: розроблено автором

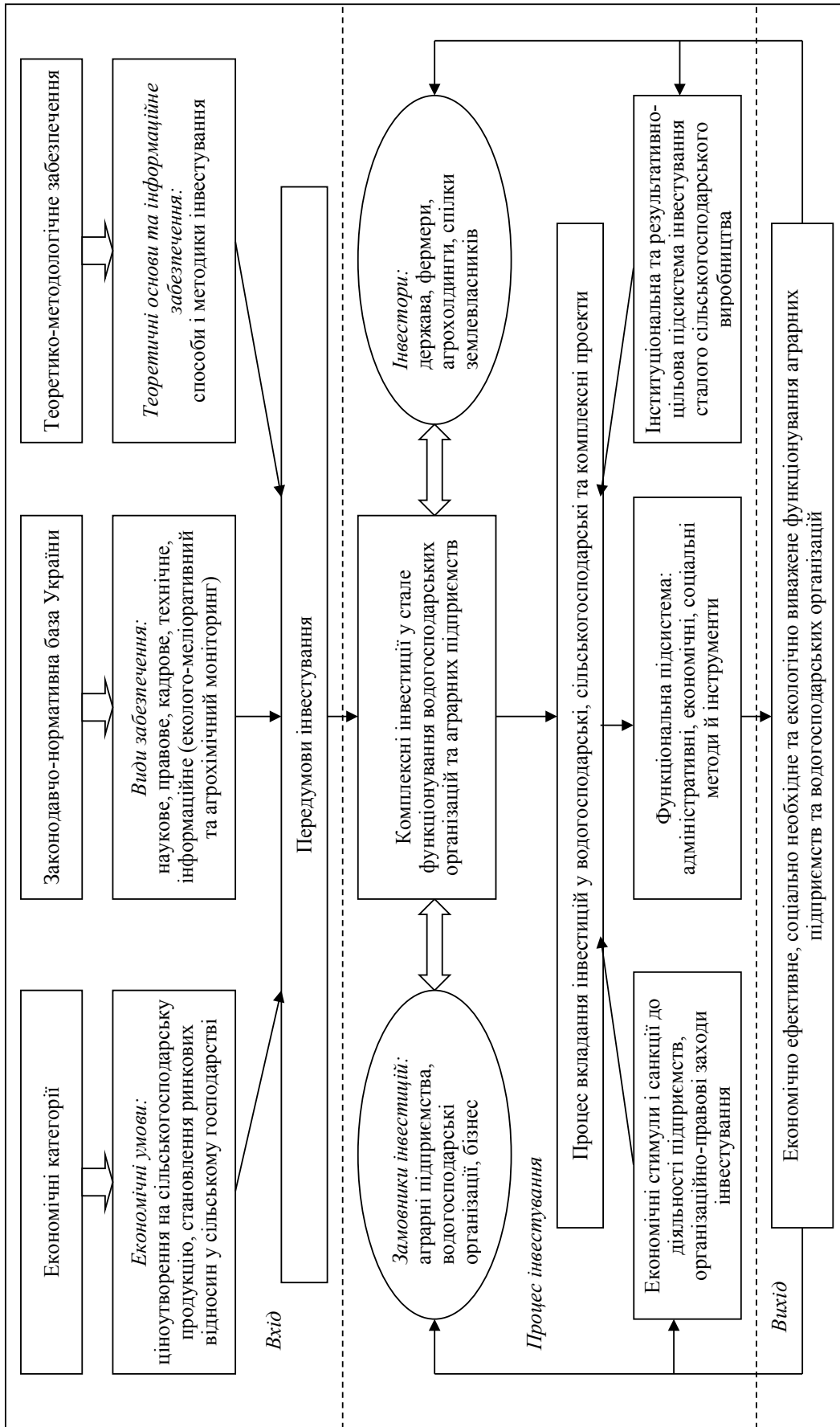


Рис. 2. Організаційно-економічний механізм залучення інвестицій в аграрні підприємства, що господарюють на меліорованих землях
Джерело: розроблено автором

процесів аграрного природокористування та охорони довкілля; залучення інвестицій для формування АПК у єдиній інституціональній системі – виробників сільськогосподарської продукції; формування інституту оцінювання інвестиційної привабливості та екологічного аудиту рівня господарського навантаження на локальні та регіональні агроєкосистеми, обґрунтування спеціалізації сільськогосподарського підприємства; формування нових підходів до державних програм комплексного фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку АПК і водогосподарської сфери.

В Україні існує проблема не лише дефіцитності інвестиційних ресурсів, а й нераціонального їх використання. Наразі інвестиції переважно спрямовуються у сфери з високою нормою прибутковості і швидким кругообігом капіталу. Обсяги фінансування, наприклад водного господарства та АПК, є незначними порівняно з іншими галузями (у 2015 р. обсяг інвестицій в АПК склав 11,1% від загального обсягу, тоді як в промисловість – 33,5% від загального обсягу). На даний час спостерігається зниження обсягів фінансування водного господарства за всіма програмами, що відбивається на стані виробничих комплексів водогосподарських підприємств та не створює об'єктивних умов залучення інвестицій із різних джерел.

Тому, на нашу думку, для реалізації заходів зі стимулювання залучення інвестицій аграрними підприємствами необхідний адекватний організаційно-економічний механізм, який охоплює його основні складові та орієнтований на оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств та водогосподарських організацій на новій, інноваційній основі, що дасть змогу забезпечити ефективне виробництво. Під організаційно-економічним механізмом стимулювання залучення інвестицій в аграрні підприємства, що господарюють на меліорованих землях, слід розуміти сукупність інституцій, принципів, правил, а також заходів, спрямованих на організацію ефективного аграрного виробництва, розширення їх виробничих та фінансових можливостей. Організаційна складова механізму стимулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств та водогосподарських організацій на меліорованих землях (рис. 1) передбачає взаємозв'язок існуючих інститутів для залучення інвестицій, а також створення нових організаційних форм та заходів.

Ключова ідея організаційно-економічного механізму базується на розробці нових програм залучення приватного капіталу в інноваційно-інвестиційний розвиток аграрних підприємств і водогосподарських організацій за допомогою залучення діючих державних і комерційних формувань та заходів (рис. 2).

Зокрема, запропонований механізм включає такі складові елементи:

- організаційні: формування і розвиток таких спеціалізованих інститутів, як корпора-

тивні та пайові інвестиційні фонди в сільському господарстві; у галузі гідромеліорації; сільськогосподарської нерухомості; венчурних агроінвестицій, а також кредитних кооперативів на обласному та районному рівнях;

- економічні: ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, становлення ринкових відносин у сільському господарстві, регулювання рівня прибутковості аграрного бізнесу; державна підтримка частини інвестиційної складової в прибутку; надання системи податкових пільг на суму інвестицій, укладених в інноваційні технології; розподіл частини інвестиційного ризику на державні корпорації тощо;

- законодавчо-нормативна база, яка включає наукове, правове, кадрове, технічне, інформаційне (еколого-меліоративний та агрохімічний моніторинг) забезпечення, що є підґрунтям для здійснення процесу інвестування коштів на осушування сільськогосподарських земель.

Основними інвесторами можуть виступати держава, фермери, агрохолдинги, спілки землевласників.

Економічні стимули та санкції щодо діяльності підприємств, організаційно-правові заходи інвестування, а також інституціональна та результативно-цільова підсистема інвестування сталого сільськогосподарського виробництва забезпечують укладання інвестицій у водогосподарські, сільськогосподарські та комплексні проекти. Інвестування здійснюється за допомогою адміністративних, економічних, соціальних методів та інструментів, в результаті яких на виході – економічно ефективне, соціально необхідне та екологічно виважене функціонування аграрних підприємств та водогосподарських організацій.

Для реалізації організаційно-економічного механізму необхідно створювати інвестиційні фонди з метою державної підтримки соціально значущих державних і регіональних інвестиційних проектів. Надання державної підтримки може здійснюватися в таких формах:

- спрямування коштів у статутні капітали юридичних осіб;

- співфінансування на договірних умовах, включаючи фінансування витрат на управління інвестиційним проектом, а також фінансування розробки проектної документації;

- надання державних гарантій під інвестиційні проекти, а також інших передбачених бюджетним законодавством способів забезпечення зобов'язань. Державні гарантії надаються комерційним організаціям, які беруть участь в інвестиційному проекті на користь кредитних організацій, включаючи організації з іноземними інвестиціями.

Серед даних форм підтримки великий інтерес представляють державні гарантії, розмір яких складає до 60% кредиторських засобів для реалізації інвестиційного проекту. При цьому дані гарантії надаються на термін дії зобов'язань, прийнятих особою, за якими нада-

ється державна гарантія, але не більше ніж на п'ять років.

Корпоративні та пайові інвестиційні фонди функціонують як комерційні організації, орієнтовані на максимізацію прибутку, внаслідок чого сільське господарство через низьку прибутковість залишається, як правило, поза сферою їх інтересів.

Фонди підтримки інновацій та інвестицій необхідно створити з метою сприяння широкому використанню досягнень науково-технічного прогресу вітчизняними підприємствами. Дані фонди можуть надавати такі послуги: фінансування фундаментальних досліджень, науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок в аграрній та водогосподарській сферах; організація співпраці з бізнесом; сприяння в становленні малих інноваційних компаній; забезпечення інноваційними технологіями сільськогосподарського виробництва; лізингове фінансування тощо.

Чинне законодавство України передбачає можливість формування двох типів фондів: корпоративних і пайових. Враховуючи, що пайовий фонд не є юридичною особою, кращим типом пропонується до створення інвестиційних фондів виступає корпоративний. Незважаючи на складнощі, пов'язані з реєстрацією випуску акцій корпоративним інвестиційним фондом, він дає змогу надалі залучати кошти як на біржовому ринку, так і на позабіржовому.

Пропоновані корпоративні інвестиційні фонди формують ресурси за рахунок: продажу акцій страховим компаніям, підприємствам переробки, кредитним організаціям; трансфертів місцевого бюджету. Реалізується програма гарантій для приватних інвесторів, які вкладають капітал в акціонерні інвестиційні фонди. Дані гарантії служать для забезпечення інтересів приватних інвесторів і встановлюють повернення коштів, які можуть здійснюватися в таких режимах при розпуску і припиненню акціонерних інвестиційних фондів: моментальне повернення – здійснюється протягом двох-трьох днів у розмірі 70% вкладених коштів; реструктуроване – кошти повертаються в розмірі повної вартості через півроку; повне – погашаються основна сума боргу і відсотки, але нижче рівня прибутковості державних цінних паперів протягом півтора-двох років. Одним із варіантів може бути використання меншої ставки НБУ, наприклад, якщо державний бюджет субсидує процентні виплати 2/3 облікової ставки НБУ, то прийняття на себе обласним бюджетом зобов'язання субсидувати 1/3 дасть змогу зменшити фінансове навантаження на аграрного виробника.

В Україні прийнята низка державних програм щодо інвестування сільськогосподарської галузі та меліорації земель. Так, у Загальнодержавній цільовій програмі розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 р. [8]

державна підтримка інвестиційної діяльності передбачена за такими основними напрямками: прямі капіталовкладення в будівництво, реконструкція та відновлення меліоративних систем; субсидування процентних ставок за інвестиційними кредитами, у тому числі з технічної модернізації сільського господарства. На нашу думку, у цій же програмі варто було б передбачити, що фінансування процентних ставок за рахунок коштів державного бюджету здійснюється за умови співфінансування з бюджетів областей у межах 1/3 облікової ставки НБУ, що діє на дату укладання договору кредиту (позики), а за кредитами і позиками – в межах 1/2, але не менше 1/3 облікової ставки НБУ, що діє на дату укладення договору кредиту (позики). У програмі не передбачається варіант, при якому регіон не в змозі здійснювати співфінансування субсидій на відшкодування частини витрат на сплату відсотків.

На нашу думку, це одне з серйозних упущень державної програми, спрямованої на вирішення масштабних завдань підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва. Проблема не в тому, що відсутній належний механізм реалізації міжбюджетних відносин між центром і регіоном, а в тому, що закладений у програму принциповий підхід не враховує особливостей сільськогосподарських регіонів країни, дотаційний характер бюджетів окремих суб'єктів господарювання, особливо на меліорованих сільськогосподарських землях.

Іншою формою організації є формування акціонерних інвестиційних фондів за рахунок регіональних бюджетів, коштів приватних інвесторів та участі інвестиційних приватних фондів. Ключовим елементом залучення приватних інвесторів (юридичних та фізичних осіб) виступають гарантії, які має право надавати інвестиційний фонд.

Створені в результаті науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт інноваційні технології надходять в аграрні підприємства за допомогою довгострокової оренди або через купівлю розробок інвестиційними фондами з подальшою передачею користувачу на умовах поділу продукції, створеної за рахунок нової технології. Такий підхід поряд з програмою державної підтримки сільського господарства, яка реалізується в рамках пріоритетного національного проекту, дає змогу і надалі істотним чином підвищувати приплив коштів на фінансування матеріально-технічного оснащення аграрних підприємств, які господарюють на меліорованих землях. Оскільки агрохолдинги орієнтовані переважно на обслуговування прибуткових великих і середніх аграрних підприємств, що мають достатню заставну базу, то для залучення малоприбуткових і навіть збиткових аграрних підприємств у систему необхідно розробити спеціальний механізм залучення фінансово неспроможних аграрних виробників. Даний підхід

може полягати в такому: через спеціалізовану факторингову компанію набувається прострочена кредиторська заборгованість підприємств перед постачальниками. Тим самим аграрне підприємство має можливість долучитися до програм, що реалізуються агрохолдингами. Однак викуп його заборгованості і подальше фінансування зазначеними установами здійснюються за умови зворотного викупу через обумовлений період часу (п'ять років, сім років або більше) своїх зобов'язань уже у факторингової компанії і подальшого погашення заборгованості протягом трьох-п'яти років. При цьому протягом обумовленого періоду часу управління аграрними підприємствами здійснюється на принципах довірчого управління через керуючу компанію. Після закінчення цього періоду керівний склад формується згідно з установчими документами сільськогосподарської організації. Це дає змогу вирішити одну з проблем, пов'язану з фінансовим оздоровленням товаровиробників і підвищенням рівня ліквідності їх активів.

Висновки. Отже, освоєння організаційної складової механізму стимулювання інвестиційної діяльності аграрних підприємств та водогосподарських організацій на меліорованих землях вимагає прийняття комплексу нормативно-правових положень, насамперед на державному рівні, для створення необхідних організаційних, економічних та фінансових умов його реалізації. У найближчій перспективі можуть застосовуватися як окремі елементи цього підходу (наприклад, державна підтримка інновацій), так і його об'єднані блоки. У цілому реалізація стратегії підтримки інвестиційних процесів сільськогосподарських підприємств на меліорованих землях орієнтована на середньострокову перспективу.

Таким чином, використання запропонованого організаційно-економічного механізму стимулювання залучення інвестицій в аграрні

підприємства, що господарюють на меліорованих землях, дасть змогу залучити та освоїти інвестиції, а також здійснювати більш ефективне управління інвестиційним потенціалом аграрних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щербакова А.С. Шляхи забезпечення підтримки інвестиційних процесів сільськогосподарських підприємств на осушуваних землях / А.С. Щербакова // Економіст. – 2014. – № 1. – С. 60–64.
2. Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій : [монографія] / П.Т. Саблук [та ін.] ; за ред. П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 450 с.
3. Agriculture, value added (% of GDP) The World Bank Group // World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS>.
4. Костирко І.Г. АПК України: проблеми відтворення та оновлення основного капіталу / І.Г. Костирко, Т.І. Топішко // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 92–98.
5. Строченко Н.І. Глобалізація в агропромисловому комплексі / Н.І. Строченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2012. – Вип. 8(53). – С. 162–165.
6. Кожушко Л.Ф. Науково-практичні основи екологічного менеджменту осушуваних земель Полісся України : [монографія] / Л.Ф. Кожушко, П.М. Скрипчук. – Рівне : НУВГП, 2007. – 134 с.
7. Фроленкова Н.А. Еколого-економічне оцінювання в управлінні меліоративними проектами : [монографія] / Н.А. Фроленкова, Л.Ф. Кожушко, А.М. Рокочинський. – Рівне : НУВГП, 2007. – 257 с.
8. Про затвердження Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року : Закон України від 24.05.2012 р. № 4836-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4836-17>.

УДК 005.73–026.564

Яценко К.А.

*аспірант кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL APPROACHES TO THE IDENTIFICATION OF ORGANIZATIONAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено підходи до визначення організаційної стійкості функціонування підприємства: процесний, на основі забезпечення стійкості організаційної культури, через забезпечення стійкої комунікативної взаємодії між стейкхолдерами підприємства та комплексний. Проаналізовано сутність кожного підходу, обґрунтовано їх переваги та недоліки. Розроблено авторське визначення організаційної стійкості функціонування підприємства.

Ключові слова: організаційна стійкість підприємства, підхід до визначення, організаційна структура, організаційна культура, стейкхолдери підприємства, комунікативна взаємодія.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены подходы к определению организационной устойчивости функционирования предприятия: процессный, на основе обеспечения устойчивости организационной культуры, путем обеспечения устойчивой коммуникативного взаимодействия между стейкхолдерами предприятия и комплексный. Проанализирована сущность каждого подхода, обоснованы их преимущества и недостатки. Разработано авторское определение организационной устойчивости функционирования предприятия.

Ключевые слова: организационная устойчивость предприятия, подход к определению, организационная структура, организационная культура, стейкхолдеры предприятия, коммуникативное взаимодействие.

ANNOTATION

The article generalizes approaches to the identification of organizational sustainability of the enterprise: the process, based on ensuring the sustainability of organizational culture, by providing sustainable communicative interaction between stakeholders of the enterprise and the comprehensive approach. The essence of each approach has been analyzed, their advantages and disadvantages have been substantiated. The author's definition of the organizational sustainability of the enterprise has been developed.

Keywords: organizational sustainability of the enterprise, the approach to the identification, organizational structure, organizational culture, enterprise stakeholders, communicative interaction.

Постановка проблеми. Підприємство в сучасних умовах доцільно розглядати як відкриту соціально-економічну систему. Поняття системи акцентує увагу на взаємодії та взаємозв'язку її елементів, що розкриває сутність системи.

Нестійкість підприємства досить часто пов'язують з його кризовим станом. Вагомою причиною такого стану є внутрішні проблеми, які виникають через нестачу взаємодії, скоординованості та стійкої комунікації між різними елементами підприємства як економічної системи. Організаційна стійкість забезпечує подолання проблемних, кризових ситуацій задля досягнення цілей підприємства та ефективності його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний інтерес серед науковців та практиків викликає проблема забезпечення організаційної стійкості функціонування підприємств. Питання визначення сутності організаційної стійкості підприємства досліджено в працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців: В. Врума [1], Р.Дж. Еклса, І. Іоанну, В.Дж. Серафіма [2], С.Р. Кові [3], А.Дж. Кутеней, Ф. Таларі, Н. Бару [4], А. Сена [5], Ф. Тейлора [6], І.В. Гондаревої [7], А.Н. Колосова [8], Л.О. Птащенко [9], З.І. Шевченко [11] та ін.

Однак на сьогодні питання визначення організаційної стійкості підприємства в науковій літературі має певні протиріччя та залишається відкритим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження та аналіз наукових робіт та практики менеджменту показує, що на сьогодні існує декілька підходів до визначення сутності організаційної стійкості, проте кожен із них розглядає лише певну її характеристику або складову. Науковці та практики приділяють особливу увагу виділенню пріоритетних напрямів для забезпечення організаційної стійкості, не враховуючи при цьому необхідності комплексного та обґрунтованого підходу до вирішення цього питання.

Крім того, досі залишається відсутнім загальноприйняте визначення поняття організаційної стійкості як складової загальної стійкості функціонування підприємства, що потребує системних досліджень для формування комплексного підходу до її визначення та забезпечення.

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні підходів до розуміння сутності організаційної стійкості та розробці авторського визначення організаційної стійкості функціонування підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході досліджень автором виділено чотири підходи до визначення організаційної стійкості, що узагальнено у табл. 1.

Для обґрунтування авторського наукового бачення сутності організаційної стійкості необхідно провести детальний аналіз кожного з них.

Процесний підхід до визначення організаційної стійкості має різні способи застосування в теорії та практиці менеджменту. Так, у свій

роботі Ф. Тейлор розглядає організаційну стійкість як спосіб досягнення цілей підприємства та впливу на ефективність його функціонування через створення та управління структурою підприємства [6]. Таким чином, організаційна стійкість підприємства забезпечується через поділ праці та управління кожною трудовою операцією (певне трудове завдання ділиться на окремі операції (завдання, етапи), і кожен робітник спеціалізується на виконанні однієї з них).

Ефективність системи організації праці відповідно до процесного підходу забезпечується структурою, яка впорядковує елементи системи, розподіляє права і відповідальність між підрозділами, координує їх діяльність, встановлює чіткі взаємозв'язки тощо [19, с. 73–74]

Однією з головних проблем наукового управління є акцентування уваги на діяльності та спеціалізації керівника, а не на побудові цілісної організації та принципів її функціонування. Це стало передумовою формування А. Файолем [13] структурних принципів, які забезпечують основні напрями для створення системи взаємопов'язаних організаційних функцій, прав та відповідальностей. Таким чином, досягнення цілей підприємства є можливим при наявності організаційної стійкості системи та її елементів, яка, своєю чергою, розглядається лише з технологічної сторони, тобто як фактор виробництва, не враховуючи соціальну значущість ролі індивіда.

Із розвитком процесного підходу Л. Урвик [12] визначає необхідність відповідності людей структурі організації, яка є первинною, а пошук працівників повинен відповідати її потребам. Поняття організаційної стійкості роз-

кривається в процесі створення та забезпечення діяльності структури підприємства з недооцінкою ролі комунікації між його складовими елементами (підрозділами, цехами, дільницями, індивідами).

М. Вебер [11] на відміну від своїх попередників акцентував увагу не на необхідності продуктивної роботи кожного окремого робітника, дільниці цеху чи підрозділу підприємства, а на злагодженості та продуктивності роботи всього підприємства. Організаційна стійкість розглядалась ученим лише з позиції забезпечення ефективності функціонування через рішення вищого керівництва, при цьому не приділяючи важливої ролі особистості в бюрократичній системі підприємства.

Таким чином, класики менеджменту А. Файоль [13], Ф. Тейлор [6], Л. Урвик [12] та М. Вебер [11] приділяли увагу організаційній стійкості лише в контексті забезпечення ефективності управління підприємством, звертаючи особливу увагу на процес організації та координації діяльності структури управління підприємством.

У сучасній економічній науці та практиці процесний підхід здобув свого подальшого розвитку та застосування. Зокрема Т.Ю. Іванова та В.І. Приходько [20, с. 97] до нього відносять, по-перше, методика «точно в термін» (just in time), по-друге, концепцію «загального управління якістю» (total quality management), а також інші інструменти менеджменту.

На сьогоднішній день логістична концепція «точно в термін» (JIT) є однією з найбільш відомих у світі систем організації матеріальних потоків на машинобудівних підприємствах, яка успішно

Таблиця 1

Підходи до визначення організаційної стійкості підприємства

№	Назва підходу	Сутність підходу	Теорії	Автори
1.	Процесний підхід до забезпечення організаційної стійкості функціонування підприємства	досягнення організаційної стійкості через ефективне виконання функцій управління підприємством	теорія організації, теорія управління, система «точно в строк»	А.Дж. Кутеней, Ф. Таларі, Н. Бару [4], М. Вебер [11], Бо Хоу, С. Бодарт, Сяюан Ван, Ф. Тейлор [6], Л. Урвик [12], А. Файоль [13], Р. Хендфілд, Хін Кай Чан
2.	Підхід на основі забезпечення стійкості організаційної культури	підтримка сприятливого клімату в середовищі підприємства та створення необхідних умов для його ефективного функціонування	теорія організації, поведінкова теорія, інформаційна теорія	Р. Вайсент, Е. Гріффітс [14], Д. Губерман Арнольд, Л. Ебет, Р.Дж. Еклс, І. Іоанну, В.Дж. Серафім [3], А. Колдхен, М.К. Лінненлюек [14], Р. Маккей
3.	Підхід через забезпечення стійкої комунікативної взаємодії між стейкхолдерами підприємства	задоволення потреб різних груп стейкхолдерів через урахування їх економічних інтересів та залучення до колективного прийняття рішень	теорія економічного добробуту, теорія стейкхолдерів, теорія Х-ефективності, тектологія, поведінкова теорія, інформаційна теорія, теорія ігор	А.А. Богданов, В. Врум [1], І.В. Гондарева [7], Т. Диллік [15], Ф. Йеттон, С.Р. Кові [3], А.Н. Колосов [8], Р. Лозано, Л.О. Птащенко [9], Р. Франц [16], Е. Фрімена [17], К. Хокертс [15], А. Яго
4.	Комплексний підхід	забезпечення організаційної стійкості через культуру, структуру та ресурси	теорія управління, теорія організації, поведінкова економіка	І.М. Жигунов, А.Н. Чапліна [18]

використовується в Японії, США та Європі. Свого розвитку та популярності вона здобула завдяки компанії Toyota Motor Corporation [21], яка вдало реалізувала систему Kanban у виробничому процесі.

Для системи JIT важливе значення має залучення співробітників різних рівнів до реалізації та розвитку цілей підприємства. Комунікація, тренінги та підвищення ролі працівника впливає на поведінку персоналу та його зацікавленість у кінцевому результаті [4]. Цей елемент JIT визначає сутність та вагомість організаційної стійкості підприємства та її значимість для підвищення продуктивності праці.

У контексті процесного підходу А.Н. Колосов визначає, що «під організаційною стійкістю діяльності підприємства слід розуміти його здатність до коригування або зміни організаційних станів, які забезпечують його функціонування» [8, с. 408]. Вона забезпечується через адаптивні можливості організації, за рахунок залучення додаткових ресурсів, своєчасною реакцією керівництва та здійснення профілактичних заходів [8, с. 408–410]. Проте організаційна стійкість підприємства є не лише здатністю переходу до нового стану рівноваги у точці біфуркації через адаптацію до умов середовища підприємства завдяки його ресурсам. Організаційна стійкість забезпечує наявність необхідних ресурсів, їх оптимальний розподіл та взаємодію стейкхолдерів, що сприяє досягненню підприємством рівноважного стану.

З.І. Шевченко та О.І. Седікова [10] визначають пріоритетність логістичного (процесного) підходу до забезпечення організаційної стійкості, характеризуючи її наявністю регламентів і стратегічних планів у діяльності підприємства і постійним контролем їх виконання, а також розробкою конкретного плану дій на певний термін для запобігання кризовим ситуаціям. Організаційна стійкість, на думку авторів, означає, що підприємство шляхом часткових структурних змін або без них здатне витримати будь-які дії, не припиняючи функціонування і задовольняючи потреби населення. Це можливе за рахунок ефективної стратегії управління та її виконання через удосконалення технології управління та структури управління підприємством [10]. Однак при цьому не враховується вагомість інтересів осіб, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі, їх потреб, вимог та очікуваних результатів.

Таким чином, відповідно до проведеного аналізу процесного підходу до забезпечення організаційної стійкості функціонування підприємства, було виявлено, що основна увага при його використанні приділяється створенню ефективної організаційної структури, оптимальному розподілу ресурсів, створенню злагодженого механізму поставок ресурсів та безпосередньо організації виробничого процесу. Проте організаційна стійкість підприємства є можливою лише за умови існування стійкої взаємодії та

взаємозв'язку між структурними складовими підприємства, чого не враховує розглянутий підхід. Для організаційної стійкості недостатньо розглядати лише вхідні та вихідні параметри, більш важливими є елементи системи, які забезпечують використання та отримання цих параметрів.

Тому розвитку здобув підхід до організаційної стійкості на основі забезпечення стійкості організаційної культури. Організаційна культура як сукупність правил поведінки на підприємстві та принципів роботи його персоналу створює ділову репутацію підприємства та впливає не тільки на його внутрішнє середовище, а й забезпечує взаємодію із зовнішнім середовищем. В економічній літературі досить поширеним є підхід до поняття організаційної стійкості на основі стійкості організаційної культури. Це пов'язане з тим, що успішні підприємства, які досягли стійкого розвитку, показують високий рівень організаційної культури при задоволенні потреб та досягненні добробуту всіх груп зацікавлених сторін підприємства.

Погоджуючись із синтезом чотирьох загальних характеристик поняття організаційної культури М. Вілсона [22], необхідно відзначити, що: по-перше, організаційна культура складається із загальних припущень, цінностей і способів поведінки; по-друге, лише деякі аспекти культури можна спостерігати або точно сформулювати членами групи; по-третє, нові члени організації адаптують свою культуру як спосіб правильного мислення, відчуття і своєї поведінки; по-четверте, оскільки нові члени асимілюються з культурою, яка вже існує, організаційна культура дуже повільно зазнає змін і зберігається протягом тривалого часу при умові відсутності організаційних реформ на підприємстві.

Так, А. Сен [5] називає етичні принципи, норми та цілі «киснем» для підприємства. Вони дають змогу підтримувати сприятливий клімат у середовищі підприємства, на фоні якого створено відповідні умови для його господарської діяльності та забезпечується суб'єктивний та суспільний добробут.

На думку М.К. Лінненлюека та Е. Гріффітса [14], концепція організаційної культури стала розвиватись на базі вивчення стійкості, оскільки вона забезпечує доступ до процесу управління людськими ресурсами та організаційною поведінкою для підтримки загальної стійкості підприємства. Автори визначають, що організаційна культура є основою для стійкості функціонування підприємства та збереження стійкості при здійсненні змін та різного роду реформацій. Однак організаційна стійкість забезпечує не лише адаптивну реакцію на збурення середовища, вона підтримує ефективне функціонування підприємства на основі комунікативної взаємодії стейкхолдерів підприємства та задоволення їх інтересів, що дає змогу підвищити продуктивність праці

та забезпечити стійкість підприємства у довгостроковій перспективі.

Р.Дж. Еклс, І. Іоанну та Дж. Серафім [2] указують на необхідність залучення стейкхолдерів підприємства в процес прийняття рішень, розвиток та навчання персоналу, необхідність інвестицій у підвищення якості праці, проте не враховують необхідності збалансованості економічних інтересів стейкхолдерів, що є одним із ключових аспектів організаційної стійкості.

Таким чином, розглянутий підхід акцентує увагу на організаційній культурі, яка є основою для забезпечення організаційної стійкості підприємства. Проте стійкість організаційної культури пов'язана з такою загальною властивістю культури, як традиційність норм та інститутів, встановлення яких потребує тривалих зусиль від управлінців, персоналу та власників підприємства. Тобто організаційна стійкість через забезпечення стійкої взаємодії між групами зацікавлених осіб та колективного прийняття рішень при узгодженні інтересів кожного з учасників створює базу для формування та підтримки стійкої організаційної культури.

Підхід до визначення організаційної стійкості через забезпечення стійкої комунікативної взаємодії між стейкхолдерами підприємства в сучасних умовах набуває свого розвитку. Наведений Р. Францом [16] аналіз більш ніж 100 емпіричних досліджень у рамках теорії Х-ефективності в різних галузях економіки різних країн доводить, що людська поведінка не (завжди) цілком раціональна. Це впливає на процес прийняття рішень та результат реалізації цих рішень.

На відміну від представників попередньо розглянутих підходів, які ставлять під сумнів або не визначають корисність колективного прийняття рішень в якості каузальної величини, В. Врум [1] визначав ключовим моментом умови, за яких участь у прийнятті рішень дає позитивні результати або не дає результатів, або веде до їх зниження.

Відповідно до моделі В. Врума, Ф. Йеттона та А. Яго [1], організаційна стійкість полягає в забезпеченні якості та відповідного способу прийняття рішення під дією ситуаційних факторів на цей процес. Реалізація рішень залежить від розуміння і підтримки їх учасниками, тому для забезпечення організаційної стійкості необхідно враховувати також можливість виникнення конфліктів усередині групи та збільшення витрат часу на прийняття рішення зі зростанням кількості учасників для його обговорення.

На основі проаналізованих досліджень та засад теорії стейкхолдерів Е. Фрімена [17] в сучасній економічній думці свого розвитку здобув підхід до визначення організаційної стійкості як здатності задовольняти потреби та інтереси стейкхолдерів підприємства, орієнтовану на довгострокову перспективу.

Зокрема, для Т. Диллік і К. Хокертс [15] корпоративна стійкість є задоволенням потреб пря-

мих і непрямих стейкхолдерів, таких як акціонери, співробітники, клієнти, групи впливу, суспільство, без шкоди для потреб стейкхолдерів у майбутньому та можливості врахування інтересів майбутніх поколінь [15, с. 130].

Розбіжність в інтересах певних груп зацікавлених осіб досить часто призводить до виникнення конфліктів. Л.О. Птащенко, досліджуючи корпоративне стратегічне управління, зазначає, що економічні інтереси знаходяться в прямій залежності від внеску або мети учасника корпоративних відносин» [9, с. 112]. У своїй роботі автор приділяє основну увагу зовнішнім зацікавленим особам (кредиторам, постачальникам, споживачам, суспільству, органам державного управління тощо) та їх інтересам для досягнення стратегічних цілей корпорації. Для організаційно-правової форми корпорації це є характерною ознакою. Тим не менш, ефективність функціонування будь-якого підприємства ґрунтується на ефективності співробітників та їх взаємодії.

С.Р. Кові [3] причиною більшості комунікативних проблем називав проблеми сприйняття та довіри. Способом вирішення цих проблем учений визначав використання принцип-центричного управління, основою якого є люди та взаємовідносини між ними [3, с. 111–121]. Принцип-центричне керівництво здійснюється зсередини назовні на чотирьох рівнях: 1) особистому; 2) міжособистісному; 3) управлінському та 4) організаційному [3, с. 25], на кожному з яких повинні забезпечуватись, відповідно, принципи надійності, довіри, дієздатності та налаштування [3, с. 193–200].

У рамках підходу організаційна стійкість забезпечується через задоволення економічних інтересів та потреб різних груп стейкхолдерів. Проте орієнтація на зовнішніх стейкхолдерів не враховує важливість організації злагодженого внутрішнього механізму процесу виробництва.

Комплексний підхід застосували А.Н. Чапліна, І.М. Жигунов [18], які пропонують розуміти під організаційною стійкістю підприємства сфери послуг сукупність стійких зв'язків, що описують діалектику відносин внутрішнього середовища підприємства і зовнішнього середовища прямого впливу, які зумовлюють спрямований розвиток один одного через зміну системи управління (механізмів, процесів, структури) відповідно до проходження підприємством стадій свого розвитку. Виходячи з цього, складовими елементами внутрішнього середовища, які входять до моделі структури організаційної стійкості підприємства, на думку авторів, є структура, культура і ресурси. Оптимізація структури внутрішнього середовища підприємства до трьох елементів збільшує навантаження на зміст зазначених складових та при цьому не враховує взаємозв'язок між визначеними складовими.

Відповідно до досліджень І.В. Гонтаревої, для забезпечення організаційної стійкості та ефек-

тивності необхідно враховувати інтереси різних груп стейкхолдерів, які не є антагоністичними, так як усі групи так чи інакше сприяють системній ефективності господарської діяльності підприємства [7]. Досягнення цілей та отримання максимально можливих результатів діяльності підприємства взаємовигідно кожній групі внутрішніх стейкхолдерів – власникам, менеджерам, виконавцям, оскільки від цього залежить їх особиста вигода. Отже, організаційна стійкість поєднує наявні ресурси, їх власників та користувачів, управління процесом прийняття рішень та реалізацією цих рішень у виробництві, а також задоволення інтересів домінуючих груп стейкхолдерів підприємства.

Дослідження підходів до визначення поняття «організаційна стійкість підприємства», а також розгляд її компонентів, дали змогу сформулювати авторську позицію щодо визначення поняття «організаційна стійкість підприємства». Під організаційною стійкістю слід розуміти здатність підприємства задовольняти домінуючі потреби стейкхолдерів результатами спільної діяльності за рахунок максимально ефективного використання всіх видів ресурсів, колективного прийняття рішень, забезпечення стійкої комунікативної взаємодії між елементами структури підприємства та раціональний розподіл і використання фінансових результатів діяльності. На відміну від розглянутих

визначень ураховано, що для організаційної стійкості необхідно процес управління підприємством розглядати не лише з позиції ефективного виконання його функцій, а й орієнтацію в їх здійсненні на забезпечення взаємодії між стейкхолдерами підприємства через врахування їх економічних інтересів, залучення до колективного прийняття рішень, мотивацію ефективного реалізації виконавцями рішень, своєчасність вирішення проблемних ситуацій, а також задоволення очікуваних результатів та потреб стейкхолдерів (рис. 1).

Висновки. Таким чином, обґрунтована та відображена на рис. 1 сутність поняття організаційної стійкості підприємства акумулює основні досягнення проаналізованих чотирьох підходів до її визначення та враховує її основні елементи: ресурси (матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові та інформаційні), процеси (управління, виробництво, реалізація продукції), учасників (внутрішні та зовнішні стейкхолдери) та фінансові результати (дохід). Постачальниками ресурсів підприємства є його стейкхолдери, результатом розподілу та використання яких повинно бути задоволення їх економічних інтересів. Це є можливим при колективному прийнятті рішень та співучасті в управлінні підприємством внутрішніх стейкхолдерів, які безпосередньо задіяні та можуть впливати на процес виробництва.

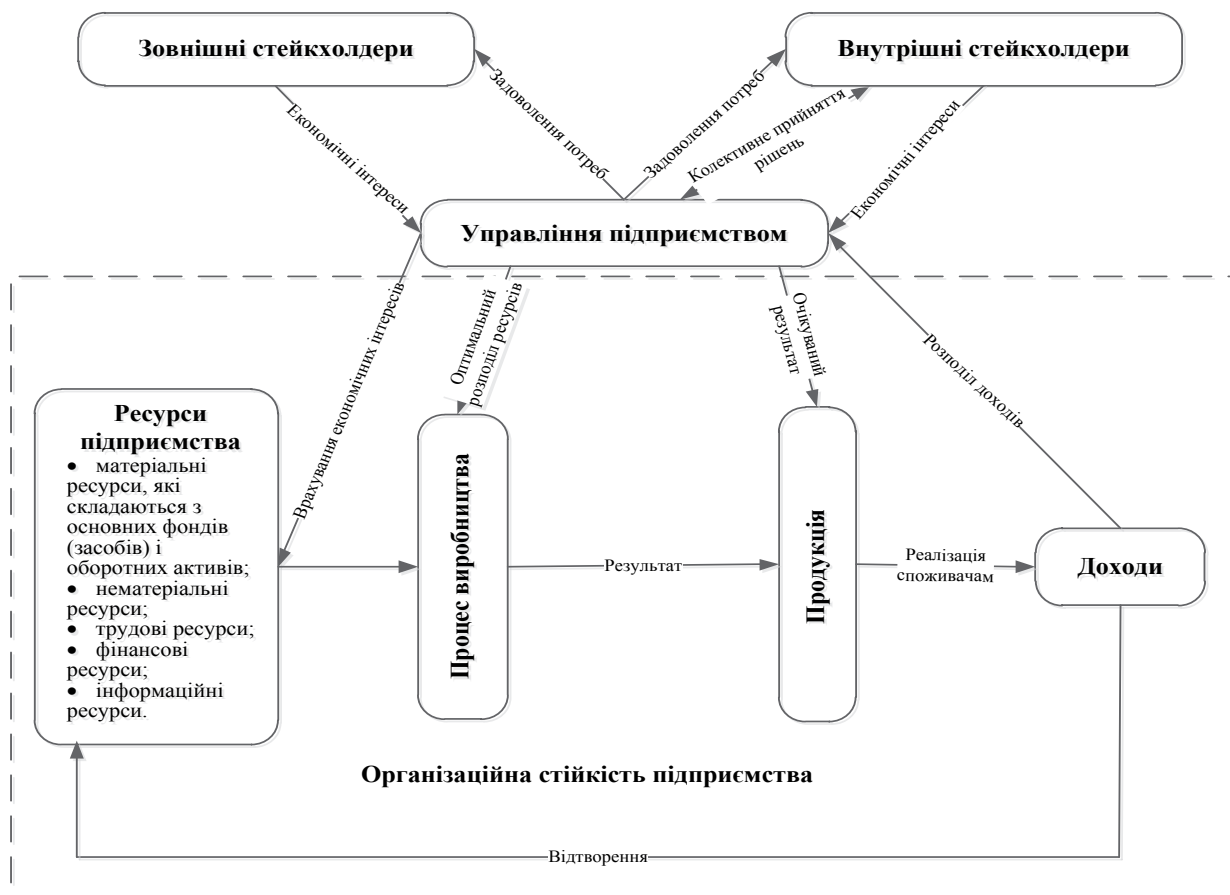


Рис. 1. Визначення поняття організаційної стійкості підприємства

Відповідно до цього, перспективою подальших досліджень є використання на практиці запропонованого визначення організаційної стійкості через розробку методичного підходу до її оцінки та формування механізму забезпечення організаційної стійкості функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Vroom V.H. Educating managers for decision making and leadership / V.H. Vroom // *Management Decision*. – 2003. – Vol. 41. – Issue 10. – P. 968–978.
2. Eccles R.G. Implications of Global Crisis: Integrate Sustainability with Organizational Culture / R.G. Eccles, I. Ioannou, G. Serafeim // *Harvard Business School*. – 2012. – May 9. – 57 p.
3. Кови С.Р. Принцип-центричное руководство / С.Р. Кови ; пер. с англ. П.А. Самсонова ; худ. обл. М.В. Драко. – Мн. : Попурри, 2002. – 368 с.
4. Kootanaee A.J. Just-in-Time Manufacturing System: From Introduction to Implement / A.J. Kootanaee, K.N. Baru, H.F. Talari // *International Journal of Economics, Business and Finance* – 2013. – Vol. 1. – № 2. – P. 7–25 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ijebf.com/IJEBF_Vol.%201,%20No.%202,%20March%202013/Just-in-Time%20Manufacturing%20System%20%20Just-in-Time%20Manufacturing%20System.pdf.
5. Sen A. Markets and the Role of Ethics in Capitalism / A. Sen // *Moral Issues in Business*. Shaw and Barry, eds. – 2004. – P. 186–193.
6. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента / Ф. Тейлор ; пер. с англ. А.И. Зак. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://etextread.ru/Book/Read/53245>.
7. Гонтарева І.В. Організаційна стійкість та ефективність при неантагоністичних відносинах стейкхолдерів / І.В. Гонтарева // *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»* : збірник наукових праць. Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х., 2011. – № 7. – С. 53–62.
8. Колосов А.Н. Адаптивная организация деятельности предприятия : [монография] / А.Н. Колосов. – Луганск : ВНУ им. В. Даля, 2008. – 440 с.
9. Птащенко Л.О. Збалансованість економічних інтересів: інноваційні напрями державного і корпоративного стратегічного управління : [монографія] / Л.О. Птащенко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 296 с.
10. Шевченко З.І. Підвищення організаційної стійкості підприємств зернопереробної галузі / З.І. Шевченко, І.О. Седікова // *Економіка харчової промисловості*. – 2010. – № 1. – С. 30–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2010_1_8.pdf.
11. Weber M. «Bureaucracy» In *Economy and society: an outline of interpretive sociology*. Berkeley : University of California Press, 1968. – P. 956–969.
12. Urwick L. *The Elements of Administration* / L. Urwick. – Sirissaac Pitman, 2010. – 132 p.
13. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>.
14. Linnenluecke M.K. Corporate sustain ability and organizational culture / M.K. Linnenluecke, A.Griffiths // *Journal of World Business*. – 2010. – № 45. – P. 357–366.
15. Dyllick T. Beyond the business case for corporate sustainability / T. Dyllick, K. Hockerts // *Business Strategy and the Environment*. – 2002. – № 11. – P. 130–141.
16. Frantz R. Empirical Evidence on X-Efficiency, 1967–2004 / R. Frantz [Electronic resource]. – Access mode : <http://adfa.sdsu.edu/~frantz/docs/FrantzFinal.pdf>.
17. Freeman R. *Edward Strategic Management: A stakeholder approach*. – Boston : Pitman, 1984. – 280 P.
18. Чаплина А.Н. Обеспечение организационной устойчивости предприятий сферы услуг / А.Н. Чаплина, И.М. Жигунов // *Проблемы современной экономики*. – 2013. – № 1. – С. 209–211.
19. Мильнер Б.З. Теория организации : [учебник] / Б.З. Мильнер ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФА-М, 2002. – 480 с.
20. Иванова Т.Ю. Теория организации / Т.Ю. Иванова, В.И. Приходько. – СПб. : Питер, 2004. – 269 с.
21. Toyota Motor Corporation [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.toyota-global.com/>.
22. Wilson A.M. Underst and ingorganisational culture and the implications for corporate marketing. / A.M. Wilson // *European Journal of Marketing*. – 2001. – 35(3/4). – P. 353–367.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.133

Василенко В.М.*доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
професор кафедри менеджменту і туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Дружиніна В.В.***доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

ДО ПИТАННЯ ПРО ОПТИМІЗАЦІЮ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ ЦЕНТРОМ І РЕГІОНАМИ

TO THE ISSUE OF AUTHORITY OPTIMIZATION OF PLENARY POWERS A BETWEEN CENTRE AND REGIONS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто деякий світовий досвід децентралізації владних повноважень для забезпечення балансу у відносинах «центр–регіони». При оптимізації повноважень між центром і регіонами акцент зроблено на необхідності використання умов бюджетного федералізму. Запропоновано алгоритм (сукупність кроків і дій, послідовність їх виконання), направлений на досягнення певної оптимізації (раціоналізації) компетенції (повноважень) між центром і регіонами.

Ключові слова: децентралізація, оптимізація повноважень, бюджетний федералізм, алгоритм, центр, регіони.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрен некоторый мировой опыт децентрализации властных полномочий для обеспечения баланса в отношениях «центр–регионы». При оптимизации полномочий между центром и регионами акцент сделан на необходимости использования условий бюджетного федерализма. Предложен алгоритм (совокупность шагов и действий, последовательность их выполнения), направленный на достижение определенной оптимизации (рационализации) компетенции (полномочий) между центром и регионами.

Ключевые слова: децентрализация, оптимизация полномочий, бюджетный федерализм, алгоритм, центр, регионы.

ANNOTATION

Some world experience of decentralization of imperious plenary powers is considered for providing of balance in the relations of «center–regions». During optimization of plenary powers between a center and regions an accent is done on the necessity of the use of terms of budgetary federalism. An algorithm (aggregate of steps and actions, sequence of their implementation), directed on achieving certain optimization (rationalizations) of jurisdiction (plenary powers) between a center and regions, is offered.

Keywords: decentralization, optimization of plenary powers, budgetary federalism, algorithm, center, regions.

Постановка проблеми. Домінуючою тенденцією світового розвитку по завершенні Другої Світової війни стала децентралізація держав. Основними формами децентралізації виступають федералізація і регіоналізація раніше

унітарних держав. У Європі конституційовані як федерації Німеччина й Австрія, а в Іспанії відбувся поділ на автономні співтовариства, установлені іспанськими провінціями. Процес децентралізації нині відіграє визначальну роль, особливо в європейських країнах, де еволюційним шляхом разом з об'єднанням європейських держав в могутній наднаціональний союз відбувається розмивання меж між державами. Має місце прояв закономірності, коли процес розвитку держав супроводжується фрагментацією їх власних територій, новим розвитком ідентичності в регіонах, складових цих держав. Нині в Європі налічується 254 регіони, які володіють відносною самостійністю у вирішенні широкого кола питань щодо життєзабезпечення територіальних співтовариств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток регіональної самосвідомості і перетворення її у дієвий політичний чинник демократизації державного устрою викликає необхідність для кожної держави пошуку балансу у відносинах «центр–регіони». Сучасна держава вимушена шукати компроміс загальних (загальнодержавних) і місцевих (регіональних інтересів), шукати різні формули врегулювання інтересів центру і інтересів регіонів. Це знайшло віддзеркалення в Європейській хартії місцевого самоврядування, яка була прийнята 15 жовтня 1985 року в Страсбурзі і ратифікована Законом України 15 липня 1997 року. Так, стаття 4 Хартії закріплює, що головні повноваження і функції органів місцевого самоврядування визначаються конституцією або законом [1]. Водночас у Конституції України у ст. 7 [2] задекларовано, що в країні признається і

гарантується місцеве самоврядування, а в розділі XI «Місьцеве самоврядування» наведено перелік повноважень, якими наділяються відповідні органи влади й окреслене коло, в рамках якого ці повноваження здійснюються. При цьому діє норма відсилання на інші законодавчі акти, в яких і повноваження і обов'язки повинні конкретизуватися й уточнюватися. Діючим Законом України «Про місцеві державні адміністрації» [3] визначено перелік основних галузевих повноважень, в рамках яких здійснюється виконавча влада на регіональному (обласному) і місцевому (районному) рівнях. Водночас Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [4] встановлюється перелік виняткової компетенції місцевих рад, а також повноважень виконавчих органів місцевої влади, в рамках яких встановлюються делеговані повноваження у відповідних сферах суспільної діяльності.

Здавалося б, основні ролі розписані й усі актори повинні їх виконувати. Проте, незважаючи на те, що органи місцевого самоврядування в межах вказаних законів мають право вільно вирішувати будь-яке питання, яке не вилучене з сфери їх компетенції і вирішення якого не доручене ніякому іншому органу, проте, повноваження, якими наділяються вони, не є повними і винятковими. Як правило, більшість таких питань стають предметом вирішення органів влади вищого рівня ієрархії.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відомо, що баланс у відносинах «центр–регіони» забезпечується відцентровими і доцентровими силами. Відцентрові процеси визначають рівень розвитку регіональних інтересів, потреб і амбіцій. Доцентрові процеси забезпечуються політичною стабільністю центру, його готовністю до компромісів з територіями, економічним благополуччям держави в цілому. Прийнято вважати, що будь-яка внутрішньодержавна різноманітність є відцентровим чинником. Але це не означає, що різноманітність не можна поєднувати з компромісною формулою державної цілісності або єдності і перетворити його на користь могутнього державного утворення. Над цим треба постійно працювати.

Результати порівняльного аналізу основних функцій органів державного управління і місцевого самоврядування дозволяють зробити висновок про те, що насправді не існує чітких меж в їх розподілі, що породжує ситуацію, коли центр забирає собі основні питання (підкріплені відповідними фінансовими можливостями), а регіони отримують економічні і соціальні функції нижчого порядку і місцевого значення (дуже часто не підкріплені фінансовими можливостями).

Основне завдання цієї публікації полягає у спробі пошуку моделі оптимізації (раціоналізації) компетенції (повноважень) між центром і регіонами за допомогою формування деякого

алгоритму розподілу компетенції (повноважень) між органами державної влади і органами місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мінімальною вимогою для сучасної демократичної держави в частині забезпечення балансу його відносин з регіонами є розвиток місцевого самоврядування. Тому сучасна модель унітарної держави припускає, що централізований контроль (як основна функція державного управління) поєднується із розвитком місцевого самоврядування. Децентралізація розуміється як розвинена регіональна влада, що має більш широкую компетенцію. Особливо яскраво така влада виражена там, де першою особою в регіоні є всенародно вибраний губернатор, або, де діє парламентська модель з вибраними парламентом місцевими прем'єрами. Європейська модель унітаризму з розвиненим місцевим самоврядуванням якраз і передбачає виборну владу в регіонах.

Місьцеве самоврядування означає право і можливість органів місцевого самоврядування в межах закону здійснювати регулювання і управління істотною частиною суспільних справ, які входять до їх компетенції, на користь місцевого населення. Це право здійснюється радами або зборами, які можуть мати підзвітні виконавські органи. Це положення ніяким чином не перешкоджає використанню зборів громадян, референдумів або будь-якої іншої форми прямої участі громадян, якщо це дозволяється законом. Саме виборна регіональна влада є обов'язковим атрибутом, що характеризує децентралізацію, і зовнішнім інститутом, що забезпечує реалізацію регіонального політичного інтересу.

На практиці широкого поширення набувають не механізми обмеження свободи вибору, а механізми централізованого контролю за діяльністю виборної влади, на користь загальнодержавної і регіональної стабільності. Тим самим баланс відносин «центр–регіони» досягається на основі взаємовідносин між центральною і регіональною владою, їх переплетенням і взаємопроникненням. З одного боку, держава, провівши децентралізацію, забезпечує присутність і вплив центру на рівні регіональної влади, а, з іншого боку, регіони дістають можливість прямої участі в діяльності центральної влади.

На тлі демократичних перетворень суспільного життя, що посилюються, в більшості країн світу визначальними тенденціями розвитку державності стають підвищення ролі децентралізації управління основними економічними і соціальними процесами, глибока регіоналізація, що супроводжується наданням територіям особливого статусу і наданням ширших можливостей місцевому самоврядуванню. При цьому названі процеси мають місце як у федеративних, так і в унітарних державах, в структурі управління якими використовуються різні моделі, що складаються з декількох рівнів ієрархії: від двох – в унітарних, до п'яти – у федеративних.

На даний час в Україні використовується трирівнева структура управління адміністративно-територіальними утвореннями (область – район – населений пункт), що відрізняється громіздкістю і великою інерційністю. Справа у тому, що на сьогоднішній день кількість адміністративно-територіальних одиниць у межах кожного рівня ієрархії управління є чималою. Так, кількість областей складає 24 одиниці, кількість адміністративних районів в сільській місцевості – 476, а кількість населених пунктів – більше 28500. «...співвідношення між одиницями першого і другого рівня складає 1:20, з урахуванням міст республіканського і обласного значення 1:26. (На початку ХХ століття воно в Україні дорівнювало лише 1:11 – дев'ять губерній і 102 повіти, а в 1920 р. – 1:9, в 1923 р. – 1:6). Між одиницями другого і третього рівнів співвідношення складає 1:60, а якщо врахувати тільки кількість місцевих рад – 1:48. Між іншим, з теорії управління відомо, що воно (особливо в умовах недостатньої фінансової, економічної та адміністративної самостійності середньої і нижньої ланок місцевої влади) мало ефективне, якщо відповідний суб'єкт має більше 8-10 об'єктів управління» [5, с. 126].

Із світового досвіду відомо, що переважаючою тенденцією еволюції сучасних держав є децентралізація влади, коли велика частина державних функцій передається від центру до регіонів, тим самим подальша децентралізація суспільства або зменшення відстані між владою і населенням роблять вирішальний вплив на процеси державного будівництва. Але в умовах України дуже часто виникають ситуації, коли органи місцевого самоврядування минувши середню ланку управління звертаються до центральних органів влади за допомогою у вирішенні тих або інших питань економічного або соціального змісту. Як правило, це відбувається у випадках, коли відсутні (або не дістає) необхідні фінансові кошти для їх вирішення. Тут виникає певна колізія у відносинах між органами влади різного рівня: з одного боку, порушується субординація між органами влади, а з іншою, дуалізм влади регіонального рівня (присутність відразу двох структур управління – державної адміністрації і місцевої ради) породжує утриманські настрої (коли можна звернутися або через голову, або вибравши «потрібнішого», за підмогою у вирішенні будь-якого питання, заздалегідь представивши його як дуже важливим або злободенним).

Тому усвідомлена децентралізація державного управління повинна бути орієнтована, в першу чергу, на вдосконалення процесів оновлення суспільних відносин, взагалі, і економічних, зокрема. Тим самим, отримують додатковий поштовх розвиток території, заснований на повнішому використанні наявного економічного потенціалу, раціональному витрачання природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що забезпечує поліпшення якості

життя населення і враховує і об'єднує геополітичні, загальнонаціональні, територіальні, макроекономічні і мікроекономічні інтереси. Саме «розробка ефективних організаційно-правових і фінансово-економічних механізмів регіонального розвитку, інструментарію економічних відносин різних рівнів управління є актуальним теоретичним завданням і практичною проблемою, що вимагає невідкладного вирішення» [6, с. 7].

Вдосконалення відносин між центром і регіонами можливе на основі розробки відповідної управлінської моделі. «Ефективне моделювання регіонального управління досягається за умови врахування наступних чинників: наявності стабільної і надійної правової бази, знаходження економічного і фінансового інструментарію для реалізації місцевих інтересів, ефективних організаційних структур, що сприяють через економічні важелі вирішенню назрілих соціально-економічних завдань розвитку регіонів України» [6, с. 4]. Така модель повинна чітко ранжувати обов'язки, права і відповідальність усіх учасників відносин за ієрархією управління, вироблення і ухвалення рішень у сфері економічного і соціального розвитку відповідних територіальних утворень.

На практиці дуже часто ці інтереси не співпадають, внаслідок чого виникають вертикальна і горизонтальна незбалансованість. Вертикальна незбалансованість потенційно закладена в систему управління унаслідок відмінності функцій, що виконуються різними рівнями влади [7, с. 22-23], а горизонтальна – є результатом відмінностей у рівнях економічного розвитку окремих територій. Економічну основу (природу) і вертикальної і горизонтальної незбалансованості складає відсутність необхідних фінансових ресурсів і неефективний механізм розподілу наявних коштів між різними рівнями управління. Але, якщо брак фінансових ресурсів повинен вирішуватися у сферах суспільного виробництва за допомогою підвищення ефективності їх функціонування, то механізм розподілу фінансових коштів повинен забезпечувати, з одного боку, корегування «вертикальних» диспропорцій за допомогою усунення невідповідностей між функціями регіонального рівня та їх фінансовими можливостями, а, з іншого, корегування «горизонтальних» диспропорцій на основі вирівнювання рівня споживання соціальних послуг в різних адміністративно-територіальних утвореннях за допомогою стимулювання окремих видів економічної діяльності.

У світовій практиці відомо дві класичні моделі вертикального вирівнювання економічного потенціалу: одна, американська, забезпечує прибуткову частину всіх рівнів переважно за рахунок власних джерел, закріплених за місцевими і регіональними рівнями [8, с. 122-123], інша, німецька, формується переважно за рахунок законодавчих певних відрахувань від єдиних податків [9, с. 25]. В Україні використовується

своєрідний симбіоз американської і німецької моделей, що призводить до того, що повсюдно регіони не виконують своїх зобов'язань, а центральні органи влади дуже часто і довільно міняють відповідні пропорції, вносячи певне сум'яття до ухвалення управлінських рішень з економічних і соціальних питань.

З питанням розподілу предметів відання і компетенції (повноважень) між різними рівнями влади і управління нерозривно пов'язана проблема розподілу ресурсів, необхідних кожному рівню влади для реалізації відповідних функцій. Відсутність на регіональному і місцевому рівнях закріплених на довгостроковій основі повноважень і джерел бюджетного фінансування не створює стимулів для розширення прибуткової бази відповідних бюджетів. Як правило, бюджетна система має три рівні (державний, регіональний і місцевий), основним принципом її функціонування є бюджетний федералізм. Бюджетний федералізм припускає виконання трьох основних умов, що забезпечують його реалізацію, по-перше, чітке розмежування повноважень між всіма рівнями влади по доходах і витратах; по-друге, забезпечення відповідних рівнів влади фінансовими ресурсами для реалізації переданих ним повноважень; по-третє, згладжування диспропорцій бюджетів різного рівня за допомогою міжбюджетних трансфертів, здійснюваних за чіткими правилами. Виділяються два основні типи бюджетного федералізму: децентралізований і кооперативний. Кооперативний бюджетний федералізм відрізняється від децентралізованого ширшою участю регіональних і місцевих влад у розподілі податкових доходів і інтенсивнішим міжбюджетним вирівнюванням (не тільки вертикальним, але і горизонтальним) [10, с. 102].

Досвід різних країн свідчить про те, що бюджетний федералізм (автономність бюджетів різних рівнів і міжбюджетні відносини) по-різному забезпечує рівень доходів і витрат місцевих бюджетів [11, с. 10-11], що, проте, не заважає йому залишатися основною теоретичною доктриною вирішення економічних проблем державного облаштування і ефективного розвитку багаторівневих бюджетних систем.

При цьому повинні обов'язково дотримуватися три основні умови, по-перше, користувачі економічних і соціальних благ на даній території самі повинні нести відповідні витрати, по-друге, між функціональними повноваженнями і витратними зобов'язаннями повинні існувати відповідності, по-третє, самостійність ухвалення рішень органами місцевого самоврядування повинна стосуватися як доходів, так і витрат відповідних бюджетів. У рівній мірі ці умови повинні забезпечуватися як при симетрії, так і при асиметрії бюджетних відносин.

Симетрія бюджетних відносин припускає встановлення рівноправних відносин, заснованих на паритетних началах, що створюють передумови оптимального використання ресур-

сів даної території, а асиметрія – припускає наявність певних компромісів в цих відносинах, як на користь органів державної влади, так і на користь органів місцевого самоврядування. Але в останньому випадку не доводиться говорити про оптимізацію відносин між центром і регіонами, а, скоріше, про деяку децентралізацію бюджетних відносин. Асиметричність в бюджетних відносинах не небезпечна, якщо вона балансується відповідною асиметрією в розподілі повноважень по витратах, зрозуміла і виправдана в очах суспільства і закріплена законом. Але якщо вона не врегульована в законодавчому порядку, пов'язана з боротьбою навколо пільг, загострює незадоволеність як широких мас, так і чиновників різного рівня, підриває довіру і вносить напруженість у відносинах центру і регіонів, тоді вона завдає серйозного збитку і від неї необхідно відмовитися.

Проблема оптимізації (раціоналізації) розподілу компетенції (повноважень) між центром і регіонами пов'язана не тільки з тим, що не існує якоїсь уніфікованої організаційно-економічної і правової моделі такого розподілу, але і з тим, що існує значне число предметів відання (функцій управління), які не можливо однозначно або односкладово розділити між відповідними рівнями управління без знаходження якогось компромісу. Тому, для того, щоб така уніфікована модель розподілу компетенції між рівнями управління стала можливою, необхідний усвідомлений компроміс між органами державної влади, органами місцевого самоврядування (на регіональному і базовому рівнях). Такий компроміс повинен бути юридично оформлений або в конституційному порядку (шляхом внесення відповідних поправок до конституції), або в нормативному (шляхом ухвалення відповідного (або декілька) закону), або в договірному (шляхом підписання певних угод між рівнями влади). Якщо такий компроміс буде досягнуто, тоді можна буде розглядати конкретну (або конкретні) модель оптимізації розподілу компетенції (повноважень) між органами державної влади і органами місцевого самоврядування.

Як приклад, у разі знаходження компромісу інтересів між центром і регіонами в економічній і соціальній сферах, тобто впорядкування субординації у відносинах між ними, можна запропонувати деякий алгоритм (сукупність кроків і дій, послідовність їх виконання), спрямований на досягнення певної оптимізації (раціоналізації) компетенції (повноважень) між центром і регіонами:

1. Спочатку визначаються суб'єкти відносин за рівнями ієрархії управління, що беруть участь у суспільних відносинах (в даному випадку мова повинна йти про конкретні органи влади на відповідному рівні управління, будь то публічні або виконавчі структури (інститути) влади). Як такі суб'єкти на верхньому рівні ієрархії виступають Кабінет Міністрів України, міністерства і відомства, що займаються тим або іншим бло-

ком питань економічного і соціального змісту. На середньому або регіональному рівні як такі суб'єкти виступають обласні ради депутатів (в особі відповідних постійних комісій, що діють), виконавчі органи (це можуть бути як державні адміністрації, так і, власне, виконавчі комітети рад депутатів). На нижньому рівні такими суб'єктами є органи місцевого самоврядування (місцеві ради і їх виконавчі комітети, а також органи самоорганізації населення).

2. Далі встановлюються рамки (межі) інтересів суб'єктів суспільних відносин з конкретизацією їх щодо відповідних груп інтересів і рівнів ієрархії управління. Обмеження таких інтересів повинне бути чітко визначеним, без присутності двозначності у формулюваннях, у встановленні прозорої субординації.

3. Потім обирається варіант розподілу і конкретизації відповідних прав, обов'язків і відповідальності за стан визначених в законодавчому порядку конкретного змісту (вигляду або роду) діяльності або управління.

4. Потім визначаються основні управлінські функції або перелік компетенції (круг повноважень) за відповідними рівнями ієрархії влади.

5. Слідом конкретизуються предмети відання (повноваження) щодо встановлених сфер впливу (в даному випадку мова йде про економічну і соціальну сфери).

6. Паралельно із цим вибирається тип міжбюджетного федералізму: по-перше, визначаються рамки автономності суб'єктів суспільних відносин за рівнями ієрархії управління; по-друге, встановлюються схеми міжбюджетних відносин, що враховують: а) джерела наповнення бюджетів різного рівня; б) види податків і платежів, що закріплюються (або використовуються спільно) за відповідними рівнями бюджетної системи; в) співвідношення (нормативи) в розщеплюванні спільних податків і платежів; г) співвідношення (нормативи) в розподілі доходів і витрат відповідних бюджетних коштів.

7. На завершення всі ці кроки і дії юридично закріплюються у відповідних правових актах (законах, договорах).

Висновки. Таким чином, запропонований алгоритм розподілу компетенції (повноважень)

між органами державної влади і органами місцевого самоврядування може бути покладений в основу деякої моделі оптимізації. Таких моделей оптимізації може бути декілька і для того, щоб зробити остаточний вибір на користь однієї з них, необхідно розглянути кожну з них: тим самим, буде забезпечений варіант вибору найбільш відповідної моделі, що відповідає не тільки інтересам суб'єктів суспільних відносин у системі державної влади, але й можливостям суспільного виробництва задовольняти ці інтереси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування // Народний депутат. – 1993. – № 11. – С. 3-7.
2. Конституція України : Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К. : Україна, 1996. – 54 с.
3. Про місцеві державні адміністрації : Закон України від 09.04.1999 р. № 586-XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 18. – Ст. 3.
4. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97 // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
5. Нудельман В. Вдосконалення адміністративно-територіального устрою України / В. Нудельман // Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 126-130.
6. Долішній М.І. Організація та наукове забезпечення реалізації регіональної політики в Україні / М.І. Долішній // Вісник економічної науки в Україні. – 2004. – № 2. – С. 3-7.
7. Горегляд В. Финансовые проблемы региональной политики в России / В. Горегляд // Федерализм. – 2002. – № 4. – С. 5-38.
8. Ларина Н.И. Региональная политика в странах рыночной экономики : учеб. пособие / Н.И. Ларина, А.А. Кисельников ; НГА-ЭиУ. – М. : ОАО «Издательство «Экономика», 1998. – 172 с.
9. Кузнецова А.В. Территориальное перераспределение бюджетных ресурсов: сравнительный анализ моделей бюджетного федерализма / А.В. Кузнецова, А.М. Лавров // Регион: экономика и социология. – 1996. – № 3. – С. 21-39.
10. Гранберг А. Учебник «Основы региональной экономики»: о структуре, методологии и содержании / А.Г. Гранберг // Российский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 100-115.
11. Луніна І. Міжбюджетні відносини в Україні: концептуальні підходи до реформування / І. Луніна // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 10-16.

УДК 338.24:658.152:336

Губарь О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії і підприємництва
Запорізького національного технічного університету

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF INVESTMENT ACTIVITY FOOD REGION EVALUATION

АНОТАЦІЯ

Досліджено сутність інвестиційної активності галузі та методичні підходи до оцінки інвестиційної активності харчової галузі. Проаналізовано існуючі методики оцінки інвестиційної активності, виділено їхні переваги та недоліки. Розроблено методику оцінки інвестиційної активності харчової галузі на базі територіально-галузевого підходу. Здійснено оцінку рівня інвестиційної активності харчової галузі регіонів України на основі авторського інтегрального індексу. Ранжовано та згруповано регіони України за рівнем інвестиційної активності харчової галузі.

Ключові слова: інвестиційна активність, інвестиції, регіон, харчова промисловість, оцінка, методика.

АННОТАЦИЯ

Исследованы сущность инвестиционной привлекательности отрасли и методические подходы к оценке инвестиционной активности пищевой отрасли. Проанализированы существующие методики оценки инвестиционной активности, выделены их преимущества и недостатки. Разработана методика оценки инвестиционной активности пищевой отрасли на базе территориально-отраслевого подхода. Осуществлена оценка уровня инвестиционной активности пищевой отрасли регионов Украины на основе авторского интегрального индекса. Ранжированы и сгруппированы регионы Украины по уровню инвестиционной активности пищевой отрасли.

Ключевые слова: инвестиционная активность, инвестиции, регион, пищевая промышленность, оценка, методика.

ANNOTATION

The investment activity industry essence and methodical evaluations approaches of the food industry investment activity are studied. The existing methods of investment activity evaluation are analyzed; their advantages and disadvantages are highlighted. The method for evaluating the food industry investment activity on the basis of territorial and sectoral approach is worked out. Ukrainian regional food industry investment activity level is fulfilled by means of integrated index-number. Regions of Ukraine are ranged and grouped according to the level of their food industry investment activity.

Keywords: investment activity, investment, region, food industry, evaluation, methods.

Постановка проблеми. Успішний розвиток будь-якої галузі економіки залежить від активізації інвестиційної діяльності. Інвестиційні процеси передбачають залучення приватного капіталу, державних та іноземних інвестицій, що сприяє зростанню рівня зайнятості, впровадженню та освоєнню новітніх технологій виробництва, підвищенню конкурентоспроможності галузі. На сучасному етапі розвитку економіки України активні інвестиційні процеси притаманні харчовій промисловості, так як дана галузь є не лише засобом забезпечення продовольчої продукції нашої країни, а й

видом економічної діяльності, який останніми роками можна назвати «локомотивом» української переробної промисловості, оскільки він показує серед інших промислових видів економічної діяльності найвищі темпи зростання виробництва. Актуалізує питання інвестиційної активності даної галузі й інший фактор, а саме регіональні євроінтеграційні процеси, які спонукають харчову промисловість активізувати інноваційну та інвестиційну діяльність з метою досягнення ефектів від лібералізації торгівлі. Тобто в Україні з кожним роком зростає інвестиційна активність харчової галузі як на національному, так і на регіональному рівні, але разом із тим для нашої країни характерним є нерівномірний просторовий розподіл інвестицій, що обумовлює актуальність дослідження особливостей інвестиційної активності харчової промисловості на регіональному рівні. Ці процеси потребують дослідження та розробки методичних підходів щодо оцінки розвитку інвестиційної активності в харчовій галузі на рівні регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних проблем розвитку інвестиційної діяльності харчової промисловості на національному та регіональному рівнях присвячено праці вітчизняних науковців: Л.В. Дейнеко [1, с. 176], П.М. Купчак [2, с. 20], І.М. Кучинської, Н.І. Мезенцевої [3, с. 174] та ін. Питання методичної оцінки інвестиційної активності в економіці на мезо- та мікрорівні розглянуто у роботах таких дослідників, як О.Д. Щербань [4, с. 162], В.М. Бутиріної [5, с. 49], І. Гришиної [6, с. 5], Н.В. Зам'ятіної [7, с. 93], Р.Н. Заріпової [8, с. 28], Г.В. Єршової [9, с. 59], Л.М. Матрос [10, с. 10] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку харчової промисловості виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні, бо саме вона сьогодні є для більшості регіонів України ланкою переробної промисловості, яка забезпечує стабільне економічне зростання. Але в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів питання визначення регіону України для пріоритетності вкладення інвестиційних коштів як національними, так і зарубіжними інвесторами у харчову

галузь потребує подальшого дослідження, що обумовлює розробку методичних підходів до оцінки інвестиційної активності харчової промисловості на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методичного підходу до оцінки інвестиційної активності харчової промисловості та визначення рівня інвестиційної активності в даній галузі в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення комплексності дослідження та практичного виявлення інвестиційної активності харчової промисловості варто виходити з базових теоретичних положень щодо сутності поняття «інвестиційна активність». Даний термін використовується економістами та науковцями для оцінки ознак інвестиційної діяльності на етапі аналізу та характеристики її стану чи перспектив розвитку. Вивчення інвестиційної активності здійснюється на рівні країни, регіонів, галузей, господарюючих суб'єктів.

Разом із тим в економічній літературі донині не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «інвестиційна активність». У цьому розумінні більшість вчених вважають, що інвестиційна активність – це інтенсивність залучення інвестицій, але існують й інші наукові погляди на тлумачення даного терміну. Зокрема, І. Гришина [6, с. 4] вважає, що інвестиційна активність – це результат реалізації інвестиційної привабливості регіону, тобто реальний розвиток інвестиційної діяльності в регіоні, що характеризується обсягами та темпами залучення інвестицій в основний капітал регіону. На думку Л.Н. Салімова [11, с. 85], інвестиційна активність – це поведінка суб'єктів інвестиційної діяльності; динаміка розміру та структури інвестицій; темпи зростання й ефективність використання інвестиційних ресурсів.

Ми погоджуємося з думкою В.М. Бутиріної [5, с. 47], яка вважає, що інвестиційну активність необхідно розглядати як характеристику кінцевого результату інвестиційного процесу. На погляд ученої, інвестиційна активність – це позитивна динаміка зміни низки параметрів, що характеризують обсяги та структуру інвестицій, результати їх реалізації та джерела надходження у результаті економічних відносин. До таких параметрів можна віднести показники середньодушового обсягу інвестицій, обсягу введених основних засобів та їх відтворення, використання інвестиційного потенціалу тощо.

Узагальнюючи розглянуті поняття, варто звернути увагу на одну суттєву деталь. Найчастіше в економічній літературі словосполучення «інвестиційна діяльність» та «інвестиційна активність» неправомірно ототожнюються, маючи при цьому різне сутнісне значення. Так, діяльність – це заняття, праця, дії, у той час як активність передбачає діяльну участь, діяльний стан і, цілком логічно, існування термінологічного антоніма, такого як інвестиційна пасивність [8, с. 10].

Систематизуючи існуючі наукові досягнення, вважаємо, що інвестиційна активність – це інтенсивність залучення інвестицій, яка проявляється в позитивній динаміці певних показників, які характеризують інвестиційну діяльність галузі.

Дослідження інвестиційної активності в галузевому розрізі на регіональному рівні є не досить поширеними серед науковців та економістів. Процес аналізу інвестиційної активності галузей економіки регіонів є комплексним, однак єдиної методики оцінки не існує.

В основному, інвестори самостійно визначають необхідні показники, спосіб оцінки, а так само займаються збором необхідної інформації. Однак не завжди компанія (одержувач інвестицій) розкриває інформацію в повному розмірі. При цьому в ситуаціях з готовністю надання необхідних даних для аналізу виникає нова проблема – нерозуміння в тому яку інформацію, в якій формі та в якому розрізі необхідно надати для аналізу. В умовах сучасної фінансово-економічної нестабільності та просторової диференціації розвитку регіонів України галузеві дослідження інвестиційної активності сприяють ефективному розподілу галузевих капіталовкладень.

Науковці мають власне бачення щодо методичних підходів до оцінки інвестиційної активності. Зокрема, О.М. Матрос оцінку інвестиційної активності розглядає як складову аналізу інвестиційного стану, який передбачає також оцінку інвестиційної привабливості, інвестиційного потенціалу, інвестиційної ємності [10, с. 10]. При цьому інвестиційну активність рекомендує оцінювати за двома показниками: рівнем і динамікою зміни інвестицій та структури інвестицій. На нашу думку, таких показників недостатньо для всебічної оцінки інвестиційної активності, тому більш комплексним вважаємо підхід Кравченко К., якою запропоновано три етапи оцінювання: 1) дослідження обсягу, структури та складу інвестицій в динаміці; 2) оцінка рівня фінансування та спрямованості інвестицій; 3) оцінка ефективності капітальних інвестицій [12, с. 64]. Водночас зазначимо, такий підхід не враховує оцінки рівня достатності здійснених капітальних інвестицій, виходячи із наявних потреб підприємства.

Проаналізувавши альтернативні підходи учених щодо спеціальних індикаторів оцінки інвестиційної активності галузі та визначивши їхні переваги та недоліки, можемо зауважити, що методичний інструментарій їх діагностики перебуває на стадії розробки на регіональному рівні. Аналіз наукових досліджень і публікацій з даної проблеми дозволяє виділити два основних методичних підходи до побудови індикаторів: 1) побудова інтегрального індикатора, на основі якого можна визначити рівень інвестиційної активності; 2) побудова системи індикаторів, кожен з яких відображає окремий аспект інвестиційної активності.

Виходячи з нашого трактування поняття «інвестиційна активність», яке наведено вище, вважаємо, що в основі оцінки інвестиційної активності галузі на рівні регіону повинна бути позитивна динаміка показників, що вимагає обрати такі критерії оцінки: 1) розвиток інвестиційної діяльності галузі; 2) результати реалізації інвестиційного процесу в галузі для населення; 3) інвестиційна привабливість галузі у регіоні. Для оцінки інвестиційної активності пропонуємо застосувати індексно-інтегральний підхід з врахуванням експертних оцінок. Для побудови індексу інвестиційної активності галузі в регіоні нами обрано відповідно до критеріїв оцінки таку систему показників: 1) коефіцієнт зростання обсягів інвестицій; 2) обсяг капітальних інвестицій на душу населення; 3) частка інвестицій в харчову галузь в загальному обсязі інвестицій у регіон.

Авторська методика розрахунку інтегрального індексу інвестиційної активності галузі в регіоні включає такі основні етапи (рис. 1). Зазначимо, що процедура присвоєння вагових коефіцієнтів передбачає оцінку групою експертів відносної важливості (у %) кожного критерію (етап 3). Сума всіх ваг складає 100%. При цьому думка кожного експерта має бути врахована при ухваленні остаточного рішення, тобто потрібна проста статистична обробка анкет експертів. Для розрахунку ваги за критерієм спочатку визначається його середня вага [13, с. 23]:

$$W_k = \frac{\sum_{n=1}^N W_{kn}}{N}, \quad (1)$$

де W_k – усереднена вага за критерієм k ; N – кількість експертів, що визначають ваги за критерієм k ; W_{kn} – вага, визначена експертом n за критерієм k ;

Наступним кроком є нормування ваги критеріїв таким чином, щоб їх сума дорівнювала 100%:

$$\bar{W}_k = \frac{W_k}{\sum_{k=1}^K W_k} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де W_k – усереднена вага за критерієм k в %; K – загальна кількість критеріїв.

Щодо обчислення інтегрального індексу інвестиційної активності (етап 4), то його розрахунок здійснюється за формулою середньозваженої коефіцієнтів:

$$IA_i = \sum_{j=1}^n k_j IA_{ij}, \quad (3)$$

де IA_i – інтегральний індекс;

IA_{ij} – показник i -го регіону, визначений за j -м показником;

k_j – коефіцієнт вагомості показника у загальній оцінці, який визначається на основі експертних оцінок.

Для порівняння рівня інвестиційної активності галузі регіону з іншими регіонами України загальні індекси ранжуються та групуються в залежності від їх величини. У результаті ранжування кожному регіону присвоюється певний ранг на основі алгоритму, згідно з яким регіон із самим високим рівнем інтегрального індексу отримує перший ранг – перше місце у рейтингу, а регіон із самим низьким рівнем – останнє місце у рейтингу регіонів.

Після ранжування необхідно визначити які регіони належать до певної групи за рівнем інвестиційної активності: низький; нижче середнього; середній; досить високий; високий. Для групування визначається розмір інтервалу за формулою [14]:

$$h = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{d}, \quad (4)$$

де I_{\max} – I_{\min} – відповідно, максимальне і мінімальне значення інтегрального індексу;

d – число відокремлених груп становить п'ять одиниць.

Тепер використаємо запропоновану методику для оцінки рівня інвестиційної активності в харчовій галузі регіонів України з метою розробки відповідних практичних рекомендацій для покращення регіонального інвестиційного процесу в даному секторі економіки. Також запропонована методика надає можливість не лише комплексно оцінити рівень інвестиційної активності в харчовій галузі регіонів України та визначити стратегічні напрями регулювання й обґрунтування управлінських рішень в сфері галузевої інвестиційної політики. Вихідна інформація для розрахунку представлена в таблиці 2.



Рис. 1. Структурно-логічна схема оцінки інвестиційної активності галузі регіону

Джерело: розроблено автором

На основі авторської методики оцінки інвестиційної активності у харчовій галузі регіонів України розраховано інтегральні індекси (рис. 2).

З метою виявлення регіональних особливостей згрупуємо регіони за інтегральним індексом у п'ять груп: з низьким, нижче середнього, середнім, досить високим і високим рівнем (табл. 2). Група з низьким рівнем має значення індексу інвестиційної активності до 0,89 і нараховує 13 областей України (54% від загальної кількості). До даної групи належать Рівненська, Луганська, Донецька, Закарпатська, Волинська, Одеська, Херсонська, Харківська, Чернівецька, Запорізька, Дніпропетровська, Черкаська, Хмельницька області. Група з рівнем нижче середнього має значення індексу від 0,9 до 1,55 і включає 29% областей (Львівська,

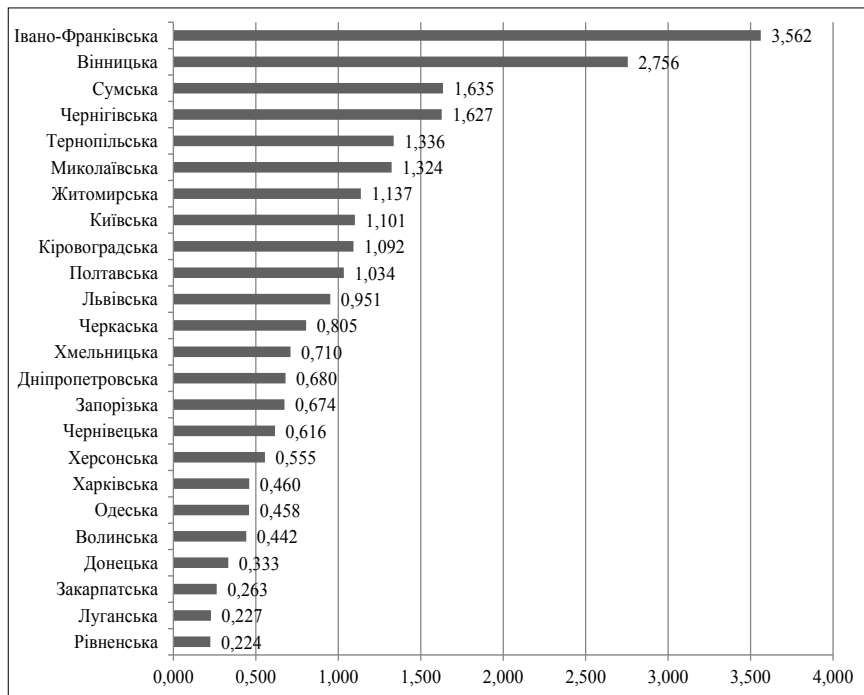


Рис. 2. Значення індексу інвестиційної активності в харчовій галузі в регіонах України у 2014 році

Джерело: складено автором на основі власної методики

Таблиця 2

Вихідна база показників для оцінки інвестиційної активності харчової промисловості України у 2014 році

Регіон	Коефіцієнт зростання обсягів інвестицій за 2014/2007 рр.	Обсяги капітальних інвестицій в харчову галузь на душу населення у 2014 році, тис. грн	Частка інвестицій в харчову галузь в загальному обсязі інвестицій в регіон у 2014 році, %
Вінницька	3,33	1096,47	76,20
Волинська	0,40	150,34	16,80
Дніпропетровська	1,42	201,70	5,20
Донецька	0,51	121,96	6,70
Житомирська	1,90	239,91	24,90
Закарпатська	0,48	32,98	5,50
Запорізька	1,01	334,65	10,90
Івано-Франківська	6,71	946,60	50,50
Київська	1,18	682,26	25,50
Кіровоградська	0,87	354,78	45,20
Луганська	0,53	32,04	1,60
Львівська	1,49	239,31	22,10
Миколаївська	1,56	428,17	41,20
Одеська	0,43	125,11	18,00
Полтавська	1,29	637,91	19,10
Рівненська	0,33	50,35	6,00
Сумська	2,90	282,65	33,70
Тернопільська	1,91	161,59	42,60
Харківська	0,46	163,87	16,00
Херсонська	0,49	153,66	22,60
Хмельницька	0,74	186,38	26,40
Черкаська	0,58	205,29	37,10
Чернівецька	0,85	45,16	21,50
Чернігівська	1,83	479,90	54,90
Середнє значення	1,38	306,38	26,26

Джерело: складено автором на основі [15; 16; 17]

Полтавська, Кіровоградська, Київська, Житомирська, Миколаївська, Тернопільська). Групи середнього рівня притаманне значення індексу від 1,56–2,23. Дана група налічує дві області (Чернігівська та Сумська). Лише одна область, а саме Вінницька, належить до регіонів з досить високим рівнем інвестиційної активності. Також одну область можемо віднести до регіонів з високим рівнем інвестиційної активності в харчовій галузі – Івано-Франківську.

Таблиця 2
Диференціація регіонів України за рівнем інвестиційної активності у харчовій галузі

Область	Значення індексу	Інтервал	Рівень інвестиційної активності
Рівненська	0,224	0-0,89	низький
Луганська	0,227		
Закарпатська	0,263		
Донецька	0,333		
Волинська	0,442		
Одеська	0,458		
Харківська	0,460		
Херсонська	0,555		
Чернівецька	0,616		
Запорізька	0,674		
Дніпропетровська	0,680		
Хмельницька	0,710		
Черкаська	0,805		
Львівська	0,951	0,9-1,55	нижче середнього
Полтавська	1,034		
Кіровоградська	1,092		
Київська	1,101		
Житомирська	1,137		
Миколаївська	1,324		
Тернопільська	1,336		
Чернігівська	1,627	1,56-2,23	середній
Сумська	1,635		
Вінницька	2,756	2,24-2,89	досить високий
Івано-Франківська	3,562	2,9-3,56	високий

Джерело: складено автором

Отримані значення індексів надали підстави говорити про значну диференціацію інвестиційної активності у харчовій галузі на регіональному рівні. Зазначимо, що дана ситуація склалася з урахуванням особливостей просторової організації харчової галузі відповідно до сировинної бази та споживчих ринків. Територіальне розміщення продуктивних сил мало економічно обґрунтований характер, оскільки було пов'язане зі спеціалізацією сільського господарства й інтересами локалізації підприємств харчової галузі. Але також можна констатувати, що на сьогодні, зважаючи на макроекономічну нестабільність

та суттєві загрози, які провокує військовий конфлікт на Сході, основним завданням усіх гілок влади для підтримки розвитку інвестиційної активності харчової галузі, на наш погляд, є систематична робота щодо поліпшення інвестиційного клімату України загалом та впровадження заходів щодо акумулювання внутрішніх фінансових ресурсів на інвестиційні цілі галузей економіки в регіонах. Зокрема, необхідним кроком у забезпеченні активізації інвестиційної діяльності є впровадження довгострокового стратегічного планування інвестиційної діяльності, спрямованого на реалізацію національних пріоритетів, зокрема, на харчову промисловість.

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Інвестиційна активність – це інтенсивність залучення інвестицій, яка проявляється в позитивній динаміці певних показників, які характеризують інвестиційну діяльність галузі. В основі оцінки інвестиційної активності галузі на рівні регіону обрано такі критерії: 1) розвиток інвестиційної діяльності галузі; 2) результати реалізації інвестиційного процесу в галузі для населення; 3) інвестиційна привабливість галузі у регіоні. Для оцінки інвестиційної активності запропоновано застосувати індексно-інтегральний підхід з врахуванням експертних оцінок. Індекс інвестиційної активності харчової галузі регіону розраховується на основі таких показників: 1) коефіцієнт зростання обсягів інвестицій; 2) обсяг капітальних інвестицій на душу населення; 3) частка інвестицій в харчову галузь в загальному обсязі інвестицій в регіон. На основі авторської методики щодо оцінки інвестиційної активності харчової галузі регіонів України визначено, що на сьогодні у більшості регіонів дана галузь має низький рівень інвестиційної активності. Лише 2 % областей України можна віднести до регіонів, які мають досить високу та високу інвестиційну активність. Результати оцінки можуть бути використані регіональними органами влади та управління при розробці стратегії розвитку харчової галузі, формуванні програмних документів і визначенні напрямів інвестування. Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у розробці напрямів та інструментів державного стимулювання інвестиційної діяльності у харчовій промисловості для регіонів України відповідно до інтегральної оцінки інвестиційної активності в даній галузі економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дейнеко Л.В. Просторовий розвиток харчової промисловості України / Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // Економіка. Управління. Інновації : зб. наук. праць. – Житомир : Житомир. держ. ун-т ім. І. Франка, 2009. – Вип. 1(2). – С. 13-25.
2. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : монографія / за ред. доктора економічних наук, професора

- Л.В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
3. Мезенцева Н.І. Інвестиційна діяльність в харчовій промисловості регіонів України / Н.І. Мезенцева, І.М. Кучинська // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – С. 174-176.
 4. Щербань О.Д. Визначення інвестиційної активності українських підприємств / О.Д. Щербань // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 160-165.
 5. Бутиріна В.М. Інвестиційна активність та проактивність в економіці міста / В.М. Бутиріна, Т.З. Чаргазія // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия : Экономика и управление. – Симферополь : Информ.-изд. отд. ТНУ, 2012. – Т. 25(64). – № 3. – С. 46-54.
 6. Гришина И. Применение интегрального показателя инвестиционной привлекательности региона для среднесрочного прогнозирования инвестиционной активности в субъектах РФ / И. Гришина // Инвестиции в России. – 2002. – № 3. – С. 3-11.
 7. Замятіна Н.В. Оцінка інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств інноваційна економіка / Н.В. Замятіна // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5. – С. 91-96.
 8. Зарипова Р.Н. Инвестиционная активность в регионе : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Зарипова Раушания Насимовна. – Уфа, 2004. – 143 с.
 9. Єршова Г.В. Інвестиційна активність підприємств та шляхи її забезпечення / Г.В. Єршова // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 53-63.
 10. Матрос О.М. Аналіз інвестиційної діяльності підприємств: теорія та методологія : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.09 / О.М. Матрос; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2011. – 20 с.
 11. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой / Л.Н. Салимов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9(147). – С. 83-88.
 12. Нечаева О.Д. Новый подход к анализу инвестиционной деятельности предприятий / О.Д. Нечаева, С.А. Прорубщиков // Инновации. – 2003. – № 9(66). – С. 62-66.
 13. Мірошніченко П.І. Концептуальна модель інвестиційного потенціалу регіону / П.І. Мірошніченко // Економіка та держава. – № 8. – 2012. – С. 20-23.
 14. Герасименко С.С. Статистика : підручник / [С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріна та ін.] – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.
 15. Капітальні інвестиції в Україні за 2014 року : стат. бюл. [Електронний ресурс]. – Держ. служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 16. Регіони України за 2014 рік : стат. зб. [Електронний ресурс]. – Держ. служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 17. Капітальні інвестиції в Україні у 2007-2011 роках : стат. зб. [Електронний ресурс]. – Держ. служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 338.012

Дискіна А.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеського національного політехнічного університету*

Богаченко Я.В.

*студентка
Одеського національного політехнічного університету***НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ****WAYS TO ENCOURAGE INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена питанню модернізації харчової промисловості в Україні на основі інноваційного підходу. Аналізується інноваційна діяльність підприємств харчової промисловості в Україні. Виявлено чинники, що стримують інноваційну активність, запропоновано заходи зі стимулювання інновацій у галузі.

Ключові слова: знання, інновації, харчова промисловість, інноваційна активність, конкурентоспроможність, модернізація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме модернизации пищевой промышленности в Украине на основе инновационного подхода. Анализируется инновационная деятельность украинских предприятий осуществляющих свою деятельность в пищевой отрасли. Выделены факторы, препятствующие инновационной активности, предложен ряд мероприятий по стимулированию инноваций в отрасли.

Ключевые слова: знания, инновации, пищевая промышленность, инновационная активность, конкурентоспособность, модернизация.

ANNOTATION

This article dedicates to the problem of modernization in the food industry in Ukraine, based on an innovative approach. Analyzes innovative activity of the food industry enterprises in Ukraine. Identifies the factors impeding the innovation activity, proposes a number of measures to stimulate innovation in the industry.

Keywords: knowledge, innovation, food industry, innovation activity, competitiveness, modernization.

Постановка проблеми. Політичні зрушення в Україні зумовлюють пошук нових шляхів розвитку інноваційної політики підприємств усіх галузей. На даний момент актуальною проблемою є модернізація вітчизняної харчової промисловості з метою задоволення внутрішнього попиту, а також освоєння нових ринків збуту. Унаслідок зростаючої конкуренції з імпортованими товарами, виробництво отримує додатковий стимул для підвищення власної конкурентоспроможності. У галузі харчової промисловості найвірогідніше вирішення цього завдання є інноваційний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями цього питання займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Вагомий внесок у розв'язанні цієї проблеми зробили такі фахівці, як В. Александров, Б. Данилишин, О. Дацій, М. Йохна, М. Стадник, Т. Тарасенко, С. Ступак та ін. В умовах швидкоплинного нау-

ково-технічного прогресу при змінюваній ринковій ситуації треба більш докладно розглядати інноваційний процес в галузях, а саме в харчовій промисловості.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості в Україні, виявлення чинників, що стримують інноваційну активність та формулювання заходів по стимулюванню інновацій у галузі.

Виклад основного матеріалу. Унікальна специфіка харчової промисловості полягає в тому, що ряд вироблених нею продуктів має стислі терміни придатності. Збільшення цього проміжку часу природним чином стимулює впровадження у виробництво найостанніших розробок в області науки. Впровадження інноваційних технологій на всіх стадіях життєвого циклу товарів є ключовим напрямком підвищення конкурентоспроможності підприємств вітчизняної харчової промисловості. Покупців цікавить не тільки якість продуктів харчування, а й їх поживні властивості, умови, в яких вони виготовлені, транспортовані, здійснюється їх зберігання.

Інноваційна діяльність організацій, особливо харчових, вимагає якісно нового підходу. Вона повинна бути стратегічно орієнтованою системою заходів по розробці, впровадженню, освоєнню, виробництву, комерціалізації та аналізу ефективності інновацій. Впровадження наукових знань у виробництво призводить до збільшення технічних і технологічних показників промислових підприємств.

Інновації на рівні галузей розрізняються рядом ознак. За змістом вони поділяються на:

1. Технічні – вдосконалення матеріально-технічної бази, впровадження нового обладнання, автоматизація та комп'ютеризація.
2. Економічні – впровадження нових методів планування, методів обліку витрат на підприємстві.
3. Управлінські – застосування нових методів управління персоналом.
4. Соціальні – інновації, спрямовані на поліпшення умов праці працюючих на підприємстві [1].

За характером інновації поділяються на:

1. Процесні – розробка і впровадження нових технологій, комплексних методів організації виробництва і його управління.

2. Продуктові – інновації, спрямовані на отримання нової продукції, яка сильно відрізняється від раніше випущеної [2].

Для підприємств харчової промисловості, інноваційний процес є характерним перманентним оновленням продукції. З ціллю розповсюдження технічних нововведень на крупних фірмах існує стратегія поетапного введення нових технологій. Цикл від появи інноваційної ідеї до придбання потрібного устаткування не перевищує одного року. Так як великі підприємства мають фінансові ресурси для розробки та впровадження нових технологій, вони суттєво підвищують свою конкурентоспроможність завдяки їх швидкості реакції на нововведення.

У свою чергу, малі підприємства не мають змогу фінансувати комплексні наукові підрозділи. Придбання нового устаткування та гнучкість асортименту є важливішою умовою збереження їхньої конкурентоспроможності. Найчастіше стратегія малих підприємств базується на використанні тільки власних фінансових ресурсів, що супроводжується більшою часткою ризику у порівнянні з крупними підприємствами.

Таким чином, інновація в харчовій промисловості – це результат використання інтелектуальних розробок, що забезпечує виробництво високоякісної, патентоспроможним продукції, що забезпечує зростання продовольчої безпеки країни, що відповідає споживчим потребам, що дає змогу підприємствам харчової промисловості збільшити обсяги виробництва за рахунок освоєння нових видів продукції, забезпечити дотримання екологічних норм виробництва, поліпшити умови праці, впровадити механізми ресурсозбереження та скорочення втрат сировини та матеріалів в виробничому процесі, збільшити терміни зберігання продуктів харчування.

Харчова промисловість покликана забезпечувати населення різноманітними продуктами в обсягах і асортименті, достатніх для формування правильного і збалансованого раціону.

Цим зумовлюються найважливіші роль і місце харчової промисловості в структурі народногосподарського виробничого комплексу.

Аналізуючи стан українського інноваційного потенціалу в цілому, бачимо, що інноваційна діяльність в українській економіці не досягнула високого рівня, підприємства, котрі займаються активно інноваційною діяльністю, поступово зменшуються в кількості зараз займаючи 9-10% від усіх українських підприємств, що набагато менше, ніж в розвинутих економіках та інноваційних лідерах світу. Промислове виробництво знаходиться на рівні 2,5 % за своєю наукоємністю, у разі менше ніж на світових показників. При цьому більшість фінансових ресурсів, витрачених на інноваційну діяльність, припадають на закупівлю обладнання, на відміну від затрат на проведення науково-дослідних робіт та закупівлю ліцензій. Дослідимо кількість виконання наукових та науково-технічних робіт за декілька періодів (рис. 1).

Бачимо негативну тенденцію скорочення обсягів наукових робіт майже на 33%, що зумовлено скороченням фінансування по всім видам інновацій. Найбільшу питому вагу складають інші роботи (маркетингові та організаційні інновації), що є негативною тенденцією для інноваційного розвитку, так як ці роботи не створюють принципово нових продуктів або технологій.

Більшість інноваційних підприємств не проводять і не фінансують наукові дослідження. Відсутність стимулів та державної системи асигнування інноваційної діяльності, яка не може бути реалізована завдяки постійним змінам в бюджетному законопроекті, та нестача коштів є нездоланими бар'єрами. Проте низький рівень наукоємності української промисловості зумовлюється не тільки дефіцитом фінансування або браком пільг і стимулів. Структура економіки має фундаментальне значення. Вона функціонує таким чином що домінуючими галузями виробництва є ті, які природно відносяться до галузей малої наукоємності:

- харчова промисловість – 0,5-1,5%;
- агропромисловість – 0,9-1,2%.
- паливна та добувна – 0,7-1,1%;

Таблиця 1

Кількість науково-технічних робіт за період 2005–2015 рр. [3]

Назва робіт	2005	2010	2013	2015
Усього робіт, тис. од.	63,9	52,0	47,9	43,0
Зі створення нових видів виробів, з них:	6,3	6,2	5,6	4,6
Зі створення нових видів техніки	3,8	2,3	2,1	1,8
Роботи, в яких використано винаходи	0,8	1,1	1,1	1,1
Зі створення нових видів технологій	5,4	5,7	5,0	3,2
з них ресурсозберігаючих	2,2	2,5	2,2	1,4
Зі створення нових видів матеріалів	1,1	1,4	1,2	1,1
Зі створення нових сортів рослин, порід тварин	0,7	0,7	0,7	2,2
Зі створення нових методів, теорій	5,4	7,7	7,6	7,5
Інші роботи	45,0	30,3	27,8	24,4

На сучасному етапі Україна знаходиться на стадії відтворення 4-го та 3-го укладу (металургія, агропромисловість, залізничний транспорт, неорганічна хімія тощо). Тому майже 80% української продукції належить до промисловості 4-го та 3-го технологічних укладів. Темп росту ВВП за рахунок нововведень в Україні оцінюється всього у 0,7-1% [4].

Обсяг реалізованої у 2015 р. інноваційної продукції в харчовій промисловості склав 1,1% (у т.ч. нових для ринку – 0,5%, нових лише для підприємства – 0,6%) загального обсягу реалізованої продукції обстежених підприємств [5].

Окрім упровадження технологічних інновацій, підприємства можуть бути активними в організаційних і/або маркетингових інноваціях, які підтримують продуктові й процесові інновації, підвищують якість і ефективність роботи підприємства та поліпшують обмін інформацією й використання нових знань і технологій, а також можуть впливати на продуктивність фірми, вихід на нові ринки або сегменти ринку та розроблення нових способів просування продукції.

Далі в таблиці 1 наведемо розподіл підприємств харчової промисловості, які вважали, що зазначені фактори суттєво впливали на їхнє рішення розвивати інноваційні проекти або стримували здійснення інноваційної діяльності упродовж 2012–2015 рр.

Таблиця 2
Розподіл неінноваційних підприємств за причинами що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2012–2015 рр. [6]

Немає вагомих причин здійснювати інновації	82,2%
у тому числі	
Низький попит на інновації на ринку	6,0%
Через попередні інновації	3,9%
Через дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку	3,0%
Відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	7,4%
Можливному впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники	17,8%
у тому числі	
Відсутність коштів у межах підприємства	11,4%
Відсутність кредитів або прямих інвестицій	6,1%
Відсутність кваліфікованих працівників у рамках підприємства	1,7%
Труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	5,8%
Відсутність партнерів по співпраці	1,9%
Невизначений попит на інноваційні ідеї	2,1%
Занадто велика конкуренція на ринку	4,3%

Проте зверніть увагу, що це лише тенденції що склалися в цілому по країні. З огляду на те, що перелік і значущість перешкоджаючих факторів може залежати від віку, розміру та інноваційної підприємства, ситуація може кори-

гуватися на рівні виду діяльності та на рівні підприємств. Отже, можемо виділити основні чинники стримування вітчизняного інноваційного розвитку харчової галузі:

1. Відсутність коштів у межах підприємства.
2. Відсутність можливостей для інновацій.
3. Відсутність кредитів або прямих інвестицій.
4. Труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій.
5. Занадто велика конкуренція на ринку.
6. Відсутність кваліфікованих працівників у рамках підприємства.

Розвиток і нарощування інноваційного потенціалу в харчовій промисловості – стратегічне завдання довгострокового характеру. Ринок побудований на принципі конкуренції диктує певні стандарти до сучасних інновацій (продуктових, технологічних, маркетингових та організаційних). Впроваджуючи нововведення, господарські одиниці мають змогу знизити рівень затрат у виробництві, тим самим забезпечуючи собі можливість захопити більший сегмент ринку та отримати економічну вигоду. Інновації в харчовій промисловості дозволяють підприємству за рахунок створення монополії на інновацію отримати додатковий грошовий потік. Також підприємства завдяки інноваціям зберігають свої конкурентні переваги та ринкову позицію. Інноваційна активність є неможливою без використання відповідних інструментів і заходів по їх реалізації.

Таким чином, основними заходами стимулювання інноваційної діяльності у харчовій промисловості можуть бути:

- перехід від вузького спеціалізованого виробництва на випуск наукомісткій і високотехнологічної продукції, скорочення внутрішньозаводських втрат у виробництві на основі вдосконалення кадрової політики;
- розширення сфери переробки харчових продуктів, починаючи від надходження сировини на заводи і закінчуючи його ефективним розподілом за відповідними роздрібним мережам;
- підвищення ступеня мобільності підприємств у розрізі прийняття оперативних рішень, спрямованих на скорочення тривалості виробничого циклу;
- закріплення кадрів на підприємствах через систему держзамовлення, стимулювання до праці молодих спеціалістів на основі виділення субсидій на придбання житла. Надання якісних умов життя сприятиме підвищення престижності роботи на підприємствах обробної сфери, в сільському господарстві;
- розвиток і нарощування кадрового потенціалу на підприємствах даної сфери.

У свою чергу, ці зміни виконуються на рівні підприємства, а на державному рівні та рівні галузі пропонуються такі заходи стимулювання інноваційної діяльності:

– розробити законопроект до Податкового кодексу України, створивши рахунки для накопичування коштів спрямованих на проведення інноваційної діяльності, за допомогою яких реалізують інноваційні проекти. Ці кошти, за умови використання його виключно на науково-технічну діяльність та фінансування інноваційної, розширення власних дослідно-експериментальних баз, без оподаткування акумульованих коштів і залишати їх у розпорядженні підприємства;

– розробити систему державних дотацій на оновлення технологічної бази підприємств;

– заснувати фонд підтримки інновацій, зокрема для утримання патентів у межах держави;

– стимулювати технологічну та науково-дослідну кооперацію для формування вільного інформаційного простору для трансферу технологій між державами;

– вдосконалити систему пільгового страхування ризиків інноваційних підприємств;

– стимулювати орієнтованість підприємств на продаж ліцензій, а не патентів завдяки розробки програми наукової міжнародної співпраці.

Отже, стан інноваційної діяльності українських підприємств в галузі харчової промисловості є незадовільним. Специфіка харчової галузі вимагає швидкої розробки та введення інновацій, тобто має місце ефект короткого життєвого циклу для нововведення. При таких перешкодах як: нестача коштів у підприємства, відсутність можливостей для інновацій, труднощі в отриманні субсидій для інновацій, постійна жорстка конкуренція на ринку з

імпортованими товарами, текучість кваліфікованих кадрів – інноваційно активними підприємствами можуть бути тільки крупні підприємства та монополії. Для зміни ситуації потрібна розробка нових законопроектів та систем заохочування інноваційної діяльності, контроль ринкової ситуації, обмеження імпорту та стабільність економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. The innovative activity of industrial enterprises as a factor of increasing their competitiveness [Електронний ресурс] / T.I. Cherkasova, I.M. Boyko, S.V. Beznos // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4(9). – С. 149-154. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n4.html>.
3. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Антонюк П.О., Антонюк, О.П. Аналіз стану та шляхів інтенсифікації інновацій в харчовій промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.com/DNI_2006/Economics/3_antonjuk.doc.htm/.
5. Доповідь «Створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Формування кластеру, як напрямку інноваційного розвитку економіки [Електронний ресурс] / Л.А. Некрасова, С.О. Попенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 2(12). – С. 132-138. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.

УДК 338.486.2

Зайцева В.М.

кандидат педагогічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ У ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

FEATURES OF THE TOURISM CLUSTERS' FORMATION IN ZAPORIZHZHYA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено визначення та особливості формування кластерних об'єднань регіону, їхні переваги та недоліки для соціальної сфери, бізнес-середовище та державних органів влади. Охарактеризовано туристичну індустрію Запорізького регіону, зокрема, визначено, що вона представлена практично усіма існуючими видами туризму: пляжний, оздоровчий, пізнавальний, розважальний, екстремальний, релігійний туризм. Наведено приклад стратегічних цілей програми формування кластерів у Великобританії та рекомендацій компанії Breault Research оптичному кластеру Аризони. Розкрито фактори взаємодії туристичного кластера з регіоном. Визначено значення реалізації концепції «трех А» при створенні територіального тур продукту.

Ключові слова: туристичний кластер, маркетинг, безпека, бізнес-середовище, інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано определение и особенности формирования кластерных объединений региона, их преимущества и недостатки для социальной сферы, бизнес-среды и государственных органов власти. Охарактеризована туристическая индустрия Запорожского региона, в частности, определено, что она представлена практически всеми существующими видами туристической индустрии: пляжный, оздоровительный, познавательный, развлекательный, экстремальный, религиозный туризм. Приведен пример стратегических целей программы формирования кластеров в Великобритании и рекомендаций компании Breault Research оптичному кластеру в Аризоне. Раскрыты факторы взаимодействия туристического кластера с регионом. Определено значение реализации концепции «трех А» при создании территориального тур продукта.

Ключевые слова: туристический кластер, маркетинг, безопасность, бизнес-среда, инфраструктура.

ANNOTATION

In the article the definition and characteristics of cluster formation of unions in the region, their advantages and disadvantages for the social sector, business environment and government authorities are researched. Zaporizhzhya region's tourism industry is presented almost all existing types of tourism industry: beach, health, educational, entertainment, extreme, religious tourism in particular. An example of the strategic objectives of the program cluster formation in the UK and the recommendations of Breault Research Cluster optical Arizona is explained. The important of «three A» concept in the creation of territorial tourism products is identified.

Keywords: tourist cluster, marketing, security, business environment, infrastructure.

Постановка проблеми. Туристична галузь має диференційовану структуру інтегрованих учасників. Як правило, учасники, під впливом яких формується туристично-рекреаційний комплекс, є представниками різних видів діяльності – це й наука, освіта, транспортне сполучення, культура, економіка, політика,

екологія, безпека, комерційна діяльність, муніципальне господарство тощо. Створення туристичних кластерів має велике значення як для регіону, для народногосподарського комплексу країни в цілому, так і для розвитку міждержавних партнерських економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження кластерних формувань у галузі туризму присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед зарубіжних дослідників цікавим є праця Дж.О. Енеєва та Р.М. Черкесова [1], які в своєму дослідженні, спираючись на аналіз потенційних вигід та загроз формували пропозиції щодо економічної безпеки кластеру. Е.Б. Квашніна [2; 3] у своїй науковій публікації зробила акцент на оцінці мультиплікативного ефекту інвестицій в туристичну індустрію регіону, що, в свою чергу, є позитивною рисою кластерних об'єднань. Ю.А. Маркова, І.Г. Шепелєв [4], досліджуючи кластерний механізм інноваційного вдосконалення туристсько-рекреаційного комплексу, звертають увагу на взаємозв'язку стратегічного управління розвитком регіону та функціонуванням кластерних структур. У дослідженнях вітчизняних учених у багатьох працях приділено увагу розвитку інтернет-маркетингу (М.В. Подсолонко, Е.Г. Базиладзе [5]). Загалом, ключові питання тенденцій, необхідності створення та функціонування туристичних кластерів у регіонах України, їх ефективність відображено у праці вітчизняних учених І.М. Писаревського [6], О.Ю. Вороніна [7], А.Г. Охрименко [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наявні питання щодо особливостей розвитку та функціонування кластерних об'єднань, їх маркетингу в сучасному бізнес-середовищі потребують подальшої розробки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз та дослідження особливостей формування туристичних кластерів у Запорізькому регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні туристична галузь чинить незначний вплив. Серед структури економіки України провідне місце займають видобувні галузі та оброблювальні. Місце сфери послуг у струк-

турі економіки України ще не визначено. Тому маємо сподіватися, що розвиток регіонального туризму в рамках державно-приватно партнерства є одним зі стимулів зрушення акцентів в структурі економіці країни.

Кластер (від англ. Cluster) – це сконцентрована за географічною ознакою група взаємопов'язаних підприємств, спеціалізованих постачальників послуг, так само пов'язаних з їх діяльністю некомерційних організацій і установ, конкуруючих, але разом з тим доповнюють один одного.

Кластер завжди «прив'язаний» до певної території. Кластер, створюючи необхідну критичну масу, є довготерміновим ресурсом забезпечення конкурентоспроможності території.

Поряд із цим кластерний підхід дає змогу мобілізувати на території ресурс малих і середніх підприємств. Для кожного кластера прийнятна формула « $2 + 2 = 5$ » Інакше кажучи, кожен учасник кластера виграє ще чверть (або 25%) додаткового доходу лише за участі в цій системі.

За допомогою кластерів можливе більш ефективно використання нових ринкових механізмів, які будуть чинити позитивний вплив на соціально-економічний стан регіону: позвляється інвестиційна активність, збільшуються надходження в регіональні бюджети, збільшується зайнятість, опосередковано зменшуються

міграційні процеси, підвищується попит на товари вітчизняного виробництва, порушуються питання екологічного розвитку регіону тощо (рис. 1). Незважаючи на велику кількість позитивних рис та можливостей кластерних об'єднань, зокрема в туристичній галузі, донині в Україні функціонує їх невелика кількість у галузі туризму, територіальне розміщення яких притаманно Центральній та Західній Україні: кластер зеленого туризму «Оберіг», туристичний кластер «Кам'янець», кластер «ЕКОТУР», туристично-рекреаційний кластер «Гоголівські місця Полтавщини», Славутичька міська громадська організація «Туристичний кластер – Славутич», «Туристичний кластер «Південне туристичне кільце» [9]. На жаль, створення кластерних об'єднань в південних та східних регіонах відбувається сповільненими темпами через відсутність ініціатив учасників.

Таким чином, порівнюючи переваги та недоліки створення кластерних структур, маємо зазначити, що з допомогою кластерів бізнес-структурам можливе більш ефективно використання нових ринкових механізмів, що дозволить позитивний вплив на соціально-економічний розвиток регіону.

Реалізація кластерних проектів в регіоні, безсумнівно, благотворно впливає і на зміцнення і розвиток на економічну тенденцію, для місцевої влади кластери мають і політичну значимість,



Рис. 1. Позитивні риси та можливості створення туристичних кластерів для регіональних бізнес-структур, соціальної сфери та державного управління

у зв'язку з виконанням соціальних зобов'язань перед населенням. У рамках реалізації туркластера автоматично почнеться активізація підприємництва в регіоні, де відкриються нові можливості для місцевих підприємців і місцевого населення, покращиться кадрова складова, з'явиться інфраструктура для досліджень і розробок, знизяться витрати, з'являються можливості для більш продуктивного входу на міжнародні ринки, що дає можливість отримувати позитивний досвід. Зарубіжний досвід реалізації туркластерів показує, що кластери сприятливо впливають на розвиток економіки регіону. Туристичну галузь необхідно розглядати як здатну створити мультиплікативний ефект в розвитку регіональної індустрії гостинності, а в окремих випадках – стати основою планів соціально-економічного розвитку. Для того, щоб індустрія туризму стала самостійною і рівноправною галуззю в умовах ринкової економіки необхідне створення державними органами влади, правової бази, яка виконувала б регулятивні функції в даній сфері [1].

Для того, щоб розвиток туріндустрії в регіонах України відбувався форсованими темпами необхідні наступні умови: сформувані стратегічний план реалізації кластерів; ефективний механізм управління регіоном в економічному і фінансовому контексті; забезпечити безпеку відпочиваючих; впровадити інноваційні системи розвитку; налагодити механізми субсидування малого і середнього підприємництва; сприяти поліпшенню екологічної ситуації в регіоні. Реалізація перерахованих механізмів створить імпульс для перспективного розвитку та результативної діяльності туристського кластера. Також ефективне функціонування туристичного кластера передбачає необхідність забезпечення якісного інформаційного середовища, що може відкрити доступ для потенційних споживачів послуг. Необхідно розвивати суміжні галузі туризму, що збільшуватиме мультиплікативний ефект туризму, створюючи взаємозв'язок між учасниками туріндустрії із суміжними галузями і тим самим забезпечуючи єдиний механізм обслуговування споживачів [2; 3].

Туристична індустрія Запорізького регіону представлена практично усіма існуючими видами туріндустрії: пляжний, оздоровчий, пізнавальний, розважальний, екстремальний, релігійний туризм. Зелені види туризму, сільський туризм, а також пляжний виступають явними лідерами в рамках туристичного бізнесу регіону. Тому розвиток цих напрямів має великі надії державних і регіональних влад в поліпшенні соціально-економічної ситуації регіону.

Перспективним є розвиток сільського туризму, наразі функціонує 31 садиба сільського зеленого туризму. Найбільше їх у Бердянському районі – 18, Запорізькому – 4, Мелітопольському – 2, а також по одній – у Вільнянському, Куйбишевському, Новоми-

колаївському, Оріхівському, Приазовському, Чернігівському та Якимівському районах [10]. Садиби сільського зеленого туризму пропонують послуги розміщення, харчування, прокату човнів та рибальських знарядь, пляжного інвентарю, послуги організації виїзних свят, весільних церемоній. На даний момент в Запорізькому регіону на узбережжі Азовського моря найвідомішими курортами є м. Бердянськ, м. Приморськ, смт Кирилівка тощо. На цих курортах функціонують бази відпочинку та санаторії державної та відомчої власності, та в більшості – приватні бази. Серед пізнавальних екскурсій, що пропонуються туристичними агентствами регіону найбільшою популярністю користуються екскурсія на теплоході навколо Хортиці, пішохідна екскурсія по острову Хортиця, екскурсія, присвячена релігійним конфесіям міста Запоріжжя, поїздки до Кам'яної могили.

Великою перевагою для розвитку регіону є те, що індустрія туризму має мультиплікативний ефект. Наприклад, розвиток сільського туризму сприятливо позначається і на розвитку інших супутніх бізнесів таких як: прокат спорядження, будівельний бізнес, пасажирські перевезення, поставки продуктів, продаж етнокультурних речей.

Кластери часто зустрічаються в економічній структурі різних держав і галузей промисловості. Незважаючи на відсутність точних даних, очевидно, що в Європі розташована велика кількість кластерів. У ряді європейських країн кластерний підхід є частиною економічної політики держави.

Прикладами таких країн є Нідерланди і Данія. Великобританія в останні роки дуже активно проводить кластерну політику, там виділяються великі суми на кластерне розвиток. Ірландія протягом багатьох років проводить свідому конкурентну політику та використовує в даному контексті кластерну концепцію. Фінляндія і з недавнього часу Швеція також дуже активно використовують кластери для визначення пріоритетів своєї економічної політики.

Наприклад, у Великобританії кластери формують середовище, в якому розробляються інновації та підвищується продуктивність. Кластери є частиною регіональної політики, що має на меті підвищення потенціалу регіонів, посилення наголосу на зростанні в межах усіх регіонів і зміцненні складових економічного успіху, а також активізації регіонального потенціалу новаторства та підприємництва.

Стратегічні цілі програми формування кластерів у Великобританії полягають у такому:

- підвищення рівня продуктивності різних галузей господарства Сполученого Королівства;
- заохочення економічного розвитку;
- розбудова потенціалу регіонів шляхом активізації регіонального потенціалу новаторства та підприємства.

Як видно зі структури програми, програма формування кластерів утілюється в життя в досить автономному режимі регіональними агентствами з розвитку; робота ведеться з кластерами на різних стадіях їхнього життєвого циклу (ембріональні, сталі, зрілі, занепалі); конкретні цілі різних регіональних кластерних ініціатив є різними та враховують місцеві умови.

Ось чому організація розваг для туристів – одна з найбільш розвинутих форм пропозицій на будь-якому туристичному напрямі, у тому числі і сільському. Крім вищезазначених імперативів, існують і інші причини, що стимулюють співробітництво учасників кластеру по горизонталі:

- рекламний фактор: окрема дестинація, як правило, не може просунути свій турпродукт на зовнішній ринок, на постійній основі вести рекламну кампанію (особливо на початковому етапі діяльності), тому спочатку ефективніше організувати рекламу регіону і окремих дестинацій як його компонентів;

- кооперація у виробництві конкретних турпродуктів: співробітництво в організації маршрутів;

- кооперація в реалізації турпродукту: туроператори і турагентства зазвичай працюють з туррегіоном, а не окремої дестинації;

- наявність турпропозицій у сусідів підвищує привабливість туррегіону в цілому для туроператорів;

- кооперація у створенні інфраструктури туризму: наявність декількох суб'єктів (учасників кластеру), зацікавлених у створенні або поліпшенні інфраструктури туризму в туррегіоні, підвищує шанси на реалізацію цього завдання (наприклад, телефонізація або газифікація території, дорожнє будівництво, коригування розкладу руху транспорту або створення нових транспортних маршрутів тощо);

- у підготовці кадрів для туристичної галузі: особливо актуально для таких видів турбізнесу, які не передбачають спеціальної вищої освіти – наприклад, агротуризм (ведення малого сімейного готельного господарства) тощо. Кооперація в цьому питанні дозволить краще оцінити реальні потреби в тих чи інших кадрах і знайти найбільш ефективне рішення проблеми підготовки (на база підготовки, кількість потенційних абітурієнтів).

З рекомендацій компанії Breault Research оптичному кластеру Арізони (США) [11] можна виділити шість основних маркетингових завдань кластера:

- створення нових можливостей для членів кластера;

- створення бренду і франчайзингу кластера;

- створення нових робочих місць;

- створення умов для розвитку кар'єри кожного співробітника будь-який з компаній кластера;

- забезпечення поінформованості та підтримки з боку міської, регіональних і національних властей;

- посилення суспільної ролі в роботі кластера і в регіоні.

Серед факторів взаємодії з регіоном необхідно виокремити:

1. Бізнес-структури, виходячи зі своїх ресурсів, не мають змоги підтримувати макроінфраструктуру туризму (особливо в тому, що стосується доступності місця – під'їзні шляхи, організація потоків, що виходить за межі компетенції учасників кратерного об'єднання, виступаючи повноваженнями органів влади регіональних та центральних).

2. Необхідна координація на рівні регіону в розробці сукупного турпродукту даної території та його просуванні на зовнішній ринок.

3. Нормативно-правова база: на рівні регіонів – що особливо важливо під час відсутності регіонального законодавства – необхідне затвердження нормативно-правових документів, що регулюють туристичну діяльність.

4. Підтримка регіону в ресурсному забезпеченні:

- 4.1. Картографічне і рекламно-картографічне забезпечення

- 4.2. Інформаційно-рекламні ресурси регіону (TV та інші засоби масової інформації, регіональні спеціалізовані сайти тощо).

- 4.3. Підготовка кадрів для туристичної галузі: ефективна координація навчальних закладів на рівні регіону.

- 4.4. Інформаційно-консультативна підтримка: ефективна організація на рівні регіону (у тому числі із залученням зовнішньої експертизи, включаючи міжнародну).

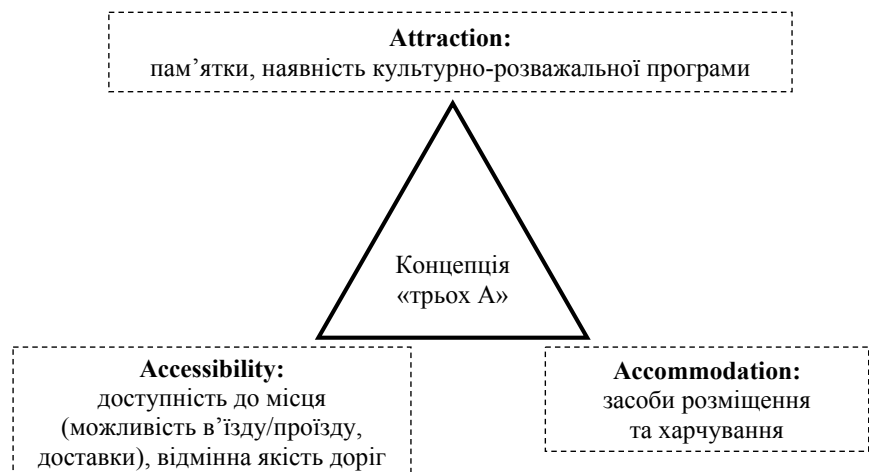


Рис. 2. Реалізація концепції «трех А» при створенні територіального турпродукту

5. Фінансова підтримка деяких моделей агротуризму (агротуристичних гостьових мереж) необхідна мінімум на рівні регіону: організація мікрокредитування, пільгового кредитування тощо. Виходячи на ринок зі своїм турпродуктом, кластери повинні реалізовувати концепцію «трюх А» та бути готові до регіональної конкуренції за показником ціна-якість, вони повинні стати конкурентоспроможними на регіональному і вищому рівнях.

Ефективне функціонування туристичної галузі вимагає взаємодії суб'єктів виробництва турпродукту всіх рівнів:

- виробників конкретних турпродуктів
- виробників сукупного туристського продукту (дестинації)
- виробників сукупного туристського продукту регіону
- виробників сукупного туристського продукту даної країни.

Це, в свою чергу, диктує необхідність взаємодії та коригування діяльності влади всіх рівнів Бізнес-Регіон-Центр.

Необхідним чинником розвитку туристичної галузі є формулювання чіткої державної політики в галузі туризму і, зокрема, агротуризму, розробка регіональних концепцій і програм розвитку туризму, які, з одного боку, враховували б місцеву специфіку, з іншого – відповідали б загальнонаціональній концепції і національній політиці в галузі туризму.

При цьому взаємодія бізнес-структур з Центром відбувається не безпосередньо, а через посередництво Регіону і інститутів міжмуніципальної влади.

Висновки. Таким чином, в цілому можна виділити такі позитивні економічні і разом із тим соціальні функції розвитку туристичного кластера:

- створення нових робочих місць для місцевого населення;
- стимулювання традиційних форм природокористування, виробництва екологічно чистих продуктів харчування;
- збільшення інвестицій як в інфраструктуру і сервіс, так і в охорону природи;
- зростання добробуту місцевого населення і розвиток спеціальної освіти, спрямованої на набуття туристичних і природоохоронних професій;
- розвиток ремесел;
- розвиток місцевого самоврядування;
- формування планів розвитку «зсередини», з урахуванням інтересів місцевих жителів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Энеев Дж.О. Туристический кластер как инструмент обеспечения экономической безопасности Северо-Кавказского федерального округа [Электронный ресурс] / Дж.О. Энеев, Черкесов Р.М. // Интернет-журнал «Наукоеведение» Выпуск 3, май-июнь 2014. – Режим доступа : <http://publ.naukovedenie.ru>.
2. Квашнина Е.Б. Роль информационных технологий в оценке мультипликативного эффекта туристской индустрии // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 4. – 0,5 п.л.
3. Квашнина Е.Б. Метод оценки мультипликативного эффекта инвестиций в туристскую индустрию региона // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 2.
4. Шепелев И.Г. Туристско-рекреационный кластер-механизм инновационного совершенствования системы стратегического управления развития регионом / И.Г. Шепелев, Ю.А. Маркова // СИСП. – 2012. – № 3.
5. Подсолонко М.В. Интернет в маркетинге туристических кластеров / М.В. Подсолонко, Е.Г. Басиладзе // Ученые записки Таврического национального университета им. Вернадского Серия «Экономика и управление». – 2009. – Том 22(61). – № 2. – С. 310-318.
6. Кластерні об'єднання як ефективний шлях розвитку туризму в місті (світовий досвід) [Електронний ресурс] / Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи. Монографія : [за ред. Писаревського І.М.] – Харків – ХНАМГ – 2011. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/26310/1/2011%20печ.%2014МН%20%20Туризм%20і%20місто.pdf>.
7. Вороніна О.Ю. Тенденції міжнародних економічних відносин у створенні туристичних кластерів [Електронний ресурс] / Ю.О. Вороніна // м. Хмельницький, 11-12 жовтня 2013 р. – Економіка, управління, фінанси: теорія та практика. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/eko/01okt13/04.pdf>.
8. Охріменко А.Г. Необхідність створення та функціонування туристичних кластерів у регіонах України / А.Г. Охріменко // Географія та туризм: національний та міжнародний досвід : матеріали VI Міжн. наук.-практ. конф. – Львів : ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – С. 278-282.
9. Обґрунтування доцільності реалізації кластерної моделі розвитку українсько-польського транскордонного співробітництва у сфері туризму – 18.11.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.lviv.ua/analytics/123.htm>.
10. Райони Запорізької області освоюють сільський зелений туризм [Електронний ресурс]. – Успешный проект. – Режим доступу : <http://goodpro.zp.ua/tags/selskiy-zelenyy-turizm>.
11. Kathleen Perkins Optics Cluster Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.competitiveness.org:8080/filemanager/download/266/KPerkins.pdf.

УДК 338.45

Ілляшенко І.О.

кандидат економічних наук,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН МЕДИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ КИЄВА

HISTORY OF DEVELOPMENT AND CURRENT STATE OF THE MEDICAL INDUSTRY OF KYIV

АНОТАЦІЯ

У статті розкривається становлення медичної промисловості в м. Києві. Основна увага зосереджена на найбільших виробниках лікарських засобів в Україні. Досліджено історію розвитку та сьогодення індустрії медичних засобів. Проведено аналіз обсягів виробництва та реалізації продукції хіміко-фармацевтичної промисловості. Визначено проблеми та перспективи подальшого розвитку галузей.

Ключові слова: медична промисловість, хіміко-фармацевтична промисловість, медико-інструментальна промисловість, медичні вироби, лікарські засоби.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается становление медицинской промышленности в г. Киеве. Основное внимание сосредоточено на крупнейших производителях лекарственных средств в Украине. Исследована история развития и настоящее индустрии медицинских средств. Проведен анализ объемов производства и реализации продукции химико-фармацевтической промышленности. Определены проблемы и перспективы дальнейшего развития отраслей.

Ключевые слова: медицинская промышленность, химико-фармацевтическая промышленность, медико-инструментальная промышленность, медицинские изделия, лекарственные средства.

ANNOTATION

The article deals with the formation of the medical industry in Kyiv. The main focus is on the largest producers of medicines in Ukraine. History of development and the present state of the industry of medical products are studied. Volumes of production and sales of chemical and pharmaceutical industry products are analyzed. Problems and prospects for further development of the industry are determined.

Keywords: medical industry, chemical and pharmaceutical industry, medical instrumental industry, medical products, pharmaceuticals.

Вступ. Постановка проблеми. Нині медична промисловість в Україні, зокрема в столиці, розвивається швидкими темпами та характеризується високим рівнем капіталовкладень, науково-дослідних розробок та кваліфікованих кадрів. Медична промисловість Києва займає особливе місце в економічній системі країни, що обумовлено соціальною значимістю продукції, наукоємністю виробництва, прибутковістю ринкового існування. Незважаючи на збільшення цін на продукцію медичної промисловості, попит на неї залишається високим. Статистика щодо динаміки захворювання населення Києва не є позитивною, тож продукція медичної, зокрема, хіміко-фармацевтичної вітчизняної промисловості набуває все більшого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання розвитку

медичної промисловості, зокрема хіміко-фармацевтичної, для економіки країни досліджувався у працях таких науковців, як Г. Костюк, Г. Чернова, Т. Шабельник, Л. Богачева та ін. [1; 2; 3; 4].

Метою роботи є аналіз стану сучасної медичної промисловості в місті Києві, характеристика специфіки становлення хіміко-фармацевтичної промисловості, визначення проблем та перспектив подальшого розвитку галузей.

Виклад основного матеріалу. Медична промисловість включає хіміко-фармацевтичну промисловість, медико-інструментальну промисловість, виробництво медичних виробів із скла, фарфору і пластичних мас, а також сільськогосподарське виробництво, яке займається культивуванням, збором і переробкою лікарських рослин. Розвиток сучасної медичної промисловості обумовлений технічним прогресом найважливіших галузей народного господарства, наявністю потужної розгалуженої науково-технічної й дослідно-конструкторської бази.

У Києві набули розвитку всі види медичної промисловості крім сільськогосподарського виробництва. Виробництвом медичної продукції у Києві охоплено близько 30 підприємств із кількістю працюючих близько 10 тис. осіб. Зокрема, із медичної промисловості – хіміко-фармацевтичну, можна вважати найбільш розвиненою серед представлених в місті.

На території столиці розміщено шість найбільших виробників лікарських засобів в Україні (рис. 1). На ці фармацевтичні підприємства припадає виготовлення майже 60% усіх лікарських засобів, які виробляються в країні [5].

Розвиватися київська медична промисловість почала ще у XIX ст. Так, перше хіміко-фармацевтичне підприємство у Києві почало працювати у 1881 р. [6].

У 1930 р. створена Київська філія Українського інституту експериментальної ендокринології. Першими препаратами, які виробила Київська філія вже у 1932 р., були гематоген рідкий і гематоген у таблетках. У 1938 р. побудовано та введено в експлуатацію нові виробничі корпуси, а через 2 роки філія вже випускала 4 млн. одиниць продукції. У 1954 р. було прийнято рішення про створення Дарницького хіміко-фармацевтичного заводу «Дарниця» та будівництво нових корпусів. У подальшому

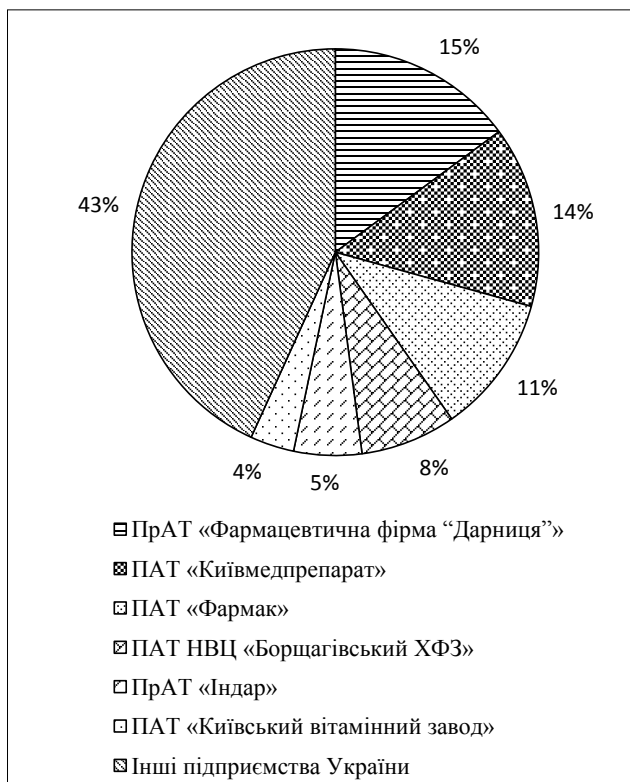


Рис. 1. Обсяг виробництва лікарських засобів найбільших виробників від загального обсягу вітчизняного виробництва у грошовому еквіваленті

Джерело: [5]

підприємство розбудовувалося: вводилися в експлуатацію нові корпуси, нарощувався обсяг виробництва існуючих та запроваджувався випуск нових препаратів. З 1976 р. створено Київське виробниче хіміко-фармацевтичне об'єднання «Дарниця», до складу якого увійшли Дарницький хіміко-фармацевтичний завод – головне підприємство, Борщагівський хіміко-фармацевтичний та Київський вітамінний заводи [7].

Влітку 1925 р. в історичному районі Києва – Подолі, на вулиці Кирилівській, на підставі декрету Раднаркому СРСР «Про місцеві трести» відкрито перший в Україні завод із виробництва синтетичних лікарських засобів – Київський хіміко-фармацевтичний завод ім. М.В. Ломоносова. Підприємство швидкими темпами почало розвиватися, займалося випуском стратегічно важливої продукції для країни, номенклатура і обсяги виробництва розширювалися, підприємство освоювало нові технології виробництва. Так було до початку Другої світової війни. У 1941 р. Київський хіміко-фармацевтичний завод ім. М.В. Ломоносова був вивезений з Києва спочатку до Ворошиловграда (Луганську), потім в Казань. Після звільнення Києва від фашистських загарбників колектив заводу повернувся до столиці, будівля заводу вціліла, але була розграбована. У 1944 р. завод розпочав випуск продукції. У 1945 р. робота

на заводі була повністю відновлена, було відкрито і запущено нові цехи по виробництву препаратів. Протягом наступних десятиліть завод досягає значних успіхів, це стосується випуску унікальних і нових препаратів: рентгеноконтрастних, серцево-судинних, антибіотику тощо. З 1991 року завод змінює і носить назву – ВАТ «Фармак» [8].

Завод «Індар» – наймолодший серед потужних підприємств хіміко-фармацевтичної галузі столиці. Він почав свою роботу в червні 1999 р. Підприємство спеціалізується на випуску препаратів інсуліну.

Ще одним лідером українського ринку лікарських препаратів є ПАТ «Київмедпрепарат». Підприємство виготовляє лікарські засоби з 1847 р. Завод виробляє лікарські засоби в таких формах випуску як: ін'єкції у флаконах, таблетки, капсули, мазі та гелі. З урахуванням форм дозування виробничий портфель заводу складає близько 170 генеричних та оригінальних лікарських засобів, з них 32 найменування антибіотиків, серед яких як традиційні, так і антибіотики нового покоління. З 2006 року підприємство виробляє також і ветеринарні препарати [9].

1947 р. у столичному передмісті Микільська Борщагівка було зареєстровано артіль імені Кірова, що стала предтечею Борщагівського хіміко-фармацевтичного заводу. Першим виробом медичного призначення став діамантовий зелений – (тетраетил-4,4-діамінотрифенілметана оксалат) – синтетичний аніліновий барвник трифенілметанового ряду. На той час у цеху з його виготовлення працювало 10-12 робітниць. Процес укрупнення та централізації виробництва в країні 1957–1958 рр. та підвищений попит на «зеленку» сприяли реорганізації артілі у «Борщагівський завод хімфармпрепаратів». Саме цю дату вважають днем народження цього підприємства, початком його самостійної історії. У наступні роки асортимент заводу значно збагатився. Як було зазначено вище з 1976 по 1994 рр. завод входить до складу фармацевтичного об'єднання «Дарниця» [10].

Історія розвитку ПАТ «Київський вітамінний завод» починається 1937 р. з виробництва вітамінно-сокових напоїв. З 1944 року завод випускає вітаміни А, В1, В2, С, D2, в подальшому збагачуючи свій асортимент новою продукцією, в тому числі і для ветеринарії. У 1976 р. підприємство також було включено до складу створеного Київського виробничого хіміко-фармацевтичного об'єднання «Дарниця», з 1994 р. – створено ЗАТ «Київський вітамінний завод» з юридичною та економічною самостійністю [11].

Кожне із вищезазначених підприємств отримало ряд міжнародних сертифікатів якості, неодноразово ставали переможцями конкурсів. Відкриті представництва в інших містах і країнах. Географія експортних поставок традиційно

представлена переважно країнами СНД (Узбекистан, Росія, Казахстан, Білорусь, Азербайджан). Концентрація експорту фармацевтичної продукції українського виробництва до країн СНД пов'язана з дією жорсткої системи контролю якості продукції на європейських ринках, а також з необхідністю наявності у виробників відповідних GMP сертифікатів [12].

Нині столиця має розвинений ринок лікарських засобів, великий науковий потенціал. Сучасна управлінська структура, а також досвідчені кадри становлять гарні перспективи для подальшого розвитку медичної промисловості. Робляться спроби подальшого розширення експортних ринків збуту продукції. Товарна структура зовнішньої торгівлі м. Києва фармацевтичною продукцією у 2014 р. мала наступні об'єми: експорт склав 202,2 млн дол. США (104,5% до 2013 р.), та становив 1,8% до загального обсягу експорту товарів, імпорту склав 1593,2 млн дол. США (84% до 2013 р.) та склав 7,9% до загального обсягу імпорту товарів.

Низка підприємств медичної промисловості, такі як «Імпульс», «Ортес», виготовляє вироби із скла, фарфору і пластичних мас – протези для верхніх і нижніх кінцівок, їх комплектуючі, протези молочної залози тощо. Близько

десяти підприємств відносять до медико-інструментальної промисловості, які займаються виробництвом медичних хірургічних і стоматологічних інструментів, хірургічного, ортопедичного, радіологічного, електромедичного та електротерапевтичного устаткування, такі як «Медапаратура», «Квазар», «ЮТАС», «Радар», «Діапрофмед» тощо (рис. 2).

На підприємствах медичної промисловості працює близько 10 тис. осіб. Також серед промислових видів діяльності – виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, у 2015 р. відносилось до видів економічної діяльності з найвищим рівнем оплати праці, де заробітна плата перевищила середній показник по економіці у 1,4-1,9 рази [13].

Обсяг реалізованих фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів у національній валюті за останні роки збільшується (рис. 3).

Водночас у виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів обсяги продукції скорочено на 9,3%. Так, зменшився випуск препаратів лікарських, що містять гормони, – на 64 т, або 41,9%; препаратів лікарських, що містять алкалоїди, – на 448 т, або 6,9%; препаратів лікарських, що містять

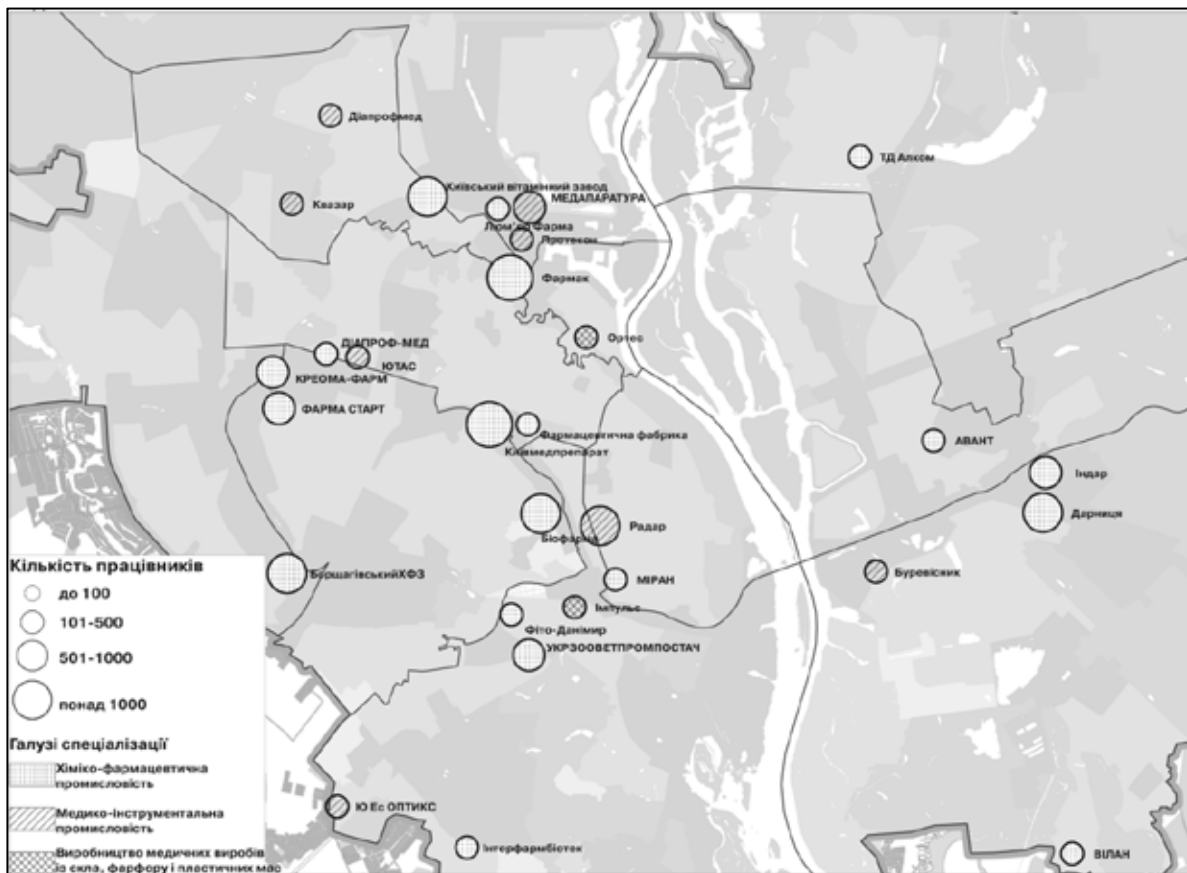


Рис. 2. Розподіл підприємств медичної промисловості на території м. Києва

За даними Департаменту промисловості та розвитку підприємництва Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації)



Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції фармацевтичної промисловості в м. Києві

Джерело: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/>

пеніцилін та інші антибіотики, – на 4 т, або 1,7% (рис. 4 та 5).

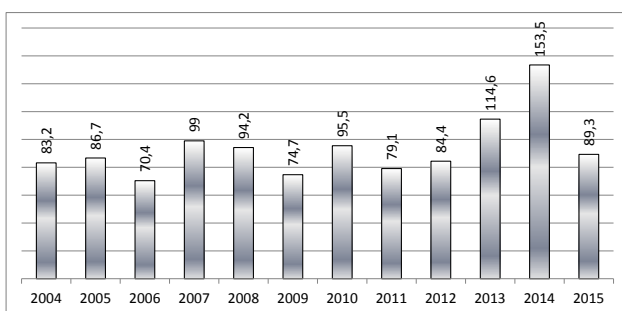


Рис. 4. Виробництво лікарських препаратів на основі гормонів, т (2004–2015 рр.)

Джерело: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/>

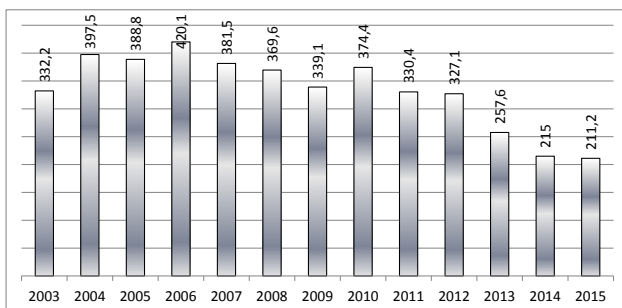


Рис. 5. Виробництво лікарських препаратів, що містять пеніцилін та інші антибіотики, т (2004–2015 рр.)

Джерело: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/>

Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів у 2014 р. склало 7577,5 млн грн, що становило 8,7% від усієї реалізованої продукції м. Києва, а у 2015 р. – 10002,7 млн грн, що становило 8% від усієї реалізованої продукції м. Києва.

Індекс промислової продукції виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів за січень–грудень 2014 р. до січня–грудня 2013 р. становив 100,3% [14].

Водночас існує низка проблем, які характерні для даного виду промисловості. Відсутні стимули для національного виробника щодо

розробки і впровадження нових оригінальних препаратів, а також для нарощування експортного потенціалу. Водночас витрати на сировину та матеріали становлять 70% від собівартості продукції. Високою є вартість кредитних ресурсів. За даними Держлікінспекції, фальсифіковані медичні препарати разом із неякісними та незареєстрованими ліками становлять 1,5-1,8% обсягу ринку, причому неякісних ліків дедалі більше.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Медична промисловість – важливий сегмент у національній економіці як країни, так і столиці, вона належить до числа найбільш динамічних і рентабельних. В останні роки індустрія медичних виробів починає інтегруватися із сферою медичних послуг. Вона багато в чому визначає національну і оборонну безпеку країни, відрізняється великою наукоємною і розвиненою кооперацією. Серед перспектив розвитку можна назвати такі [15]: допуск на ринок лише ефективних, безпечних лікарських засобів, з гарантованою якістю, орієнтація на генериковий (генерики – еквіваленти оригінальних лікарських препаратів, строк патентної охорони яких закінчився) тип виробництва, а також поступова модернізація виробничої бази відповідно до правил GMP (правила виробництва та контролю якості лікарських засобів).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костюк Г.В. Конкуренентоспроможність фармацевтичної промисловості України / Г.В. Костюк, А.В. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2547>.
2. Чернова Г.В. Суспільно-географічні аспекти розвитку фармацевтичної промисловості світу / Г.В. Чернова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geopolitika.crimea.edu/arhiv/2014/tom10-v-2/051chern.pdf>.
3. Шабельник Т.В. Моделі управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства / Т.В. Шабельник // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 285-289.
4. Богачова Л.В. Фарміндустрія України: підсумки, проблеми і стратегія розвитку. – К. : РВПС України НАН України, 2006. – 243 с.
5. Як зробити ліки дешевшими? Київські реалії української фармацевтики (ч. 2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukr.media/medicine/+2604/243704/>.
6. Хіміко-фармацевтична промисловість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://leksika.com.ua/14640422/ure/himiko-farmatsevtichna_promislovist.
7. Історія компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.darnitsa.ua/history#1>.
8. Історія довжиною в життя. «Фармак» відзначає 90-річчя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/355322>.
9. Про компанію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kievmedpreparat.com/>.
10. Мистецтво досконалої фармації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bcpp.com.ua/istoriya>.
11. Історія розвитку ПАТ «Київський вітамінний завод» – це також і частина історії України [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу : <http://www.vitamin.com.ua/ua/about/istoriya/>.
12. Огляд фармацевтичного ринку України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pharma.net.ua/analytic/rating/54218-oglyad-farmaceutichnogo-rinku-ukrayini-za-2013-rik>.
 13. Прес – бюлетень № 12 за січень–грудень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://desn.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=14924%3A---12---2015-&catid=342%3A2012-03-16-10-57-45&Itemid=3172&lang=ua.
 14. Індекси промислової продукції за основними видами діяльності за січень–грудень 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=2806&lang=1>.
 15. Фармацевтичний ринок 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bakertilly.ua/media/Pharma_2013_BT.pdf.

УДК 332.1:338.24

Кубай О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету

ПРОБЛЕМИ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ УПРАВЛІННЯ В РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

PROBLEMS REGULATION MANAGEMENT IN REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

У статті аналізується стан нормативно-правового забезпечення системи управління в Україні. Запропоновано концептуальні підходи до визначення та розробки першочергових законів стосовно розширення функцій і повноважень органів управління в регіональних економічних системах. Визначено пріоритетні завдання реформування регіонального розвитку держави. Виділено заходи модернізації системи управління регіональним розвитком.

Ключові слова: регіональне управління, нормативно-правова база, органи державної влади, концепція, повноваження.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется состояние нормативно-правового обеспечения системы управления в Украине. Предложены концептуальные подходы к определению и разработке первоочередных законов относительно расширения функций и полномочий органов управления в региональных экономических системах. Определены приоритетные задания реформирования регионального развития государства. Выделены мероприятия по модернизации системы управления региональным развитием.

Ключевые слова: региональное управление, нормативно-правовая база, органы государственной власти, концепция, полномочия.

ANNOTATION

The article analyzes the state of the legal support system in Ukraine. The conceptual approaches to identify and develop priority laws regarding expanding the functions and powers of government in the regional economies. The priority task of reforming regional development. Highlighted events modernization of management of regional development.

Keywords: regional administration, regulatory framework, government agencies, concept, powers.

Постановка проблеми. Ключовим питанням сучасності є посилення ролі регіонів як структурних елементів регіонального рівня управління держави, які можуть, з одного боку, перебрати на себе частину їх повноважень і цим зменшити навантаження на органи центральної влади, а з іншого – враховувати потреби мешканців територій при прийнятті рішень. Якість даних перетворень напряму залежить від чіткої і результативної регламентації управління в регіональних економічних системах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розширення повноважень регіонів у сфері господарського управління присвячені чисельні публікації вчених-регіоналістів, зокрема: О.М. Алімова, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, А.С. Лисецького, А.Г. Мазура, В.К. Мамотова, В.І. Пили, М.І. Фащевського, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чума-

ченка та ін. Водночас проблеми розвитку регіонального управління в умовах сьогодення потребують додаткових досліджень. Зокрема, ключовим питанням сучасності є законодавче визначення та закріплення повноважень управлінської ієрархії – від держави до органів місцевого самоврядування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нормативно-правова база у сфері регіонального розвитку, яка була створена за період 1991–2014 рр., мала сформувати цілісну та взаємоузгоджену систему, що визначає перелік стратегічних та планувальних документів у сфері регіонального розвитку, визначає інституції, що формують та реалізують державну регіональну політику та реалізують проекти регіонального розвитку, а також визначити та закріпити джерела фінансування регіонального розвитку. Однак, чинне законодавство, на жаль, не є узгодженим між собою. Воно містить різні пріоритети та різні способи правового регулювання, базується на різних концепціях.

Мета статті полягає в аналізі існуючого стану нормативно-правового забезпечення управлінського процесу на регіональному рівні. Виходячи з мети, у роботі поставлені такі завдання: обґрунтувати концептуальні положення основних нормативно-правових актів по визначенню і розширенню повноважень органів регіональної влади у відповідності із завданнями по регулюванню процесів відтворення в регіональній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. 5 лютого 2015 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про засади державної регіональної політики», розробку якого було розпочато Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України ще в 2008 р. за активного залучення експертів проектів технічної допомоги Європейського Союзу. 1 березня 2015 р. Президент України П. Порошенко підписав Закон «Про засади державної регіональної політики» № 156-VIII. Прийнятий Закон сформував підґрунтя для нового законодавства про регіональний розвиток в Україні, заснованого на кращих європейських практиках, та створює передумови для перегляду на його основі всього

масиву законодавства, що тією чи іншою мірою має відношення до реалізації державної регіональної політики.

Зарубіжний досвід, урахований у Законі, відкриває додаткові можливості для створення в Україні адаптованої до законодавства ЄС системи об'єктів та повноважень суб'єктів регіональної політики; системи документів, що стосуються формування та реалізації державної регіональної політики; механізмів її фінансового забезпечення та шляхів здійснення моніторингу [1].

Пріоритетним завданням реформування регіонального розвитку держави має стати створення *регіональної демократії* як системи, що ефективно та послідовно надає можливість країні зі складною регіональною структурою, територіальними громадами, з різним культурно-мовним складом жити в гармонії та економічному добробуті. Подібні системи унормовані і функціонують у розвинених країнах світу, що дає їм змогу витримати ризики світової фінансово-економічної кризи і досить швидко відновлювати свій розвиток. При цьому одним із базових орієнтирів ефективного державного управління регіональним розвитком таких країн стало створення розвиненого інституційно-правового середовища щодо регіонального розвитку загалом та окремих його складових елементів – бізнесу і людського капіталу, інфраструктурного забезпечення тощо.

Цей орієнтир відзначено на першому засіданні Ради регіонального розвитку, що пройшло 12 червня 2015 р., без сумніву, він є одним із найважливіших пріоритетів сучасного конституційного процесу [2].

У цьому контексті виділяються такі ключові інституційно-правові інструменти сучасної регіональної політики:

1. Законодавче підґрунтя – як окреслення законодавчого фундаменту регіональної політики, унормування основи економічної самодостатності регіонів і механізмів їх економічної інтеграції; запровадження сучасних інституційних інструментів підтримки регіонального розвитку.

2. Інституційна підтримка врядування – розвиток взаємозв'язків між рівнями влади шляхом правової розбудови інституцій місцевого та регіонального управління, які чутливо реагують на потреби населення, що проживає на їх території, і водночас спроможні адекватно досягати загальнодержавних цілей; удосконалення механізму співпраці між регіонами, їх кооперації та інтеграції.

3. Ресурсне забезпечення – визначення та унормування необхідного ресурсного потенціалу (фінансового, кадрового та ін.), що забезпечило б можливість реалізації довгострокових підходів до регіонального розвитку.

Разом із цим вимоги сучасного європейського правового поля в питаннях регіоналізму містять практичні орієнтири регіональних реформ,

уточнені в 2009 р. як реакція на результат дії світової фінансово-економічної кризи [3]. Відображення цих орієнтирів у національній політиці та практиці (у тому числі інституційно-правовій) є запорукою партнерських відносин нашої держави з ЄС [4].

Слід зазначити, що правова база регіонального управління, що існує в Україні, складається із діяльності складної ієрархії органів:

1. Президент України своїми указами встановлює концептуальні засади державної регіональної політики, здійснює корегування міжрегіональних відносин, корегує зміст міжбюджетних відносин та визначає селективну підтримку депресивних регіонів.

2. Верховна Рада ініціює розробку і прийняття законів і законодавчих актів стосовно регулювання різних аспектів правових відносин у сфері регіонального розвитку.

3. Конституційний Суд України своїми рішеннями дає оцінку законодавчій практиці державних органів влади відносно регіонів; ці органи по висновках суду зобов'язані здійснювати коригуючі дії у відповідності до положень Конституції України.

4. Кабінет Міністрів України своїми постановами трансформує загальні законодавчі норми і президентські укази в нормативні приписи конкретних дій окремих міністерств і відомств щодо розробки і реалізації державних програм розвитку окремих регіонів, здійснення фінансової підтримки депресивних регіонів тощо.

5. Міністерства і відомства видають підзаконні нормативні акти, що в інструктивній формі визначають процедурно-технологічні аспекти дій із реалізації відповідних законодавчих норм, форм документальної звітності та ін. [6].

Звідси напрашується проміжний висновок – правова база регіонального управління і розвитку в нашій державі ніколи не формувалась як цілісний масив нормативно-правових актів, що вміщує єдині концептуальні уявлення про сутність, зміст і форми управлінської діяльності в регіонах.

Крім того, як зазначають науковці, серед кола питань, що підлягають законодавчому регулюванню на рівні регіону, існує значна кількість проблем, які вимагають оперативної взаємодії державних і місцевих органів управління. Вони пов'язані з реалізацією планів і програм комплексного розвитку територій, забезпеченням державної підтримки місцевого самоврядування за виконанням окремих державних повноважень, забезпеченням виконання взаємних зобов'язань державних і місцевих органів.

Очевидно, що розв'язання перелічених проблем потребує наявності певних організаційних структур, правове становище яких має закріплюватися у відповідних нормативних актах [5].

Отже, неврегульованою проблемою, яка сьогодні помітно знижує дієвість нинішньої сис-

теми управління регіонами в Україні, є інституційна неузгодженість існування та взаємодії органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій. Зокрема, у діючому законодавстві передбачено суперечливе поєднання місцевого самоврядування і регіональних органів управління державної виконавчої влади.

Останні (держадміністрації), з одного боку, виступають провідниками соціально-економічної політики влади загальнодержавного рівня та здійснюють контроль дотримання чинного законодавства на відповідній території, а з іншого – виконують функції виконавчої влади органів місцевого самоврядування (на рівні області та адміністративного району).

У рамках такого правового поля постійно буде забезпечуватися домінування загальнодержавних інтересів над інтересами територій, і, як наслідок, владний інститут місцевого самоврядування буде і надалі підпорядковуватися у своїх діях загальнодержавним інтересам;

- існуюча невизначеність інституційно-правових меж існування та діяльності територіальних громад, що об'єктивно зумовлює едостатність, а то й відсутність механізмів впливу на діяльність органів місцевого самоврядування, передусім таких адміністративно-правових одиниць, як міста обласного підпорядкування (особливо крупні та мегаполіси), адміністративних районів та областей;

- обмеженість та недостатня розвинутість організаційно-правових норм взаємодії органів загальнодержавного і регіонального рівнів у вирішенні на паритетних засадах проблем територіального розвитку. Переважна більшість із них орієнтована на підпорядкування регіональних органів влади загальнодержавним;

- відсутність достатньої автономії діяльності органів самоврядування і насамперед унаслідок незначної ролі, яку відіграють місцеві податки і збори у формуванні місцевих бюджетів та регулюванні ділової активності господарюючих суб'єктів;

- неврегульованість відносин власності, що стосується як нечіткого визначення видів власності (державної, комунальної та муніципальної), так і розподілу на території суб'єктів соціально-господарського призначення між загальнодержавним, регіональним і територіальним рівнем управління, а також наявності дієвих механізмів управління об'єктами комунальної та муніципальної власності [7].

Вийти із цього критичного стану лише за рахунок збільшення об'ємів законодавчої діяльності та прийняття сукупності «нових» нормативно-правових актів неможливо, оскільки необхідні суттєві якісні зміни, крім того, це може призвести до ще більшого поглиблення критичної ситуації. У даному випадку є необхідність переглянути сам підхід до правової політики відносно регіонів, формуючи його на наукових системних засадах, тобто:

а) цілеспрямовано, виходячи із заздалегідь виробленої уяви про кінцеву конфігурацію правового поля, його якісних і кількісних параметрів;

б) комплексно, тобто приймаючи кожен раз конкретний нормативно-правовий акт, необхідно передбачити його місце в загальній нормативно-правовій структурі і забезпечити його непротивічність і взаємозв'язок із попередньо напрацьованою базою;

в) поетапно, тобто не одномоментною заміною діючого законодавства блоком заново розроблених нормативних документів, а шляхом поступового введення в дію нових законів, внесення доповнень і змін до діючих актів і відміни застарілих рішень;

г) погоджено, тобто забезпечення відповідності законодавчих та інших правових актів досягається на державному і регіональному рівнях, а також на рівні місцевого самоврядування.

Вирішення задекларованих завдань стає можливим лише в тому випадку, коли організація нормотворчого процесу буде спиратися на єдину, підтриману всіма суб'єктами ієрархії влади концепцію регулювання регіонального розвитку, що створить необхідні передумови для подальшого розвитку нормативно-правового поля з регулювання регіональної політики. Наявність такої концепції, своєю чергою, також дасть можливість провести інвентаризацію чинного законодавства, виявити ступінь його відповідності концептуальним вимогам, визначити практичні заходи щодо його упорядкування, тобто оновлення, доповнення і зміни на основі сформованих вище принципів [7].

Обов'язковою умовою результативності такого підходу, як зазначають спеціалісти, є забезпечення ефективної участі всіх суб'єктів державного, регіонального і місцевого управління у підготовці сумісних проектів законів та інших нормативно-правових актів у сфері сумісного відання по запропонованій нижче технології:

- здійснення всіма суб'єктами права законодавчої ініціативи та внесення до Верховної Ради проектів відповідних законів;

- розгляд у комітетах Верховної Ради внесених законів та обов'язкове їх погодження із суб'єктами різних гілок влади, прийняття чи відхилення пропозицій;

- можливість здійснення опитування населення на предмет доцільності пропонуваного проекту Закону норм і правил;

- створення комплексних робочих груп (за участю представників регіонів та місцевого самоврядування) при обговоренні у комітетах Верховної Ради пропонуваних державних законів із питань сумісного відання.

Крім того, дослідниками відмічено [5], що оскільки Конституцією України передбачено надання органам місцевого самоврядування окремих повноважень органів виконав-

чої влади, воно також потребує законодавчого закріплення:

- механізм фінансового, матеріального, організаційного, кадрового, інформаційного забезпечення виконання наданих повноважень;

- відповідальність органів і посадових осіб місцевого самоврядування за виконання наданих повноважень лише в тих межах, в яких вони були забезпечені відповідними ресурсами з боку держави;

- відповідальність органів виконавчої влади та їх посадових осіб за неналежне забезпечення ресурсами наданих органам місцевого самоврядування повноважень.

Із всього можливого переліку новостворених чи доповнень до діючих законів, на нашу думку, найважливішими можна вважати три із них:

- Закон про регіон (адміністративну область);

- Закон про управління регіональним розвитком;

- доповнення до Закону про основи бюджетного регулювання.

Концепція закону про адміністративний регіон (область). Дана концепція і структура такого закону, на наше переконання, має ґрунтуватися на таких принципових положеннях: адміністративний регіон (область), а також законодавчо встановити перелік ознак і показників віднесення тієї чи іншої території до регіону (області); пропонується закон має окреслити (розмежувати) повноваження центру і регіону (області) стосовно економічного і соціального розвитку.

Концепція закону про управління регіональним розвитком. Змістом цього закону має бути конкретне правове визначення предмета, суб'єктів, принципів, форм і методів здійснення управлінської діяльності на адміністративно окресленій території регіону (області): закон повинен встановлювати механізми і процедури організації управлінського впливу на окремі параметри розвитку регіонів, а також включати систему договірно-погоджувальних процедур, які потребують сумісної діяльності держави і регіонів.

Закон про бюджетне регулювання регіонального розвитку. Основу бюджетного регулювання територій повинен складати розподіл джерел прибутків між бюджетами різних рівнів економіки і управління. Пропонується закон повинен ґрунтуватися на таких принципових положеннях.

По-перше, бюджетне регулювання як єдиний предмет даного закону має встановити не лише пропорції регулюючих доходів (податків) і характер міжбюджетних відносин між рівнями управління, але й технологію і процедури здійснення самого бюджетного процесу.

По-друге, враховуючи той факт, що бюджетне регулювання є предметом сумісного відання державних і регіональних органів управління, а також місцевого самовряду-

вання, закон має встановлювати лише загальні правила бюджетотворення, створюючи основу для прийняття законодавчих актів із регулювання міжбюджетних відносин на регіональному і місцевому рівнях.

По-третє, суб'єктами відносин, що виникають при бюджетному регулюванні, мають стати не тільки держава і регіони в її складі, а й муніципальні утворення і органи місцевого самоврядування. При цьому виникає можливість прямих бюджетних відносин держави з окремими муніципальними утвореннями, депресивними територіями, зонами пріоритетного розвитку та окремими територіальними громадами.

По-четверте, закон повинен вміщувати у собі сукупність договірно-погоджувальних механізмів і процедур, які передбачають добровільність, рівноправність і взаємну відповідальність сторін у сфері міжбюджетних відносин.

По-п'яте, закон повинен регламентувати можливість підтримки розвитку з боку держави у формі міжбюджетних трансфертів, що відрізняються за цільовим призначенням, методикою розрахунку, механізмами їх надання та використання, а також формами звітності і відповідальності.

По-шосте, у проекті закону слід чітко виписати сукупність прямих податків і зборів для рівня місцевого самоврядування, відрахувань від прямих державних податків, дотацій за виконання державних функцій, а також запровадження більш значущих об'єктів місцевого оподаткування. Це дасть змогу територіальним громадам не залежати від бюджетів вищих рівнів і формувати свій захищений бюджет, результатом чого буде можливість реально впливати на соціально-економічні процеси в регіоні.

Непротирічність та ефективність вирішення пропонується вище законодавчих норм і концептуальних уявлень можливі лише за умови, що вся організація і технологія здійснення цього процесу буде спиратися на єдину і підтриману усіма суб'єктами управління (держава, регіони, місцеве самоврядування) правозакріплену концепцію управління регіональним розвитком. Наявність такої концепції, своєю чергою, надасть новий зміст проведенню інвентаризації діючого законодавства, дасть змогу виявити ступінь його відповідності концептуальним вимогам і європейській практиці, а також накреслити конкретні кроки по його упорядкуванню.

Висновки. Отже, реформування системи регіонального управління в напрямі оптимізації функцій і повноважень, а також органів управління об'єктивно передбачає створення відповідної нормативно-правової бази з боку державних органів влади при погодженні з регіональними органами та місцевим самоврядуванням. По строках і технології здійснення цих процесів дана діяльність передбачає низку погоджених етапів здійснення нормотворення,

що в підсумку призведе до створення законодавчо закріпленого механізму погоджувальних взаємовідносин між різними рівнями управління регіональним розвитком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беззуб І. Регіональна політика в Україні: сучасний стан та стратегія реформування / І. Беззуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuviar.gov.ua/index.php?option>.
2. Рада регіонального розвитку затвердила пропозиції щодо реформи місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/>.
3. Утрехтська декларація про добре місцеве та регіональне врядування в неспокійний час: проблеми змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_a16.
4. Повідомлення Європейської Комісії для Європейського Парламенту та Європейської ради «Східне партнерство» (Брюссель, СОМ(2008) 823/4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=227401910&cat_id=223345569&ctime=1247064584304.
5. Манжула А. Адміністративно-правовий статус місцевих органів виконавчої влади щодо управління економікою в регіоні / А. Манжула // Підприємництво, господарство, право. – 2007. – № 3. – С. 68–71.
6. Мазур А.Г. Нормативно-правові основи забезпечення регіонального розвитку / А.Г. Мазур // Підприємництво, господарство, право. – 2001. – № 2. – С. 86–90.
7. Братута О. Загальна характеристика та оцінка нормативно-законодавчої бази системи регіонального розвитку в Україні / О. Братута // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 7–11.

УДК 658:316

Муштай В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

ТЕНДЕНЦІЇ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

TRENDS FUNCTIONING OF MARKETS MILK AND MILK PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

Вирішення проблеми створення збалансованого сільськогосподарського виробництва в будь-якій країні передбачає, що першим і самим головним завданням у цьому плані є забезпечення так званої «безпеки харчування», забезпечення держави власними продуктами харчування належної якості, що, своєю чергою, є запорукою виживання суспільства.

Ключові слова: безпека харчування, інфраструктура, позиція, купівельна спроможність, самозабезпечення, рівень споживання, ринок, продовольство.

АННОТАЦИЯ

Решение проблемы создания сбалансированного сельскохозяйственного производства в любой стране предусматривает, что первым и самым главным заданием в этом плане является обеспечение так называемой «безопасности питания», обеспечение государства собственными продуктами питания надлежащего качества, что, в свою очередь, является залогом выживания общества.

Ключевые слова: безопасность питания, инфраструктура, предложение, покупательная способность, самообеспечение, уровень потребления, рынок, продовольствие.

ANNOTATION

Solving the problem of creating sustainable agricultural production in all - country provides that the first and most important task in this regard is to provide a so-called "food safety", providing the state with its own food of good quality, which in turn is key to the survival of society.

Keywords: food security, infrastructure, supply, purchasing power, self-reliance, consumption, market, food.

Постановка проблеми. Внутрішній агропродовольчий ринок України постійно поповнюється продуктами харчування закордонного виробництва, нерідко сумнівної якості, з понаднормативним вмістом шкідливих інгредієнтів та простроченим терміном зберігання, що негативно позначається на здоров'ї української нації.

Розглядаючи проблематику виробничого (агроресурсного) потенціалу, на нашу думку, окремо слід виділити потенціал продовольчого комплексу, який пропонується розглядати як спроможність задовольняти потреби населення в продуктах харчування і оцінювати їх кількісно й якісно. Кількісна оцінка потенціалу продовольчого комплексу повинна враховувати максимальний обсяг виробництва (при конкретних заданих умовах) продуктивних наборів або окремих продуктів, що по своїй якості і ступеню забезпечення відповідають потребам населення регіону, а також харчових продуктів і сировини для їх виробництва з метою постачання в інші регіони [1, с. 494].

Без сумніву, економічну та суспільну роль забезпеченості продуктами харчування важко переоцінити, однак виробництво продовольчої продукції зіштовхується з проблемою обмеженості ресурсних чинників. Зважаючи на те, що виробничою та сировинною базою постачання продовольства є сільське господарство, то зазначена проблематика повинна розглядатися через призму потенційних виробничих потужностей аграрного сектору того чи іншого регіону [5, с. 19].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання регіональної продовольчої політики, напряму спеціалізації окремих галузей сільськогосподарського виробництва, формування ринкової стратегії їх розвитку з урахуванням маркетингових аспектів та продовольчого ринку зокрема потребують постійних та ретельних досліджень. Зазначені аспекти деякою мірою знаходять своє відображення в наукових працях В.І. Бойка, В.А. Диленка, Н. Карлова, Ю.С. Коваленка, А.І. Костяєва, Є.Д. Литвиненка, Л.А. Мачкури, С.В. Мицюка, В.П. Москаленка, Т.Л. Мосценської, Н.П. Наливайка, В.Н. Осипова, Г.М. Паламарчука, Ю.М. Пархомової, Г.М. Підлісецького, П.Т. Саблука, А.А. Стрільця, М.І. Шаповала та ін.

Мета статті полягає у виявленні спроможності регіону до самозабезпечення основними видами продовольчої продукції (молока та молочної продукції), яка має бути доступною за цінами, тобто користуватися платоспроможним попитом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сумська область у своєму географічному розташуванні охоплює дві природні зони – лісостеп і полісся, що й визначає спеціалізацію та розміщення сільськогосподарського виробництва. Природно-кліматичні умови є достатньо сприятливими для успішного вирощування сировини головних видів продовольчої продукції, до яких відносяться хліб, цукор. Разом із тим у даному регіоні цілком сприятливі умови для вирощування картоплі та основних видів овочів, а також для виробництва молока і м'яса. Інакше кажучи, природні умови області дають можливість виробництва найголовніших видів продукції як рослинництва, так і тваринництва.

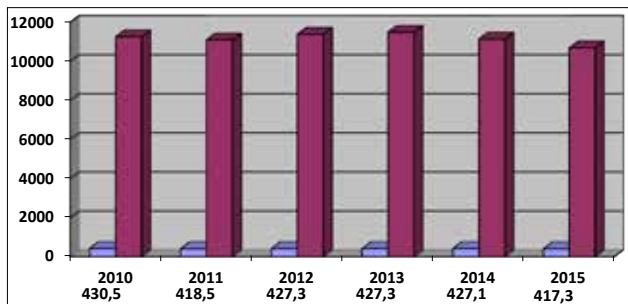
У сучасних умовах нестабільності в державі прогнозувати, наскільки інтенсивно буде розвиватися молочна галузь в Україні та області зокрема, достатньо складно. Аналіз обсягів випуску молока та молочної продукції за останній період не дає можливості зробити однозначні висновки.

Таблиця 1
Виробництво молока за 2010–2015 рр.
(на кінець року, тис. т)

Роки	Сумська область	Україна	Питома вага обласного виробництва, %
2010	430,5	11248,5	3,83
2011	418,5	11086,0	3,78
2012	427,3	11377,6	3,76
2013	427,3	11488,2	3,72
2014	427,1	11132,8	3,84
2015	417,3	10682,4	3,9
Середньорічний приріст, тис. т	-2,6	-113,2	-
Середньорічний приріст, %	-0,6	-1,0	-
Відхилення, +/- (2015–2010)	-13,2	-566,1	-

Аналізуючи виробництво молока з 2010 по 2015 р., установлено, що питома вага обласного виробництва не перевищує 4,0% та коливається в межах 3,72–3,90%. Окрім того, виявлена чітка тенденція до скорочення виробництва молока за всіма категоріями господарств як у Сумській області, так і по Україні в цілому. Так, середньорічне скорочення виробництва молока в абсолютному та відносному вимірах по області та Україні становило 2,6 тис. т, або 0,6%, та 113,2 тис. т, або 1,0%, відповідно (рис. 1). При цьому виробництво молока у фермерських господарствах зросло на 31,5%.

Зростання сільськогосподарського і продовольчого споживання в аграрно-індустріальних країнах прямо і безпосередньо пов'язано із загальним ростом споживання, тому що виробники цієї продукції і значна частина її споживачів співпадають в одних і тих же індивідуумах. Разом із тим збільшення обсягів виробництва в



■ – Сумська область;
■ – Україна

Рис. 1. Виробництво молока в Сумській області та Україні, тис. т

агропродовольчому комплексі країни з перехідною економікою може зіткнутися з двома основними проблемами.

Перша – це низька купівельна спроможність населення, друга – відсутність розвиненої інфраструктури доведення продукції до споживача [3, с. 442]. Виробництво молока в Сумській області на душу населення подано на рис. 2.

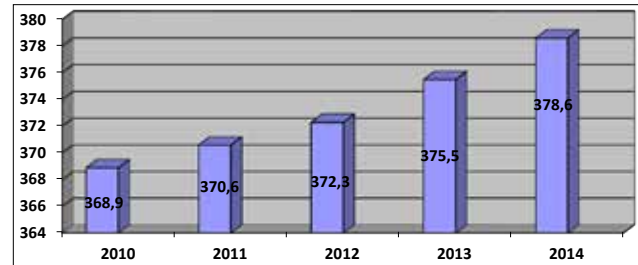


Рис. 2. Виробництво молока в Сумській області на одну особу, кг [4]

Виходячи з основних принципів розміщення сільського господарства та зважаючи на зазначену проблематику, на нашу думку, є всі підстави вважати особливо актуальним питання самозабезпечення регіону основними видами продовольчої продукції, яка має бути доступною за цінами для середньостатистичного місцевого жителя, тобто користуватися платоспроможним попитом [2, с. 328].

Безперечно, на ситуацію із самозабезпеченням регіону вплинуло безліч факторів, серед яких – продуктивність та чисельність поголів'я молочного стада. Саме нестабільність рівня останніх і здійснює вирішальний вплив на формування продовольчого потенціалу регіону та на параметри його продовольчого забезпечення.

За результатами досліджень установлено, що кількісний параметр виробництва молока, тобто чисельність поголів'я, за період, що аналізувався, знижується. Так, чисельність поголів'я великої рогатої худоби в Сумській області знизилась на 17,3 тис. гол., з 163,9 тис. гол. у 2010 р. до 146,6 тис. гол. у 2015 р., щороку знижуючись в середньому на 3,5 тис. гол., або на 2,1%. Чисельність поголів'я молочного стада за шість років знизилась на 15,0 тис. гол., або на 15,3%, з 98,2 тис. гол. у 2010 р. до 83,2 тис. гол. у 2015 р. При цьому в середньому щороку вона знижувалась на 3,0 тис. гол., або на 3,1% (рис. 3).

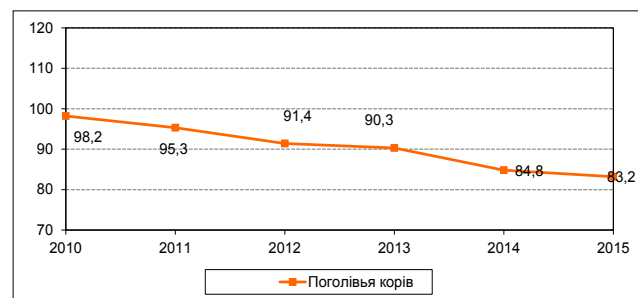


Рис. 3. Поголів'я корів у Сумській області за 2010–2015 рр. [4]

При цьому слід зазначити, що найвища питома вага поголів'я корів у загальній чисельності поголів'я молочного стада в сільськогосподарських підприємствах має місце в Сумському (14,5%), Конотопському (12,9%), Роменському (8,6%) та Охтирському (8,3%) районах. У цілому середньорайонне поголів'я становить 2,0 тис. гол.

Поряд із негативною динамікою щодо чисельності поголів'я впродовж визначеного періоду виявлено позитивні зміни щодо продуктивності худоби за всіма категоріями господарств Сумської області. Так, середній річний удій молока від однієї корови в сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення збільшився на 25,5% та 9,7% відповідно. При цьому найкращі показники зафіксовано у Великописарівському (6 144 кг), Сумському (5 524 кг), Тростянецькому (5 214 кг) та Роменському (5 012 кг) районах.

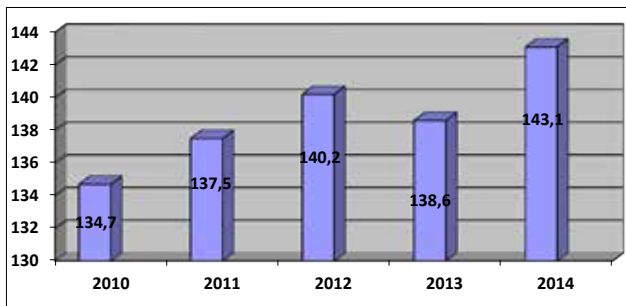


Рис. 4. Реалізація молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами Сумської області, тис. т [4]

Реалізація молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами має загальну тенденцію до позитивного спрямування. Про це красномовно свідчать розраховані нами середньорічні прирости аналізованого динамічного ряду. Так, реалізація молока щороку збільшується в середньому на 2,1 тис. т, або на 1,5% (рис. 4).

При загальному збільшенні обсягів реалізації молока слід відзначити позитивну тенденцію реалізації молока переробним підприємствам (на 2,0 в. п.) та на ринку (0,2 в. п.) (табл. 2).

При зменшенні виробництва в 2015 р. проти 2010 р. на 2,6 тис. т, тобто на 0,6%, реалізація молока збільшилась на 2,1 тис. т, або на 1,5%. Причиною даного явища, на нашу думку, слід уважати не тільки підвищення рівня внутрігосподарського використання, а й збільшення масштабів переробки молока на місці виробітку

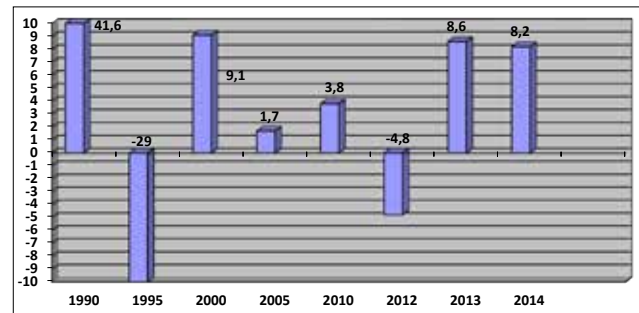


Рис. 5. Рівень рентабельності молока в сільськогосподарських підприємствах Сумської області [4]

Таблиця 2

Структура реалізації молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами Сумської області, %

	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Структурні зрушення, в. п.
Переробним підприємствам	95,5	95,9	97,5	97,5	2,0
На ринку	0,8	1,0	1,2	1,0	0,2
Населенню в рахунок оплати праці та пайовикам у рахунок орендної плати	0,2	0,1	0,1	0,2	-
За іншими напрямками	3,5	3,0	1,2	1,2	-2,3
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Таблиця 3

Середні ціни реалізації молока та молочної продукції

Роки	Україна	Сумська область	Відношення, %	Відхилення, +/-
2011	3041,6	2928,5	96,3	-113,1
2012	2662,2	2371,5	89,1	-290,7
2013	3364,0	3144,7	93,5	-219,3
2014	3588,4	3342,4	93,1	-246,0
2015	4275,0	4059,3	95,0	-215,3
Середньорічний приріст, грн./т	308,4	282,7	-	-
Середньорічний приріст, %	8,9	8,5	-	-
Відхилення, +/- (2015-2011)	1233,4	1130,8	-	-

та зростання масштабів неофіційної реалізації молокопродуктів.

За підсумками 2014 р. сільськогосподарськими підприємствами Сумської області було реалізовано 143,1 тис. т молока. Собівартість виробництва 1 т молока в сільськогосподарських підприємствах області становила 2 808,8 грн., ціна реалізації – 3 342,4 грн. (табл. 3).

Таким чином, рентабельність молочного комплексу досягла 8,2%, що на 0,4 в. п менше рівня попереднього року (рис. 5).

Висновки. Отже, необхідність забезпечення продовольством населення України вимагає підтримання відповідного рівня продовольчого самозабезпечення, що передбачає використання державної підтримки вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та вжиття заходів імпортного контролю з метою захисту власних виробників від іноземної конкуренції. Надійність забезпечення продовольством полягає як у достатньому самозабезпеченні продуктами харчування, так і в наявності коштів для їх імпорту в необхідних обсягах за умов мінімальної потенційної вразливості продовольчого забезпечення населення в разі виникнення ускладнень з імпортом продовольства.

Приведені вище міркування можуть служити переконливим аргументом необхідності посилення впливу державного регулювання процесу виробництва продовольчої продукції, особливо в плані самозабезпечення області. Зокрема, вважаємо, що з боку держави слід особливу увагу приділити питанням: стабілізації та досягнення позитивної динаміки чисельності поголів'я

молочного стада; доведення якості молока та молочних продуктів до міжнародних стандартів через упровадження конкурентоспроможних технологій виробництва; впровадження гнучкої цінової політики з метою підвищення рівня конкурентоспроможності молочної галузі та ін.

Виходячи з цього, актуальним є питання розробки методичних засад визначення потенційних можливостей регіону стосовно виробництва головних видів сільськогосподарської продовольчої продукції, зокрема молока.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Муштай В.А. Маркетингові аспекти в формуванні ринку продовольства / В.А. Муштай // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua>. -2016.
2. Муштай В.А. Економічні проблеми виробництва і споживання продуктів харчування в Сумській області / В.А. Муштай // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – Суми : Сумський державний аграрний університет, 2001. – Вип. 3–4. – С. 328–330.
3. Страшинська Л.В. Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні : [монографія] / Л.В. Страшинська ; під ред. акад. НАН України Б.М. Данилишина. – К. : Профі, 2008. – 532 с.
4. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 рік / За ред. Л.І. Олехнович. – Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2015. – С. 543.
5. Юрків Н.Я. Тенденції розвитку регіонального сектору економіки України в контексті зміцнення його економічної безпеки / Н.Я. Юрків // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 18–25.

УДК 338.439.5

Онопрієнко І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ М'ЯСА

THE FORMATION OF THE REGIONAL MEAT MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено формування регіонального ринку м'яса. Проаналізовано динаміку виробництва і споживання м'яса в Україні і в Сумській області. Досліджено динаміку і структуру реалізації м'яса за різними каналами. Проведений аналіз динаміки середніх закупівельних цін. Визначено перспективи розвитку ринку м'яса.

Ключові слова: ринок, виробництво, споживання, реалізація, м'ясо, ціна.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано формирование регионального рынка мяса. Проанализирована динамика производства и потребления мяса в Украине и в Сумской области. Исследованы динамика и структура реализации мяса по разным каналам. Проведен анализ динамики средних закупочных цен. Определены перспективы развития рынка мяса.

Ключевые слова: рынок, производство, потребление, реализация, мясо, цена.

ANNOTATION

In the article are researched the formation of the regional meat market. The dynamics of the production and consumption of the meat in Ukraine in Sumy region are analyzed. The dynamics and structure of the meat sales through different channels are studied. The dynamics of the average purchasing prices are analyzed. The prospects of the development of the meat market are defined.

Keywords: market, production, consumption, sale, meat, price.

Постановка проблеми. Ринок м'яса є складовою частиною агропродовольчого ринку. Він являє собою систему відносин, пов'язаних із виробництвом і товарообігом м'яса і м'ясопродуктів. Ринок м'яса, як і продовольчий ринок у цілому, являє собою складну економічну систему, яка динамічно розвивається і функціонує під впливом різних факторів. Ринок, у першу чергу, – це підтримка рівноваги між попитом і пропозицією на певний товар. У цьому процесі важлива роль належить економічному регулюванню виробництва продукції, її переробки, збуту та споживання. Дослідження проблем формування та функціонування м'ясного ринку багато в чому перетинається з вивченням його кон'юнктури, а рішення цих проблем власне і спрямоване на створення сприятливих умов ринку. Сприятлива або позитивна кон'юнктура має місце тоді, коли ємність товарного ринку зростає, виробники отримують достатні для організації відтворювального процесу доходи, споживачі – необхідні їм товари в потрібній кількості і необхідної якості за доступними цінами, а ціни змінюються в основному тільки у зв'язку зі зміною якості товарів. Відтак, дослідження формування регіонального ринку м'яса є досить актуальним питанням, оскільки, виходячи з національних особливос-

тей, життєвими потребами населення України є споживання м'яса і м'ясопродуктів.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. Проблеми функціонування агропродовольчого ринку привертають значну увагу вітчизняних економістів-аграрників. Вагомий внесок у їх вирішення зробили Т.Г. Дудар, С.Л. Дусановський, М.Г. Кириленко, О.М. Шпичак, Г.В. Черевко. Дослідженню проблем виробництва м'ясної продукції, формування ринку м'яса присвячені праці П.С. Березівського, М.В. Зось-Кіора, М.В. Зубця, М.В. Калінчика та багатьох інших. Вони визначили основні принципи функціонування вітчизняного агропродовольчого ринку, стратегічні напрями розвитку ринку м'яса і м'ясопродуктового підкомплексу. Однак складність і багатогранність питань, пов'язаних із вирішенням відповідних проблем на практиці, зумовлює необхідність подальших досліджень. Це насамперед стосується врахування динаміки зниження купівельної спроможності населення, структурних змін у системі організації аграрного виробництва. Потрібно враховувати регіональні особливості, пов'язані з природно-кліматичними, демографічними, структуро-утворювальними економічними чинниками. Вони визначають перспективи розвитку окремих тваринницьких галузей у різних категоріях сільськогосподарських виробників, темпи зміни попиту населення регіону на м'ясопродукти, особливості формування балансу м'ясної продукції.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження засад формування і функціонування ринку м'яса в Сумській області і обґрунтування напрямів його розвитку. Об'єктом дослідження виступає процес розвитку ринку м'яса на Сумщині. Предметом дослідження є теоретичні, методологічні і прикладні проблеми формування продовольчого ринку.

Виклад основного матеріалу. У наукових виданнях із проблем аграрної економіки сформувався підхід, коли окремий продуктовий ринок охоплює сферу обігу не тільки продовольчого товару, а й сировини, необхідної для переробки. Тому, коли йдеться про ринок м'яса, здебільшого розглядаються ціни та обсяги реалізації худоби і птиці в живій вазі, так і продуктів їх забою.

У структурі продовольчого ринку важливе місце належить спеціалізованому м'ясному ринку, який включає реалізацію як м'ясопродуктів,

так худоби та птиці. Об'єктивний характер формування м'ясного ринку пов'язаний із локалізацією розміщення споживачів м'ясних продуктів, їхніми специфічними потребами, а також розміщенням виробництва м'ясопродуктів [1, с. 251].

Виділяють місцевий регіональний ринок, котрий пов'язаний з іншими регіональними ринками м'ясних товарів як із вивезення, так і з ввезення, але основна маса товарів реалізується на регіональному місцевому ринку, що обумовлено значними транспортними витратами, вимогами ринку реалізації парного (свіжого) м'яса та м'ясопродуктів і низкою інших факторів. Ринок функціонує через сформовану інфраструктуру, яка охоплює, поряд із сільським господарством ланки первинної обробки і промислової переробки, оптову ланку, роздрібну ланку і безпосередньо споживачів кінцевої продукції галузі.

Механізмом виконання цього є ринок м'ясної продукції, який охоплює організаційно-економічні форми взаємовідносин між суб'єктами господарювання різних сфер галузі тваринництва, забезпечуючи рух продукції на усіх стадіях відтворювального процесу – від вирощування і відгодівлі тварин (отримання м'ясної сировини) до виготовлення готових продуктів і реалізації їх кінцевому споживачу.

Отже, поняття «ринку м'яса» охоплює функціонування його відповідних контрагентів (сільськогосподарських, заготівельних, переробних і торговельних організацій), між якими об'єктивно виникають виробничі зв'язки й успішно вирішуються економічні взаємовідносини. Ринок м'яса діє за такими принципами: всеосяжність ринку (безперешкодний рух економічних ресурсів і торгівля ними); рівноправна участь на ринку суб'єктів господарювання з різними формами власності; вільне ціноутворення; поєднання саморегулювання ринку з державним втручанням; аграрне лобі і протекціонізм; розвиток партнерських взаємовідносин; поєднання економічних і соціальних моментів; всебічний розвиток ринкової інфраструктури, маркетингу і логістики [2, с. 167].

Таким чином, під м'ясним ринком розуміється сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою якої здійснюється реалізація худоби та птиці, м'яса і м'ясопродуктів і остаточне визнання суспільного характеру вкладеної в них праці. М'ясний ринок охоплює всі види угод і всі форми реалізації зазначених видів товарів. М'ясо як продукт переробки поділяється на яловичину, свинину, баранину, сало, птицю, а як окремі продовольчі товари – ковбасні вироби та м'ясні консерви.

Обсяги реалізації залежать перш за все від виробництва. Аналіз динаміки виробництва м'яса показав, що Сумська область в порівнянні з показниками України має негативну тенденцію до його зменшення на 33% за досліджуваний період, натомість в цілому по Україні вироб-

ництво зросло на 42% (рис. 1). Сумська область у рейтингу областей перебуває майже на останньому місці, її частка в загальноукраїнському виробництві становить менше 2% [5, с. 514].

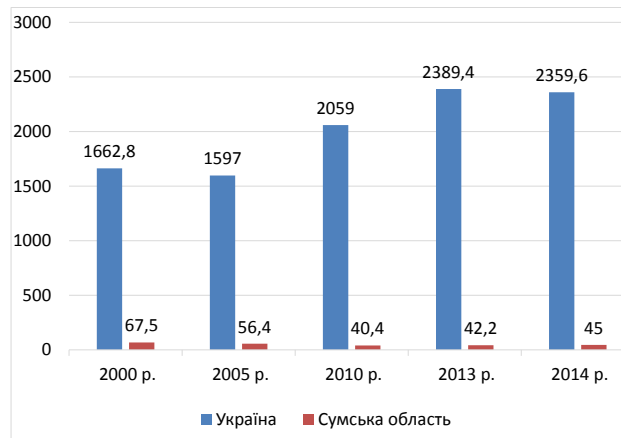


Рис. 1. Динаміка виробництва м'яса у забійній вазі, тис. т

Дослідження виробництва м'яса на одну особу показало, що в цілому по Україні спостерігається тенденція до зростання на 54% у звітному році порівняно з 2000 роком, натомість у Сумській області, навпаки, виробництво зменшилося на 22%, найбільше вироблялося у 1995 році, таких показників Сумщина за останні 14 років не досягла (рис. 2).

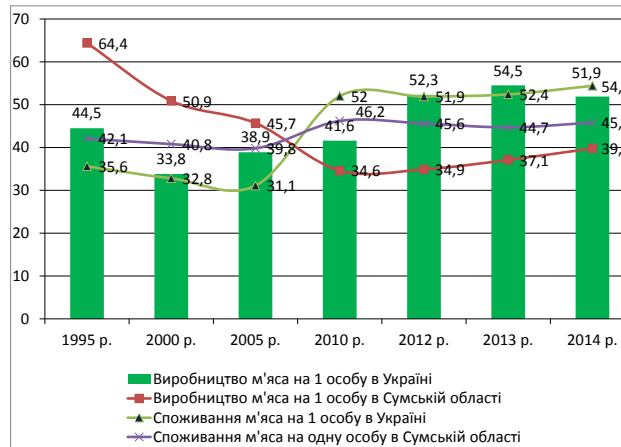


Рис. 2. Динаміка виробництва та споживання м'яса на 1 особу, кг

Якщо порівняти виробництво зі споживанням м'яса в Сумській області, то воно становить у середньому 50 кг на одну особу при науково-обґрунтованій нормі 75 кг. Відтак, можна зробити висновок, що, по-перше, сумчани споживають на 33% менше норми і на 17% менше середньостатистичного українця, що свідчить про низький рівень життя, а, по-друге, Сумщина виробляє на 20% менше м'яса ніж споживає, тобто ці 20% імпортуються в область.

Унаслідок економічної кризи масштаби операцій на ринку м'яса різко зменшилися, а

отже, у нього є значний потенціал росту. Якщо в оцінці потенційної місткості ринку виходити з рекомендованої норми споживання м'яса на одну особу, то в перспективі обсяг реалізованої продукції у натуральних одиницях повинен зрости удвічі. М'ясо для переважної більшості населення залишається через його відносно дорожнечу малодоступним товаром. Різне зниження доходів населення зумовило погіршення структури його харчування через зменшення у ній частки особливо цінних продуктів тваринного походження, насамперед м'ясопродуктів.

Динаміка реалізації худоби та птиці сільськогосподарськими підприємствами в Сумській області за останні два роки незначно зросла, але це все одно менше ніж у 2005 році та менше показників 2000 року на 40% (рис. 3).

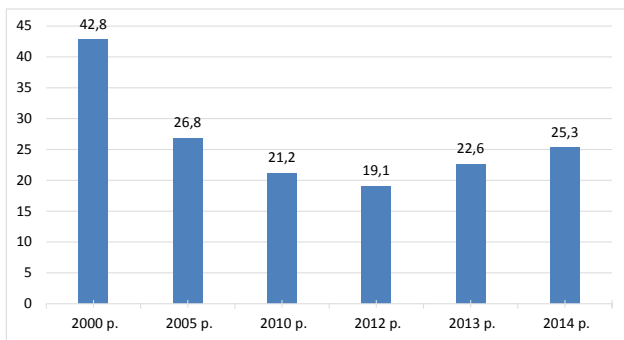


Рис. 3. Динаміка реалізації худоби та птиці сільськогосподарськими підприємствами, тис. т

У першу чергу така динаміка є адекватною зменшенню обсягів виробництва.

Аналіз структури реалізованої продукції за різними каналами показав, що за останні 10 років реалізація переробним підприємствам та на ринку залишалася майже без змін у середньому 43% і 21% відповідно, а реалізація за іншими напрямками зросла до 36% у 2014 році (рис. 4), тобто збільшилася реалізація через мережу супермаркетів та власні торгові точки.

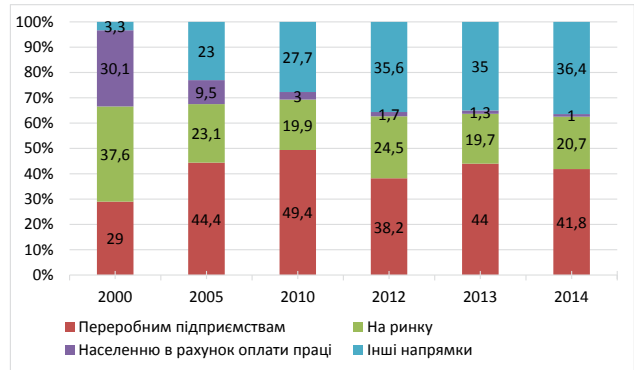


Рис. 4. Структура реалізації м'яса, %

Середні ціни реалізації худоби та птиці в Україні зросли у 2015 році на 78% порівняно з 2011 роком і на 44% порівняно з 2014 роком (рис. 5) [3].

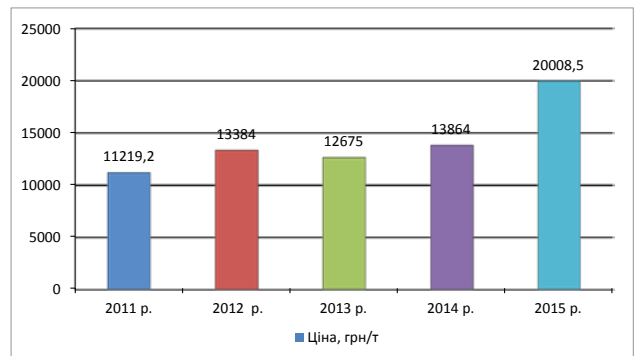


Рис. 5. Динаміка середніх цін реалізації худоби та птиці, грн/т

Однак підвищення цін все одно не покриває зростаючих витрат на виробництво і реалізацію, тому ринок м'яса залишається незбалансованим.

Збільшення виробництва тваринницької продукції, в тому числі свинини є дуже важливим у контексті державної продовольчої полі-

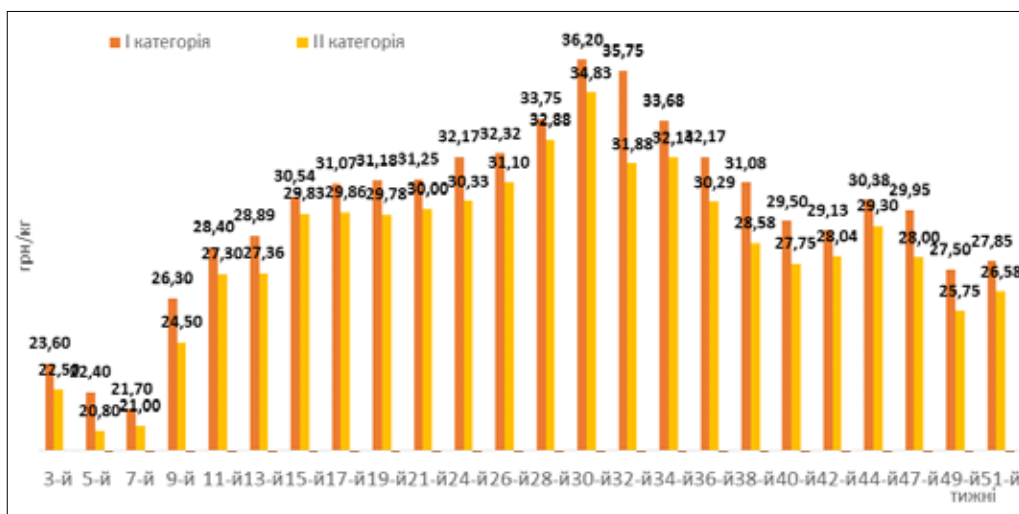


Рис. 6. Динаміка закупівельних цін на живець свиней 1 та 2 категорій, грн/кг

тики. За досвідом розвинутих країн світу сільськогосподарських товаровиробників необхідно підтримати на законодавчому рівні, шляхом врегулювання фінансово-економічних та організаційних аспектів ринку м'яса, включаючи встановлення зважених механізмів державного управління цим ринком.

Протягом 2015 року ціни також змінювалися. Зокрема, закупівельні ціни на свинину найвищими були в середині року і в грудні вони знизилися до 26 грн за 1 кг (рис. 6). На початку 2016 року ціна на свинину 1 категорії становила 27-29 грн/кг, 2 категорії – 25-28 грн/кг, яловичину 23-32 грн/кг, птицю 31-34 грн/кг (рис. 6).

Таким чином, цінова ситуація досить нестабільна і потребує регулювання, у тому числі і державного. Державне регулювання передбачає пряме втручання державних органів у товарообмінні операції, фінансову підтримку сільськогосподарських виробників, розробку норм і стандартів якості продукції та контроль за їх дотриманням. Інтеграційне регулювання передбачає погоджувальні дії суб'єктів ринку в рамках вертикальних інтеграційних структур, вплив на розвиток м'ясопродуктового підкомплексу та ринку м'яса діяльності національних і регіональних асоціацій виробників.

Результати досліджень показують необхідність у невідкладній корекції та розвитку векторів державної політики у тваринництві та м'ясопереробці за наступними напрямками:

- стимулювання ефективних каналів переробки і просування свіжого та охолодженого м'яса, посилення контролю за вмістом та виробництвом ковбас із заміниками рослинного походження та низькосортних субпродуктів;

- заохочення до впровадження та імпорту передових вітчизняних і зарубіжних технологій низьковитратного вирощування худоби та переробки м'яса, введення стимулюючих дотацій за підвищення ефективності виробництва та зменшення собівартості продукції;

- активна підтримка в питаннях створення сучасних виробництв із первинної переробки м'яса при великих підприємствах і переробних кооперативах малих та середніх виробників із вирощування худоби та птиці;

- всебічне стимулювання заготівельної та переробної кооперації серед виробників середніх та великих підприємств з первинної переробки;

- прискорення адаптації національних стандартів до міжнародних норм; стимулювання створення та підтримка розвитку професійних та міжпрофесійних об'єднань виробників і

переробників м'яса, перенесення на них функцій промоування вітчизняної продукції на цільових ринках, частково функцій розробки стандартів та контролю за їх дотриманням.

Формування організованого ринку м'яса передбачає також розвиток мережі гуртових ринків. Створення спеціалізованих осередків гуртової торгівлі м'ясом забезпечить належні умови для реалізації продукції за справедливими цінами, контроль за якістю продуктів, сприятиме розвитку міжрегіональної і міждержавної торгівлі [4, с. 218].

Гуртові ринки та заготівельна кооперація є важливим елементом інтеграційного регулювання ринку м'яса, стимулятором розвитку співпраці між сільськогосподарськими виробниками і переробними підприємствами. З цією метою пропонується укладати довготермінові контракти між переробними підприємствами, з одного боку, та окремими сільськогосподарськими підприємствами й кооперативами, утвореними особистими селянськими і невеликими фермерськими господарствами, з іншого. Контракти повинні передбачати обсяг сировини, яку планує закупити переробне підприємство у виробника, терміни поставки худоби, причини, через які переробне підприємство може зменшити обсяги закупівлі худоби, коридор цін, за якими здійснюватиметься розрахунок.

Висновки. Враховуючи весь комплекс факторів, пов'язаних із станом та перспективами розвитку м'ясопродуктового підкомплексу, необхідно сформувати цілісну систему заходів державного врегулювання ринку м'яса в Україні з метою створення сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов для зростання виробництва м'яса та надання вітчизняним виробникам відповідної допомоги у фінансовій, правовій, інформаційній, дипломатичній, маркетинговій сферах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / за ред. М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ. 2011. – 1008 с.
2. Березівський П.С. Стратегічні пріоритети розвитку м'ясного скотарства / П.С. Березівський // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 165-169.
3. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstst.gov.ua>.
4. Дудар Т.Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи : монографія / Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 246 с.
5. Статистичний щорічник Сумської області за 2014 р. – Суми. – 2015. – 542 с.

УДК 338.146

Романко О.П.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії та економіки
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

СУЧАСНІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

CURRENT COMPETITIVE ADVANTAGES REGIONAL COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена сутності конкурентних переваг регіону та їх класифікації. Проведено аналіз ідентифікації та класифікації конкурентних регіональних переваг, враховуючи теоретичні та практичні надбання відомих економістів. Уточнено економічну категорію «конкурентні переваги регіону» та доведено значимість серед них інноваційно-інвестиційної складової. Зазначено основні ресурси, які є предметом конкурентної боротьби між регіонами.

Ключові слова: конкурентні переваги регіону, конкурентні ресурси регіону, інноваційно-інвестиційна перевага регіональної конкурентоспроможності, управління конкурентоспроможністю регіону.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена сущности конкурентных преимуществ региона и их классификации. Проведен анализ идентификации и классификации конкурентных региональных преимуществ, учитывая теоретические и практические достижения известных экономистов. Уточнена экономическая категория «конкурентные преимущества региона» и доказана значимость среди них инновационно-инвестиционной составляющей. Указаны основные ресурсы, которые являются предметом конкурентной борьбы между регионами.

Ключевые слова: конкурентные преимущества региона, конкурентные ресурсы региона, инновационно-инвестиционное преимущество региональной конкурентоспособности, управление конкурентоспособностью региона.

ANNOTATION

This article focuses on the essence of the competitive advantages of the region and its classifications. The analysis of identification and classification of regional competitive advantages, taking into account theoretical and practical achievements of famous economists. The economic category of «competitive advantages of the region» and brought the importance of including innovative-investment component. These key resources that are the subject of competition between regions.

Keywords: competitive advantages of the region, competitive resources of the region, innovative-investment benefit of regional competitiveness, governance competitiveness of the region.

Постановка проблеми. Кожен регіон України має свої специфічні властивості, котрі створюють конкурентні переваги розвитку його господарства. До того ж у нинішніх умовах господарювання кожен регіон веде боротьбу та змагається на ринку за обмежені природні ресурси, дешеві кредитні ресурси, висококваліфіковані трудові ресурси, іноземні та вітчизняні інвестиції, інформаційні ресурси тощо. У таких умовах аналіз формування конкурентних переваг стає все більш актуальним для кожного регіону з метою збалансованого соціально-економічного розвитку і забезпечення на цій основі належного рівня життя людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Істотний внесок для опрацювання концептуальних засад ідентифікації конкурентних переваг регіону зробили вчені-економісти: А.В. Андреев, Е.А. Иванова, Т. Ігнатова, Н. Калюжнова, О. Козловська, Л. Ковальська, В. Куйбіда, С. Максименко, Н. Мікула, М. Портера, І. Пилипенко, Л. Чернюк, Р. Фатхутдінов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак швидка динаміка розвитку економічної системи вимагає обґрунтування питання класифікації конкурентних переваг регіону та їх уточнення з урахуванням сучасних регіональних потреб та ресурсів.

Метою статті є уточнення економічної категорії «конкурентні переваги регіону» та доведення значимості інноваційно-інвестиційної конкурентної переваги та її вплив на управління конкурентоспроможністю регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У літературних джерелах відомі різні підходи до визначення поняття «конкурентна перевага», тому для уточнення визначення цієї категорії як предмета дослідження необхідно зупинитися на аналізі, насамперед, теоретичних розробок в працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Найбільш відомими теоріями конкурентних переваг об'єктів нині є теорії М. Портера [1] і Р.А. Фатхутдінова [2].

В основі теорії конкурентних переваг М. Портера – ланцюжок вартості, утворений у результаті аналізу видів діяльності господарюючого суб'єкта, безпосередньо створює вартість для споживача. Ланцюжок вартості для кожного господарюючого суб'єкта, залежно від масштабів діяльності, складається із багатьох її видів, утворюючи складну систему, в яку входять ланцюжок створення вартості постачальника, самого об'єкта дослідження (підприємства, фірми), каналу дистрибуції, а також споживача. За допомогою цих видів діяльності фірми створюють визначений ланцюжок для своїх споживачів. Кінцева цінність, створена фірмою, визначається тим, скільки споживачі (Покупці) зможуть заплатити за створені фірмою товари і послуги.

Усі види діяльності господарюючого суб'єкта, що створюють ланцюжок вартості, поділяються

автором [1, с. 43] на дві групи: основні і допоміжні. До першої групи належать матеріально-технічне забезпечення, технологічне розвиток, управління персоналом та інфраструктуру суб'єкта, а друга включає виробничий процес, внутрішню і зовнішню логістику, маркетинг, збут і обслуговування. Усі перераховані види діяльності, що входять у ланцюжок вартості, роблять свій внесок у створення споживчої вартості. Отже, для розкриття природи виникнення конкурентних переваг необхідно проаналізувати усі здійснювані суб'єктом види діяльності та виявити їх взаємодії.

Обрана господарюючим суб'єктом (підприємством, фірмою, компанією) конкурентна стратегія визначає спосіб, при якому вона виконує окремі види діяльності та весь ланцюжок вартості. При цьому господарюючі суб'єкти наповнюють конкурентні переваги, розробляючи нові способи виконання діяльності, впроваджуючи нові технології, що істотно покращує якість товарів і знижує їх собівартість.

Концепція ланцюжка вартості дає змогу краще зрозуміти не тільки типи конкурентних переваг, але і роль конкуренції в їх досягненні. Портер М. вважає, що відмінності в ланцюжку створення вартості у конкурентів є основним джерелом конкурентних переваг. При цьому потрібний аналіз усього ланцюжка створення вартості, а не тільки доданої вартості, так як це більш адекватний спосіб розгляду конкурентних переваг об'єктів.

Для того щоб розкрити потенційні джерела конкурентних переваг, М. Портер рекомендує у першу чергу описати в загальному вигляді всю структуру ланцюжка створення вартості, тобто описати структуру всіх видів діяльності господарюючого суб'єкта, а потім провести їх декомпозицію на дискретні, окремі більш дрібні види. При цьому основними принципами декомпозиції видів діяльності, тобто які мають різні пристрої економіки, великий потенціал впливу на диференціацію, становлять істотну або зростаючу частку витрат суб'єкта.

Перетворення цінності в конкурентну перевагу притаманне певній економічній системі. Наприклад, для регіону властивий будь-який ефект: технічний, соціальний чи економічний. Цінності можуть перетворитися на базисні або вторинні, стратегічні або тактичні конкурентні

переваги, які реалізовані поза або всередині виробничої, а також соціально-економічної системи. Так, усередині виробничої системи, наприклад підприємства, що є підсистемою, входить в регіональну соціально-економічну систему, можуть бути реалізовані шляхом перетворення їх в науково-технічні інновації. Конкурентні переваги в кінцевому рахунку втілюються в товарах, що випускаються даною регіональною виробничою системою і реалізованих на ринку. Продаж товару виготовленого із використанням внутрішньої конкурентної переваги, наприклад, нової технології, дає змогу отримати комерційний ефект. Отриманий після реалізації товару на ринку дохід, що включає ефект, наприклад, у вигляді прибутку, знову надходить у систему, яка використовувала дану конкурентну перевагу (рис. 1). Цей зв'язок показаний зворотною стрілкою від «доходу» до «системи».

Соціальна або виробнича система розподіляє отриманий дохід на внутрішнє споживання (технічне або соціальний розвиток системи та інші напрями), на отримання (придбання, покупку) нової конкурентоспроможної цінності, а також на життєзабезпечення суспільства в рамках цілого регіону (на рисунку 1 цей зв'язок показаний зворотною стрілкою від системи до цінності). З усіх знову придбаних цінностей найбільш ефективними для системи є базисні стратегічні цінності. Наприклад, виробнича система, яка розробила або купила ексклюзивне право на нову інформаційну технологію, конструкцію, структуру об'єкта або технологію її виготовлення, може мати стратегічне монопольне право на виготовлення цього конкурентної переваги в глобальному масштабі. У цьому разі головна складність зводиться до комплексної оцінки, по-перше, ланцюжка перетворення цінності на ефект (рис. 1), по-друге, кількісного результату самого ефекту.

Розглянута логіка сутності конкурентної переваги системи дає змогу зробити висновок, що технічна, соціальна, економічна або комплексна оцінка конкурентної переваги являє собою трудомісткий процес.

На основі комплексного використання наукових підходів (системного, процесного, ситуаційного, функціонального) автором [2, с. 102] запропонована науково обґрунтована класифі-

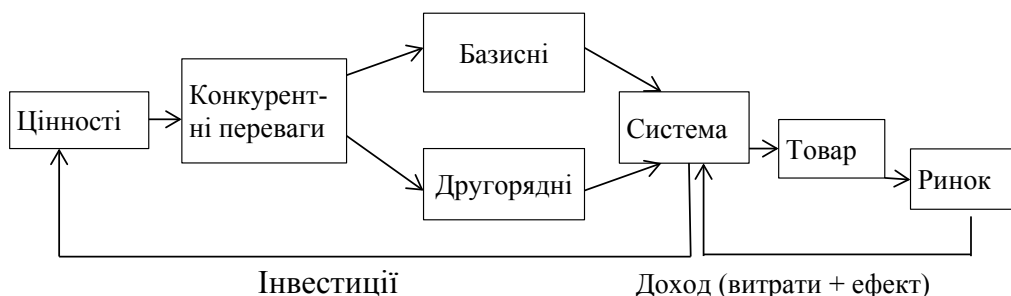


Рис. 1. Ланцюжок одержання від цінностей ефекту

кація цінностей, практична корисність якої, на наш погляд, полягає в тому, що для будь-якого знову відплачувалися об'єкта вона дає змогу ідентифікувати необхідні йому в майбутньому цінності і сформулювати їх у вигляді системи. З метою прискорення процесу ідентифікації автор рекомендує використовувати спеціально розроблену систему кодування цінностей, що значно полегшує пошук існуючої інформації, наприклад, при прогнозуванні цінностей складної технічної продукції. Окрім того, що найбільше важливо, на наш погляд, за допомогою запропонованої класифікації та системи кодування можна виявити нові стратегічні напрями тенденцій зміни параметрів цінностей знову розробленої конкурентоспроможної продукції, що забезпечують її високу якість та ресурсозбереження не тільки на мікрорівні, але і в масштабі регіону і країни. Запропонована класифікація [2, с. 105] цінностей належить до видів систем. Оскільки кожна цінність має свої особливості, то при оцінці її корисності аналізуються і враховуються усі ознаки класифікації цінностей.

Наприклад, у конкурентній боротьбі технічних систем (машин, технологічного обладнання) важливі такі характеристики, як якість системи з точки зору задоволення потреб, ціни придбання та використання системи, якість сервісу системи. Щоб за цими характеристиками мати конкурентні переваги, виробнича система розробляє і виготовляє технічну систему, повинна мати зовнішні або внутрішні конкурентні переваги (наприклад, прогресивну систему комп'ютерного проектування, конструктивні радикальні нововведення, нове прогресивне обладнання, технології, конкурентоспроможний персонал тощо). Для придбання конкурентних переваг регіональної соціально-економічної системи вона повинна мати конкурентоспроможні підприємства, виготовляючи конкурентоспроможну продукцію, й організації з конкурентоспроможною системою управління, а також конкурентну внутрішню середовище тощо. Реалізація конкурентної переваги об'єкта, спираючись на сутність цінності, що є джерелом його отримання, залежить від її змісту, динамічності прояву та інших умов. Таким чином, ґрунтуючись на теорії ексклюзивної цінності Р.А. Фатхутдінова [2, с. 90], можна сформулювати поняття конкурентної переваги об'єкта, зокрема, регіону як ексклюзивної цінності, якою він володіє, і дає йому перевагу над конкурентом.

Відомі й інші підходи до визначення поняття конкурентної переваги. Так, розглядаючи конкурентні переваги регіону, А.В. Андреев [3, с. 45] зазначає, що це специфічні риси та особливості регіону, важливі для його цільових ринків і відрізняють його від інших регіонів. При цьому автор вважає, що регіональні конкурентні переваги забезпечуються за рахунок конкурентних ресурсів, до яких в сучасних умовах необхідно віднести не тільки і не так

традиційні економічні ресурси, скільки матеріальні та нематеріальні елементи регіону, що володіють ринковою цінністю або сприяють підвищенню попиту на інші елементи регіону. Як приклад «нетрадиційних» ресурсів автор наводить наявність в регіоні потужного науково-освітнього комплексу, самобутніх ремесел, розвинутої транспортної мережі. На нашу думку, для подальшого дослідження важливо визначити не тільки, що варто розуміти під нетрадиційними елементами, що володіють ринковою цінністю, але й розкрити механізм джерел їх формування.

Е.А. Іванова [4, с. 10] вважає, що конкурентні переваги – це ті чинники, які вже забезпечують переваги аналізованого об'єкта (суб'єкта) перед конкурентами або будуть забезпечувати в майбутньому при реалізації запланованих заходів.

Для більш системного і глибокого вивчення сутності конкурентних переваг об'єктів та розробки основних напрямків пошуку джерел їх формування великого значення набувають результати аналізу наявних їх класифікацій. Класифікація конкурентних переваг об'єктів може проводитися за різними класифікаційними ознаками, і вітчизняними дослідниками запропоновано декілька класифікаційних схем.

Відома класифікація, де конкурентні переваги соціально-економічної системи поділяються на дві групи: базові та ті, що забезпечують. До першої групи переваг автор [4, с. 2] відносить природно-сировинні ресурси, труднощі ресурси та їх кваліфікацію, науковий і управлінський персонал, виробничу базу, а до другої – підприємницький клімат, якість управлінського апарату, вартість робочої сили та інфраструктуру. Розподіл конкурентних переваг об'єктів на базові та забезпечують групи мають, на наш погляд, принципове значення, так як об'єктивно відображають їхню реальну функціональну сутність.

Відомі й інші класифікації конкурентних переваг різних об'єктів [5, с. 14]. Не зупиняючись на їх більш детальному аналізі, зазначимо, що вони не мають системності та не охоплюють усього різноманіття конкурентних переваг, якими можуть володіти господарюючі суб'єкти.

Конкурентна перевага – це економічні відносини суб'єктів господарювання, що проявляються у перевагах над конкурентними на ринку в існуючих умовах дії оточуючого середовища. Саме конкурентні переваги забезпечують конкурентні переваги [6, с. 12]. Дане визначення є всеохоплюючим і легким для розуміння, відповідно, ми погоджуємося з автором. Нині, за часів євроінтеграційних процесів в Україні та світового процесу глобалізації, можна розширити уявлення від економічних відносин між суб'єктами господарювання, що своєю діяльністю забезпечують і породжують конкурентні переваги до таких як соціальні, культурні, екологічні відносини. Їхнє ефективне управління, а, відповідно, й утворення більш ширшої кла-

сифікації конкурентних переваг у конкурентоспроможності регіону забезпечує всезагальний розвиток регіонів.

Варто акцентувати увагу на сучасній необхідності в переліку конкурентних переваг чи ексклюзивності мати інвестиційно-інноваційну складову. Ми не стверджуємо, що в класифікації конкурентних переваг має бути ієрархічність яка безпосередньо залежить від фактору часу, економічного розвитку держави тощо. Але ми наполягаємо на важливості в такій класифікації інвестиційної переваги (як оцінка економічної привабливості регіону чи його сфер діяльності) та інноваційності (як показник нововведення в виробництво та інші сфери). Наявність цієї переваги регіону надає можливість забезпечити себе необхідними ресурсами або, з урахуванням браку природних ресурсів, забезпечити себе конкурентним виробництвом. Високий рівень інвестиційно-інноваційної діяльності регіону – це сучасний метод здобуття конкурентних позицій та їх тривале утримання без наявних базових переваг.

В економічному ракурсі інноваційність як перевага передбачає використання сучасні моделі інноваційного розвитку регіону, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності регіону. Це забезпечується при паралельному розвитку трьох технологій: менеджменту, інтелектуальності та виробництва. Технологія менеджменту покликана забезпечити реалізацію цілей побудови конкурентних переваг регіону з урахуванням наявності відповідних ресурсів, або способі їх отримання. Інтелектуальна технологія відповідає за розробку планів, виявлення проблем та пошук адекватних рішень, що об'єднується колективною розумовою працею. Виробнича технологія в даному випадку – це сфера використання новацій з метою підвищення рівня конкурентоспроможності товарів, підприємства, галузі і в подальшому регіону.

Формування і використання інноваційних методів регіонального розвитку є ефективним вирішенням соціально-економічних проблем, оптимального використання наявних на місцевому рівні ресурсів, використання потенціалу внутрішнього ринку, активізації ініціатив підприємництва і громадськості, запровадження дієвих механізмів та інструментів стимулювання розвитку регіону.

Інвестиційна активність регіону відкриває перед ним перспективи залучення фінансових ресурсів, які при ефективному використанні призводять до підвищення конкурентоспроможності регіону. У діловому суспільстві перспективність розвитку регіону вимірюється в співвідношенні залучення інвестицій, оскільки наявність інвесторів свідчить про здатність регіону до забезпечення та гарантування отримання прибутку, розвиток підприємництва та ринкових відносин, наявність відповідних перевагах та ресурсів, прозорість дозволів та нагляду за веденням бізнесу на регіональному рівні.

Інвестиції та інновації сприяють формуванню цілісного економічного середовища, формування нового суспільства, забезпеченість інформацією та комп'ютеризації суспільного життя, організації нових інвестиційно-інноваційних систем у всіх сферах діяльності. Загальною рисою, що характеризує ці сфери діяльності з точки зору наявності взаємозв'язків, є позитивний вплив на динаміку росту економіки регіону. При цьому інноваційна діяльність регіону прямо чи опосередковано пов'язана з інвестиційною діяльністю і має спільну мету – одержання прибутку, а на регіональному рівні – підвищення конкурентоспроможності регіону. Створення інноваційної переваги неможливо без її комерціалізації, що означає виведення результату ідеї на ринок і отримання економічного прибутку. На нашу думку, нині ключовими конкурентними перевагами є інвестиційно-інноваційна, яка є новітнім методом підвищення конкурентоспроможності регіону і подальшого довготривалого утримання цих позицій.

Конкурентною перевагою для регіональної конкурентоспроможності є все, що надає регіону можливість у даний момент часу отримувати кращі конкурентні позиції та утримувати їх упродовж певного часу при наявних конкурентах.

Багато дослідників цієї проблематики розглядають групи споживачів у рамках спрямованої конкуренції, за які конкурують регіони та міста. Нами було також сформовано комплекс основних напрямів на сьогоднішній день регіонального напрямку конкуренції.

Основні ресурси, за які конкурують регіони:

1. Люди (населення, кваліфікаційні мігранти, туристи, спеціалісти).
2. Підприємства (малий та середній бізнес, великий бізнес у вигляді регіональних корпорацій, суб'єкти господарювання різноманітних сфер діяльності).
3. Капітал і фінансові ресурси (інвестиції, кредити, позики, капіталовкладення).
4. Інновації (науковий потенціал, розробки, патенти, заходи удосконалення).
5. Управління чи філії міжнародних організацій, державних чи суспільних (штаб-квартири, посольства).
6. Місце проведення заходів (конференцій, святкувань, фестивалів, спортивних змагань, олімпіад).

Враховуючи кожну із цих груп потреб зі своїми особливостями і специфічними інтересами, можна стверджувати, що регіону варто розвивати широкий спектр конкурентних переваг та конкурентопривабливості.

Вивчаючи класифікація конкурентних ресурсів та переваг, варто дослідити і негативні явища, що зменшують регіональну привабливість. Економічні – заборонена законами України підприємницька діяльність щодо виготовлення, реалізації та зберігання кон-

кретних товарів (зброя, наркотичні засоби, хімікати, людські органи, митна контрабанда тощо). Розвиток недобросовісної конкуренції між суб'єктами господарювання, у тому числі доведення до банкрутства, рейдерство. Регіон своїми вчинками або їх відсутністю може призвести до розвитку тіньового ринку. Суспільні – збільшення кількості вчинення злочинів в регіоні проти здоров'я людини, майна людини, гідності, волевиявлення, свободи слова тощо. Управлінські – правовий нігілізм всіх учасників господарюючих відносин, бюрократичні штучні ускладнення, корупція, хабарництво управлінців, не прозорості оподаткування, сприяння ухиляння від податків. Екологічні – недотримання гармонійного існування екосфери та суспільства призводить до збільшення забруднення регіону, природних катаклізмів, паводків, селів, забруднення питної води, повітря, землі, що в кінцевому результаті призводить до загрози життю людини чи всього населення. Потурання на порушення екологічних норм при підприємницької діяльності, та інше. Своєчасне ліквідування екологічних криз чи їх попередження призводить до менших капіталовитрат у майбутньому для регіону, а також підвищення привабливості регіону. Регіонам з вищепереліченими ознаками необхідно переорієнтувати на інші конкурентні напрями та ліквідувати негативні потенціали, це завжди супроводжується соціально-економічними ризиками.

Висновки. Формування стратегії зі збільшення класифікації конкурентних переваг регіону підвищує маневруваність регіону в досягненні цілі – підвищення та утримання конкурентоспроможності регіону. Саме управління конкурентоспроможністю регіону є інструмен-

том, що об'єднує ресурси, потенціал, фактори впливу при ефективних рішеннях досягається регіональний розвиток.

Вивчаючи регіональні переваги, важливо не тільки розкрити суть цього поняття, але й ідентифікацію фактори впливу на їх напрям, джерело формування. Фактори впливають на всі складові регіональної конкурентоспроможності з різним ступенем та часом впливу, а, відповідно, потребує подальшого докладного вивчення. Нині у вирішенні проблеми конкурентоспроможності регіону формування нових джерел конкурентних переваг займає важливе місце, оскільки вони визначають стратегію регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 2004. – 896 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.
3. Андреев А.В. Основы региональной экономики : учебное пособие / А.А. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – М. : КНОРУС, 2007. – 336 с.
4. Иванов Ю.Б., Орлов П.А., Иванова О.Ю. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
5. Дегтярьова І.О. Фактори підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону / І.О. Дегтярьова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Degtyareva_IO.pdf.
6. Отенко І.П. Управління конкурентними перевагами підприємства : [наук. вид.] / І.П. Отенко. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 212 с.

УДК 336.72

Сойма С.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

INVESTMENT ACTIVITY OF TRANSCARPATHIAN REGION: PROBLEMS AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті йдеться про визначення пріоритетних напрямів інвестування, формування механізму залучення інвестицій та комплексного управління регіональним інвестиційним процесом. Регіональна інвестиційна політика в умовах становлення ринкової економіки передбачає вжиття дійових важелів регулювання, спрямованих не тільки на стимулювання вкладення інвестиційних ресурсів (у тому числі іноземних), але й на ефективне їх використання.

Ключові слова: інвестиції, економіка, інвестиційна діяльність, регіон, динаміка.

АННОТАЦИЯ

В статье речь идет об определении приоритетных направлений инвестирования, формирования механизма привлечения инвестиций и комплексном управлении региональным инвестиционным процессом. Региональная инвестиционная политика в условиях становления рыночной экономики предполагает принятие действенных рычагов регулирования, направленных не только на стимулирование вложения инвестиционных ресурсов (в том числе иностранных), но и на эффективное их использование.

Ключевые слова: инвестиции, экономика, инвестиционная деятельность, регион, динамика.

ANNOTATION

This article deals with the identification of priority areas of investment, the formation mechanism of attracting investments and comprehensive management of regional investment process. Regional investment policy in conditions of market economy provides for effective levers of regulation aimed not only at promoting investment resources investments (including foreign ones), but also on their effective use.

Keywords: investment, economy, investment activity, region, dynamics.

Постановка проблеми. Сталий розвиток кожного регіону окремо та країни в цілому, зростання їх економічного потенціалу, підвищення життєвого рівня населення залежать від багатьох факторів, серед яких варто виокремити найбільш вагомі: посилення економічної самостійності регіонів, створення сприятливих умов для їх соціально-економічного розвитку. Інвестування є провідним фактором економічного та технологічного зростання держави. Недостатність інвестування в регіонах України є одним з основних показників визначення депресивності території (поряд із грошовими доходами населення, їх рівнем зайнятості та кількістю безробітних). Пріоритетна роль інвестиційної стратегії розвитку України та її регіонів визначається як провідними науковцями, так і законодавчо на державному рівні. Одним із чинників модернізації економіки країни є

інноваційно-інвестиційне зростання економіки регіонів. Інноваційна діяльність тісно пов'язана з інвестиційною, оскільки інвестиції є безпосереднім носієм інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження інвестиційного регіонального розвитку зробили такі науковці: В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, І. Драган, Ф. Заставний, О. Кириченко, М. Лендел, В. Любимов, Л. Федулова та ін. Нині розроблено та використовується в практиці багато методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів та країни в цілому.

Мета статті полягає у дослідженні інвестиційної діяльності Закарпатської області та визначенні основних тенденцій в обсягах прямих іноземних інвестицій в економіку області на основі опублікованих статистичних матеріалів актуального поточного етапу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на 01.01.2014 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, що надійшли до Закарпатської області (кумулятивно), з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці склав 349,2 млн. дол. США, що в розрахунку на одну особу становить 280,2 дол. США. У цілому зменшення сукупного обсягу іноземного капіталу, з урахуванням курсової різниці, за 2013 р. склало 15,2 млн. дол. США. Інвестиції надійшли з 54 країн світу. Основними країнами-інвесторами економіки області є суб'єкти США, Японії, Австрії, Німеччини, Польщі, Угорщини, на які припадає від 44,8 до 28,9 млн. дол. США, що складає майже дві третини від загальнообласного обсягу [6, с. 160].

Аналізуючи економічний потенціал регіону, необхідно звернути увагу на особливості розвитку інвестиційної діяльності Закарпаття.

По-перше, історичний спадок області є надто незалежним від історичного розвитку України в цілому (зокрема в недалекому минулому приналежність до Чехословацької Республіки – держави з хорошими демократичними традиціями та ринковою економікою), тому навіть на рівні організації праці, на рівні традицій і менталітету мешканців краю ринкові відносини є зрозумілим поняттям.

По-друге, в Україні немає іншого регіону, який має спільний кордон одразу з чотирма

країнами ЄС: Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Румунією та двома областями України – Львівською та Івано-Франківською. Крім того, не останніми аргументами на користь області є розгалужена транспортна інфраструктура та значний досвід міжнародного співробітництва.

По-третє, область уже сьогодні має значний досвід роботи з іноземними інвесторами. Це багато в чому пояснюється активізацією інвестиційної діяльності після прийняття двох специфічних, чисто «закарпатських» Законів України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності в Закарпатській області» та «Про спеціальну економічну зону «Закарпаття», які поряд з іншими загальнонаціональними законодавчими актами свого часу створили сприятливий клімат для роботи іноземного капіталу в регіоні [5, с. 15].

Значними результатами економічного розвитку область завдячує цим двом «спеціальним» законам, якими були запроваджені пільгові режими інвестиційної діяльності. Прийняття цих законів було зумовлено необхідністю підтримки та стимулювання економічного розвитку депресивної та дотаційної території, якою є Закарпатська область. Підтвердженням цього є вищенаведені аспекти розвитку економіки області. Інвестиції спрямовуються в уже розвинені сфери економічної діяльності. Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 273,0 млн. дол. США (78,2% загального обсягу прямих інвестицій), у т.ч. переробної – 265,5 млн. дол. США, добувної – 1,2 млн. дол. США та з виробництва електроенергії, газу та води – 6,3 млн. дол. США. Серед галузей переробної промисловості найбільші обсяги інвестицій вкладено у виробництво машин, електричного, електронного, оптичного устаткування та транспортних засобів – 93,5 млн. дол. США, інші галузі промисловості – 65,2 млн. дол. США, у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 36,3 млн. дол. США, оброблення деревини та виробництво виробів із деревини, крім меблів – 32,8 млн. дол. США. На підприємствах сфери діяльності транспорту та зв'язку зосереджено 8,5% загального обсягу інвестицій, операцій із нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям – 5,5%, торгівлі – 3,0%, діяльності готелів та ресторанів – 2,6% [6, с. 163].

Найбільшу зацікавленість іноземних інвесторів викликає промисловість, де залучено 69,2% загального обсягу капіталу. Зокрема, у підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 7,3% машин, електричного, електронного, оптичного устаткування та транспортних засобів, оброблення деревини та виробництво виробів із деревини, крім меблів – по 3,7% та легкої промисловості – 2,8% [6, с. 166].

Закарпатська область займає 24-е місце по Україні за індексом інвестиційної привабли-

вості. Тут він складає 1,27 пункти, тоді як у лідера – Львівської області – 1,6. При цьому слід зазначити, що індекс вираховувався за так званими м'якими та жорсткими факторами. Під першими розуміють певні умови діяльності в краї: відкритість влади, діловий оптимізм, правила та процедури, успішний досвід тощо. Жорсткими ж факторами називають трудові ресурси, географічне розташування, бізнес-сегмент, інфраструктуру тощо.

За 2014 р. в економіку м. Ужгород вкладено 4,8 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), що майже у чотири рази більше, ніж за 2013 р. Обсяг внесених із початку інвестування в підприємства міста прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2012 р. становив 52,8 млн. дол. США. У розрахунку на особу цей показник склав 459,5 дол. США при 325,8 дол. США по економіці області [6, с. 180].

Інвестиції надійшли із 33 країн світу. Більше половини інвестицій вкладено інвесторами з Польщі – 4,5 млн. дол. США, 4,1 млн. дол. США – Словаччини, 2,8 млн. дол. США – Угорщини, 1,6 млн. дол. США – Чехії, 1,4 млн. дол. США – Австрії, 1,3 млн. дол. США – Швейцарії. На зазначені країни припадає більше двох третин загального обсягу прямих іноземних інвестицій [6, с. 213].

При визначенні пріоритетних напрямів інвестиційних вкладень на території області доцільно звернути увагу на низку проблем, які потребують вирішення. Зокрема, необхідним є впровадження у виробничий сектор енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виведення з експлуатації застарілої техніки, модернізації та технічного переозброєння підприємств із метою виробництва конкурентоспроможної продукції. Насамперед це стосується підприємств машинобудування, деревообробки та виробництва меблів. Необхідно прискорити запровадження механізму санації суб'єктів підприємницької діяльності, які знаходяться на межі банкрутства, з активною участю в цьому процесі фінансово-кредитних установ [4, с. 16].

При розробці та реалізації інвестиційних проектів підприємств обробної та добувної галузей промисловості необхідно передбачати комплексне і раціональне використання лісових та мінерально-сировинних ресурсів. Щодо підприємств машинобудування та легкої промисловості, то більшість із них працюють на давальницькій сировині, що ставить їх у залежність від рішень іноземних партнерів. Інвестиційна політика в області повинна проводитись у напрямі поступового переходу цих господарюючих суб'єктів на виготовлення власної конкурентоспроможної продукції із завершеним циклом виробництва і орієнтацією на внутрішній ринок. Необхідно також активізувати інвестиційну діяльність у напрямі міжрегіональної співпраці, запровадження комплексних міжрегіональних інвестиційних проектів із замкну-

тими технологічними циклами по виробництву конкурентоспроможної продукції, участі підприємств регіону у створенні технологічних парків [4, с. 17].

Незважаючи на поживлення інвестиційних процесів у регіоні, підприємства промислових галузей Закарпаття залишаються непривабливими для потенційних інвесторів. Ураховуючи це, органи державної влади повинні здійснити низку заходів із метою покращання інвестиційного клімату в Закарпатській області. Зокрема, необхідно прискорити вирішення таких нагальних питань:

- здійснення організаційно-правових заходів по реструктуризації підприємств-банкрутів;
- залучення інвестицій у виробництво конкурентоспроможної на світовому ринку продукції;
- освоєння нових видів продукції з використанням насамперед наявної в регіоні екологічно-чистої сировини.

Закарпатська область володіє значними запасами мінерально-сировинних ресурсів (30 видів корисних копалин), але на даний час із 230 розвіданих родовищ експлуатується лише 104. І хоча видобувна галузь є екологічно шкідливою, але при достатніх інвестиційних вкладеннях та запровадженню адекватних природоохоронних заходів вона може стати провідною в області. Також залишається актуальною проблема інвестиційної підтримки сільського господарства. Його особливістю в Закарпатській області є найнижча в Україні землезабезпеченість сільськогосподарськими угіддями та ріллею в розрахунку на одну особу. На одного мешканця області припадає 0,15 га ріллі, при середній по Україні – 0,60 га. Ефективність сільськогосподарської діяльності значною мірою залежить від державної підтримки, яка повинна базуватись на здійсненні таких основних заходів:

- формування раціональної інфраструктури аграрного ринку, яка б забезпечувала сільськогосподарських товаровиробників ефективними каналами реалізації виробленої продукції;
- створення сучасної ринкової системи матеріально-технічного забезпечення агропромислового комплексу;
- збільшення поставок сільськогосподарської техніки за рахунок коштів державного лізингового фонду;
- вдосконалення фінансово-кредитного обслуговування сільськогосподарських виробників.

На особливу увагу заслуговує лісове господарство, в якому за останні роки виникло багато проблем, які пов'язані з неефективним використанням лісового фонду області. Для вирішення даних проблем органам державної влади доцільно надавати дозвіл на реалізацію лише тих інвестиційних проектів у даній сфері, які передбачають комплексне та ефективне використання і відновлення лісових ресурсів [4, с. 14].

Перспективною для інвестування в області може стати рекреаційно-туристична галузь, в якій особливе значення відводиться природним лікувально-оздоровчим та рекреаційним ресурсам, за обсягами яких Закарпаття займає одне з провідних місць в Україні. Але для цього потрібно вирішити низку проблем, до яких відносяться:

- сезонна завантаженість туристичних закладів;
- простоювання туристичних комплексів, які перебувають у власності підприємств-банкрутів;
- низький рівень реклами внутрішнього туристичного продукту;
- невідповідність міжнародним стандартам матеріально-технічної бази більшості закладів.

Першочерговим кроком у створенні інвестиційної привабливості туристичної галузі повинно стати вироблення позитивного іміджу Закарпаття на вітчизняному та міжнародному туристичних ринках шляхом проведення широкомасштабної реклами внутрішнього туристичного продукту.

З метою активізації пріоритетних для області видів туризму інвестиційні проекти в цій сфері повинні передбачати формування пріоритетних зон розвитку гірськолижного спорту та забезпечення гірськолижних комплексів необхідним обладнанням.

Висновки. Перспективи динамічного розвитку вітчизняної економіки багатого в чому визначаються також станом і тенденціями інвестиційного клімату в регіонах країни. Вважаємо, що для більш рівномірного розвитку регіонів країни необхідно активізувати інноваційно-інвестиційну діяльність шляхом: орієнтації виробництва на потреби внутрішнього ринку; впровадження наукоємних технологій замість матеріало- та енергоємних; виробництва вітчизняних товарів замість імпорту товарів аналогічної групи; підвищення конкурентоздатності виробленої продукції тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні : [монографія] / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 292 с.
2. Долішній М.І. Регіональна політика інвестиційно-інноваційного розвитку / М.І. Долішній // Зовнішньо-економічний кур'єр. – 2003. – № 1–2. – С. 16–19.
3. Кириченко О.А. Інвестування : [підручник] / О.А. Кириченко, С.А.Єрохін. – К. : Знання, 2009. – 573 с.
4. Лендел М.А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств Карпатського регіону / М.А. Лендел, М.І. Мигоменець // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 9. – С. 14–18.
5. Мітал О.Г. Інвестиційна діяльність регіонів на сучасному етапі розвитку економіки / О.Г. Мітал // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 1. – С. 13–17.
6. Статистичний щорічник Закарпаття за 2014 рік / За ред. Г.Д. Гриник. – Ужгород. – 2015. – 543 с.

УДК 338.24:332.1:658.26

Стефанків О.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри учета и финансов
Ивано-Франковского института менеджмента
Тернопольского национального экономического университета*

Стефанків В.О.
*аспирант
Института экономики и прогнозирования*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА К РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ

USE OF CLUSTER APPROACH TO THE IMPLEMENTATION OF THE REGIONAL PROGRAMME FOR ENERGY SAVING

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты возможности использования кластерного подхода к реализации программ по энергосбережению для повышения экономического развития региона. Анализируются основные международные подходы к реализации кластерной региональной политики. Указано, что кластерные образования способствуют повышению эффективной деятельности организаций различных форм собственности в сотрудничестве с региональными органами власти, научными, общественными и другими организациями. Предлагается модель создания кластера на Ивано-Франковщине.

Ключевые слова: кластер, региональная промышленная политика, кластерный подход к энергосбережению.

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито можливості використання кластерного підходу до реалізації програм з енергозбереження для підвищення економічного розвитку регіону. Аналізуються основні міжнародні підходи до реалізації кластерної регіональної політики. Зазначено, що кластерні утворення сприяють підвищенню ефективності діяльності організацій різних форм власності у співпраці з регіональними органами влади, науковими, громадськими та іншими організаціями. Пропонується модель створення кластера на Івано-Франківщині.

Ключові слова: кластер, регіональна промислова політика, кластерний підхід до енергозбереження.

ANNOTATION

The article reveals the possibility of using the cluster approach in the implementation of energy efficiency programs to enhance economic development in the region. Analyzes the main international approaches for the implementation of regional cluster policy. Indicated that the cluster of education contribute to improving the performance of organizations with different forms of ownership, in cooperation with regional authorities, scientific, public and other organizations. A model is proposed to cluster formation in Ivano-Frankivsk.

Keywords: cluster, regional industrial policy, cluster approach to energy conservation.

Постановка проблемы. Мировая практика подтверждает способность обеспечения экономического роста благодаря использованию кластерного подхода в промышленной политике государства и отдельного региона. Кластеры способствуют активизации инвестиционно-инновационных процессов в промышленности региона и росту его конкурентоспособности в национальном масштабе.

Проведенный нами анализ процессов внедрения кластерного подхода в развитие региональ-

ной экономики в нашем государстве позволил определить ряд препятствий, которые значительно тормозят формирование и развитие конкурентоспособных кластеров.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования кластеров одним из первых провел А. Маршалл, изучая промышленные районы Великобритании. Начало интенсивному развитию теории инноваций было положено в трудах Н.Д. Кондратьева и И. Шумпетера, которые выявили влияние технологических новаций на процесс экономического развития. Теоретическими и практическими аспектами проблемы формирования и функционирования кластеров занимались многие зарубежные исследователи, в том числе М. Портер, М. Энрайт, Э. Бергман, Э. Фезер.

Теоретические основы воздействия факторов научно-технического прогресса на циклы экономической динамики были значительно углублены зарубежными и украинскими учеными, среди которых Р. Нельсон, У. Ростоу, Н. Розенберг, А. Филипс, Дж. Ван Дейн, Дж. Кларк, А.А. Мигранян, Г.Б. Клейнер, И.В. Пилипенко, Т.В. Цихан, В.П. Третьяк, А.А. Полиди, М.П. Войнаренко, В.И. Дубницкий, О.А. Ермакова, Н.А. Микула, С.И. Соколенко и др.

Исследованиям развития экономических процессов на региональном уровне посвящены труды Б.В. Заремского, Ю.М. Ковалевой, Ж. Мингалевой, Г.А. Семенова, О.Д. Серика, С. Ткачевой и др.

Очевидно, что в условиях огромных масштабов энергопотребления и при наличии чрезвычайно высоких непродуктивных потерь тепла проблемам повышения энергоэффективности в жилищно-коммунальном хозяйстве посвящается все большее число научных исследований и разработок, рассматривающих технико-экономические и организационные аспекты энергосбережения. Результаты этих исследований отражены во многих публикациях известных ученых и специалистов, в частности Ю.И. Бакалина, А.М. Билянського, В.А. Вострикова, Н.С. Гетало, О.М. Китченко, В.А. Маляренко,

Г.М. Семчука, Г.С. Ратушняка, Н.К. Сухоноса, В.И. Торкатюка, М.А. Юдина, О.Ф. Юрченко и др. Указанные работы внесли весомый вклад в теорию и практику решения различных аспектов проблемы энергосбережения.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на большое внимание к теории кластерного развития, многие вопросы требуют уточнения и проработки для практического применения в сфере энергосбережения для повышения экономического развития региона.

Цель статьи заключается в обосновании целесообразности применения кластерного подхода к реализации государственных и региональных целевых программ в энергосбережении.

Изложение основного материала исследования. В целях укрепления конкурентных позиций имеющийся мировой опыт создания и функционирования кластеров показывает, что для инновационного развития экономики государства и региона является важным определением основных направлений формирования и функционирования кластерных структур на законодательной основе.

Однако в процессе перехода к инновационной экономике возникает немало препятствий начиная от значительного отставания технологического уровня развития предприятий (инновационный путь развития указывает на необходимость перехода на новый технологический уклад) и заканчивая неготовностью части менеджмента кардинально перестроить подход к ведению бизнеса, т. е. инновационное развитие предполагает внедрение нововведений как в производственный и технологический процессы, так и в процессы управления, организации, обучения.

На практике наблюдается двойная спираль: государство-бизнес, государство-наука, бизнес-образование, хотя надо констатировать, что такое сотрудничество теряет свою эффективность, а совместная деятельность государства и бизнеса не обеспечит инновационное развитие экономики.

Одной из новых форм организации, на основе которой можно осуществить объединение государства, бизнеса, научных разработок и производства, являются кластеры. Важной задачей кластерной политики является создание условий для внедрения новых технологий и перевооружения промышленности. Такой подход в зарубежной литературе называют «моделью тройной спирали», или моделью стратегических инновационных сетей. Основной тезис теории «тройной спирали» заключается в том, что в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания, а постоянное производство инноваций означает и изменение отношений между частным сектором и государством так же, как между государством и наукой. Общей тенденцией в развитых странах является достижение высокого уровня финансиру-

ния инноваций частным сектором экономики. В странах-лидерах, например в США, частный сектор обеспечивает до 75% расходов на исследование и разработки, а на долю ста ее крупнейших международных корпораций приходится 90% этой суммы. В рекурсивной системе контроля государство не может воздействовать на субъекты деятельности директивным образом и поэтому переходит к типу отношений, который может характеризоваться как партнерство или социальный договор. В ходе принятия решений появляется возможность хотя и формального, но тесного и интенсивного общения между партнерами, гибкой коррекции и мониторинга реализации проектов, что позволит проработать инновационные проекты в альтернативных вариантах без существенного увеличения средств и даст возможность прекратить реализацию неоптимальных контрактов [1].

В настоящее время у нас нет единого подхода к созданию и развитию кластеров, что и обуславливает актуальность разработки алгоритмов формирования кластеров в регионах. При этом надо учитывать, что уровень неопределенности будет достаточно высоким, включая все элементы «производственного цикла»: знания, затраты, результаты, связи с внешней средой. Взаимодействие участников кластера осуществляется методом проб и ошибок, контроль все в большей мере становится «рефлексивным», то есть включает замкнутые контуры отрицательной обратной связи между производителями, потребителями и посредниками. Также надо учитывать, что функционирование кластеров должно основываться на национальных, территориальных, финансово-экономических, природно-ресурсных и других особенностях, присущих тому или иному региону.

Кластерный подход как признанный фактор активизации инновационного развития регионов в сфере энергосбережения требует подробного исследования с целью разработки практических механизмов реализации.

Сфера энергосбережения в Украине достаточно законодательно урегулирована: восемь законов Украины, пять указов Президента, 30 постановлений и 17 распоряжений Кабинета Министров Украины. Кроме того, принята Государственная целевая программа энергоэффективности, 15 отраслевых и 27 региональных программ энергоэффективности.

Однако низкий уровень доли альтернативных источников энергосбережения и энергоэффективности в условиях энергетического кризиса, значительного подорожания традиционных видов топлива, рост коммунальных платежей значительно увеличили количество лиц и организаций, которые заинтересовались реализацией практических проектов в сфере энергосбережения. Таким образом, появились хорошие предпосылки для формирования и развития новых сегментов рынка и формирования кластера по энергосбережению в Ивано-Фран-

ковске и области. Главная его задача заключается в продвижении и внедрении энергоэффективных, ресурсосберегающих технологий, освоении альтернативных и возобновляемых источников энергии, а также внедрении экологически безопасных производств электроэнергии. Это, например, солнечные фотоэлектрические станции, установленные на крышах домов, или когенерационные установки по производству электрической энергии и тепла, где в качестве топлива используют возобновляемые виды энергоносителей, такие как биотопливо, полученное из растительного масла, или биогаз, который производится за счет утилизации отходов животного и растительного происхождения, твердых бытовых отходов, и другие альтернативные виды энергосбережения и топлива.

Создание и функционирование кластера по энергосбережению должно быть на законодательно закреплённых стимулах и механизмах энергосбережения, решениях и действиях местной власти и органов самоуправления, направленных на формирование благоприятной инвестиционной среды, поддержки определенных видов бизнес-деятельности, координации действий власти, общества, бизнеса и частной собственности в решении проблем местного развития. Так, для стимулирования более тесного сотрудничества и координации между субъектами кластера необходимо: 1) разработать и поддерживать современное, разделяемое всеми инновационное видение; 2) мобилизовать активное участие бизнес-сектора; 3) активизировать трансфер знаний и коммерциализацию; 4) обеспечить более эффективную координацию государственных действий в сфере инноваций; 5) ввести более строгие процедуры мониторинга и оценки.

А в целях обеспечения более благоприятной нормативно-законодательной структуры деятельности кластера необходимо: 1) соблюдать права на интеллектуальную собственность, в том числе предоставить научным организациям право на интеллектуальную собственность на результаты исследований, полученных за счет государственного финансирования; 2) ввести простые и понятные нормы и законы для государственно-частного партнерства в инновационной сфере; 3) пресекать нечестные методы конкуренции и стимулировать конкуренцию; 4) уменьшить бремя государственной бюрократии в отношении бизнес-сектора.

Так, для создания кластера по энергосбережению в Ивано-Франковске важным источником аналитической информации для потенциальных инвесторов является научный анализ решения проблемы преодоления высокого уровня энергозатрат вследствие несбалансированной структуры энергопотребления и нерационального использования энергии. Именно такой подход к решению этой проблемы, по нашему мнению, способен обеспечить эффективное взаимодействие всех заинтересованных сторон и ускорить

необходимые изменения как в ведении бизнеса, так и в управлении жилищно-коммунальным хозяйством и привычках потребителей.

Не менее важным будет использовать мировой опыт, в частности Польши (Подкарпатского кластера восстановительной энергии, Ассоциации «Горизонты» (г. Ряшив), и наш опыт – Агентства европейских инноваций (г. Львов), Ассоциации «Энергоэффективные города Украины», а также с точки зрения решения практического подхода сконструировать в регионе различные виды установок возобновляемой энергии, в частности по «Практическому пособию развития возобновляемых источников энергии с примерами хороших практик», выпущенному в рамках проекта FARADAY.

Инвесторы видят перспективы в Украине только в АПК, машиностроении и энергоэффективности, но требуются изменения в законодательной базе. Так, немецкие бизнесмены считают жилищное строительство с использованием энергосберегающих технологий одним из трех наиболее перспективных направлений для вложения денег в Украину. В частности, Восточный комитет немецкой экономики уже реализовал несколько проектов по повышению энергоэффективности во Львовской области, Киеве и Киевской области, а также создал платформу для внедрения энергосберегающих технологий и развития альтернативной энергетики с участием ведущих экспертных организаций. Поскольку они готовы сотрудничать по этой программе с другими городами, то, изучив пилотный проект, который в последние два года уже реализован в г. Жовква (Львовская обл.), для реализации которого получен грант от ЕС для модернизации пяти жилых домов, можно получить базу для развития технических знаний, научиться делать энергоаудит, термоизоляцию [2].

В жилищно-коммунальном хозяйстве наиболее весомым потребляемым энергоресурсом является тепло, используемое для отопления жилых домов в отопительный период и подготовки горячей воды для бытовых нужд населения. Говоря о весомости стоимости тепла для жилищно-коммунальной сферы, следует указать, что отрасль ежегодно потребляет около 26% топливно-энергетических ресурсов страны. При этом теплотехническое оборудование жилого фонда, как правило, является морально устаревшим с критически высоким уровнем физического износа. Отсюда средний расход тепловой энергии, используемой для отопления одного квадратного метра полезной площади жилого фонда, сегодня в три-четыре раза выше, чем аналогичные показатели таких северных стран, как Норвегия, Швеция и Финляндия [3].

Одним из основных направлений работы кластера по энергосбережению является реализация «Программы тепловой модернизации жилищного фонда Ивано-Франковска на

2013–2015 годы», утвержденной Ивано-Франковским городским советом 6-го демократического созыва (34-я сессия) от 07.03.2013 г. № 984-34. Программа разработана на основе Гражданского кодекса Украины, Жилищного кодекса Украинской ССР, законах Украины «О приватизации государственного жилищного фонда», «О жилищно-коммунальных услугах», «О Порядке участия в организации и финансировании ремонта приватизированных жилых домов их бывших владельцев», Постановления Кабинета Министров Украины от 08.10.1992 г. № 572 «Правила содержания жилых домов и придомовых территорий», Приказа Госкоммухоза Украины от 17.05.2005 г. № 76, решений сессий городского совета «О комплексной программе реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства города Ивано-Франковска на 2010–2015 годы: реформы, порядок, развитие» от 24.02.2011 г. № 71-VII, «О Положении в долевом участии собственников квартир (квартиросъемщиков) в капитальном ремонте (реконструкции, модернизации) в многоквартирных жилых домах г. Ивано-Франковск» от 22.08.2011 г. № 357-13 с целью проведения системных и комплексных мер по утеплению жилых домов города, повышению комфорта и безопасности проживания в них.

На Ивано-Франковщине в рамках программы СУДеП (Региональные программы соседства – устойчивые урбанистические демонстрационные проекты на востоке; основная цель меж-дународной программы СУДеП – поддержать города в регионе Восточного партнерства в практическом внедрении действий устойчивого энергетического развития) реализуется проект под названием «Уменьшение энергопотребления и выбросов CO₂ в секторе многоквартирных домов города Долина» с участием власти, общественных организаций, экспертов, энергоаудиторов. Общий бюджет проекта – 1 млн. евро. Сумма гранта Европейского Союза – 772,5 тыс. евро, кроме того, используется софинансирование средств городского бюджета и жителей города. Срок реализации – с 1 января 2015 г. до 31 апреля 2018 г. Кроме принятия эффективных мер по энергосбережению, предусмотрено гарантированное значительное уменьшение выбросов парниковых газов.

Город Долина является соучастником соглашения мэров, а это очень высокое признание и одновременно – большая ответственность (международное соглашение мэров подписали 6 тыс. городов Европы и не только, 120 из них – в рамках Восточного партнерства). Стратегическая муниципальная политика устойчивого энергетического развития города Долины и его района уже несколько лет подряд направлена

на сбережение потребления энергии и имеет не только экономический, но и существенный экологический эффект. Долина сегодня является образцом лучших европейских практик энергетической безопасности, которую выражают по алгоритму «20 – 20 – 220», что означает: к 2020 г. уменьшить на 20% потребление энергии, на 20% снизить выброс парниковых газов и увеличить получение энергии на 20% из возобновляемых источников.

Также важным для решения проблемы стимулирования энергосбережения, развития производственно-технического потенциала региона и поддержке формирования новых инновационных ниш для ведения бизнеса на Ивано-Франковщине является участие научно-исследовательских организаций кластера по энергосбережению в разработке проекта концепции «Умный экологический микрорайон – 2020», которая разрабатывается польским партнером проекта FARADAY – кластером «Подкарпатская екоенергетика».

Выводы. Итак, энергетическую безопасность в Европе теперь рассматривают как геополитический вопрос, и для Украины это особенно важно. Одними из основных целей создания кластера по энергосбережению являются: достижение лучшей производственной кооперации между субъектами предпринимательской деятельности с целью предоставления лучших услуг клиентам; повышение профессионального уровня персонала фирм; быстрое внедрение технологических новинок; развитие сотрудничества бизнеса с наукой; повышение осведомленности потенциальных клиентов с возможностями возобновляемой энергетики; обеспечение необходимого качества услуг для клиентов; привлечение дополнительных финансовых ресурсов для развития сектора энергосбережения и возобновляемой энергетики Ивано-Франковска и области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Дежина И., Киселева В. «Тройная спираль» в инновационной системе России / И. Дежина, В. Киселева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://triplehelixassociation.ru/publikatsii/troynaya-spiral-v-innovatsionnoy-sisteme-rossii-idezhina-i-v-kiseleva>.
2. Почему немецкий бизнес готов уйти из Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/business-practice/own-business/pochemu-nemeckii-biznes-gotov-uiti-iz-ukrainy-334108.01.04.2015g>.
3. Гетало Н.С. Корреляционные модели определения норм расхода энергоресурсов для предприятий ЖКХ / Н.С. Гетало // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2012. – № 1(95). – С. 25 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM/ecee_2012_1_5.pdf.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.242

Андрущенко О.С.
аспірант кафедри економіки природокористування
Одеського державного екологічного університету

ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

EXPERIENCE OF APPLICATION OF ECONOMIC INSTRUMENTS FOR ENERGY SAVING IN THE WORLD PRACTICE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто досвід використання економічних інструментів управління енергозбереженням у провідних країнах світу. Досліджено сутність енергозбереження як фактора переходу до сталого розвитку. Уточнено принципи та умови застосування економічних важелів реалізації політики енергозбереження в реаліях сучасного світу.

Ключові слова: енергетичні ресурси, енергозбереження, енергозберігаюча політика, економічні інструменти енергозбереження, світовий досвід економії енергоресурсів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен опыт использования экономических инструментов управления энергосбережением в ведущих странах мира. Исследована сущность энергосбережения как фактора перехода к устойчивому развитию. Уточнены принципы и условия применения экономических рычагов реализации политики энергосбережения в реалиях современного мира.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, энергосбережение, энергосберегающая политика, экономические инструменты энергосбережения, мировой опыт экономии энергоресурсов.

ANNOTATION

In the article there was considered the experience of using economic instruments for energy-saving management in the leading countries of the world. The essence of energy-saving in quality of a factor of transition to sustainable development was investigated. The principles and conditions for the use of economic instruments for the implementation of energy saving policy in the realities of the modern world were specified.

Keywords: energy resources, energy saving, energy saving policy, economic instruments for energy saving, the international experience of energy resources retrenchment.

Постановка проблеми. Сьогодні вкрай актуальною та життєво важливою проблемою для більшості країн світу є забезпечення енергозбереження в усіх ланках національної економіки, що за сучасних умов розглядається як один із визначальних факторів успішного переходу до сталого розвитку.

Нераціональне енергоспоживання та висока енергоемність української економіки знижують конкурентоспроможність вітчизняної продукції, створюють навантаження на зовнішньоторговельний баланс, негативно впливають

на навколишнє природне середовище і посилюють енергетичну, економічну та політичну залежність країни, тому для України проблема енергозбереження є особливо гострою і вимагає негайних скоординованих дій на всіх етапах суспільного виробництва. Незважаючи на те що в країні розроблено та запроваджено достатню кількість законодавчих актів, нормативно-правових та методичних документів з енергозбереження, здійснюються науководослідні та дослідно-конструкторські розробки енергозберігаючого обладнання та технологій, запровадження яких дало б змогу значно підвищити ефективність використання вітчизняних та імпортованих енергоресурсів, реалізація відповідних заходів утруднена недосконалістю організаційно-економічного механізму їх застосування. З огляду на це, важливим є звернення до зарубіжного досвіду вирішення проблеми енергозбереження, зокрема в аспекті використання потенціалу існуючого у світі економічного інструментарію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем управління енергозбереженням у різних сферах суспільного виробництва присвячені численні праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: О.І. Амоші, Є.М. Ахромкіна, Н.О. Бойко, В.Г. Дем'янишина, С.П. Денисюка, В.В. Дзеджули, Ю.В. Дзядикевича, А.А. Долінського, С.Ф. Єрмілова, В.А. Жовтянського, Д.В. Зеркалова, С.В. Лелюк, В.Е. Лір, С.А. Михайлова, А.В. Праховника, Т.Г. Савченко, І.М. Сотник, О.М. Суходолі, А.К. Шидловського, К. Riedle та R. Taud, E. Woodroof та W. Turner, R. Hoshide та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень щодо проблеми економії енергоресурсів, актуальними залишаються питання, пов'язані з визначенням можливості використання в практиці вітчизняного госпо-

дарювання економічних інструментів енергозбереження, які застосовуються в розвинутих країнах світу.

Мета статті полягає в узагальненні досвіду використання економічних інструментів енергозбереження у світовій практиці та визначенні принципів та умов їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергозбереження стало одним із пріоритетних завдань людства через дефіцит традиційних енергоносіїв, зростаючу вартість їх видобутку та глобальні екологічні проблеми.

Проте в сучасній науковій літературі й до сьогодні не існує єдиного підходу до визначення цього поняття. Так, згідно з діючим законодавством [1], енергозбереження визначається як «діяльність із раціонального використання та економного витрачання первинної та перетвореної енергії». На думку В.А. Маляренко [2], «енергозбереження – це організаційна, наукова, практична, інформаційна діяльність державних органів, юридичних і фізичних осіб, направлена на зниження витрати (втрат) паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) у процесі їх видобування, перероблення, транспортування, зберігання, виробництва, використання й утилізації». Посилаючись на рекомендації проекту EMEES [3], О.В. Іваненко вказує на те, що енергозбереження характеризує кількість заощадженої енергії як різниці між базовим рівнем споживання енергії та тим, що став можливим за рахунок проведення заходів зі зростання енергоефективності та стану приведення системи у відповідність до умов зовнішнього середовища [4].

Дослідження енергозбереження як економічної категорії, що здійснене С.О. Мащенко [5], дає змогу уточнити це поняття та розглядати його як «комплекс заходів, а саме організаційних, наукових, виробничих, технічних та економічних, спрямованих на ефективне використання ПЕР та природних енергетичних ресурсів із залученням в оборот поновлювальних джерел енергії».

У світовій практиці поняття «енергозбереження» (англ. – *Energy Saving, Energy Conservation*) усе частіше сприймається не стільки як енергозаощадження, а як багатогранна діяльність, процес, комплекс заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів господарювання, спрямовані на раціональне використання енергії, у результаті яких знижується потреба в паливно-енергетичних ресурсах на одиницю кінцевого продукту і зменшується несприятливий вплив на довкілля.

Отже, сьогодні енергозбереження, безумовно, вважається «органічним елементом сучасної світової культури, пронизаної ідеями раціонального природокористування, стрижнем своєрідної філософії самообмеження споживання на рівні розумної доцільності, а також реальним фактором економіки...» [6].

Проявом енергозбереження, на думку М.А. Вознюк [7], є:

- зниження обсягів споживання ПЕР у натуральному виразі при виробництві та використанні продукції;
- скорочення фінансових витрат на їх споживання; зменшення собівартості вироблених енергоресурсів;
- підвищення частки використання відновлюваних джерел енергії;
- зниження негативного впливу процесів виробництва та використання енергоресурсів на довкілля.

У розвинутих країнах світу починаючи з останньої третини ХХ ст. енергозбереження вважається одним із найважливіших напрямів підвищення ефективності економіки, який забезпечує економічну та політичну незалежність країни. Вирішення цього стратегічного завдання здійснюється за рахунок комплексного поєднання державної політики, спрямованої на стимулювання впровадження нових енергоощадливих технологій, та ринкових механізмів регулювання енергоспоживання. Наприклад, у США такий підхід дав змогу зменшити енергоемність ВВП на 12%, що забезпечило економію 325 млн. т ПЕР у нафтовому еквіваленті. Однак процес досягнення цього ефекту тривав близько 10 років [8].

Усі інструменти стимулюючого впливу мають як переваги, так і недоліки. Зокрема, адміністративні заходи достатньо «прозорі» та зрозумілі; за їх допомогою зручно здійснювати контроль кінцевих результатів енергозберігаючих програм. Проте система адміністративних інструментів не дає змоги суб'єктам господарювання адаптувати свою стратегію до змін у зовнішньому середовищі та практично гальмує реалізацію інноваційних процесів у сфері енергозбереження.

Водночас застосування в практиці управління енергоефективністю економічних інструментів передбачає більш чутке реагування на динамізм зовнішнього середовища і здійснення цілеспрямованого впливу на реалізацію заходів з ефективного та раціонального використання енергетичних ресурсів. Проте й економічні регулятори не позбавлені недоліків. Зокрема, до їх числа можна віднести складність у прогнозуванні очікуваних результатів здійснення енергозберігаючих проектів, певну залежність від рівня інфляції і ступеня ризику, проблеми у визначенні ставок дисконтування тощо.

Аналіз світових тенденцій у сфері енергозбереження показує, що економічно розвинені країни значну увагу приділяють питанням підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів в усіх галузях, унаслідок чого ними накопичений великий досвід ефективного управління енергозберігаючими проектами на різних рівнях – від місцевого до міжнародного. При цьому найбільш поширеними є економічні інструменти, зокрема такі, що формують сталу та ефективну систему зацікавленості споживачів енергетичних ресурсів до інвестування в

енергозбереження (податки і податкові пільги; прискорена амортизація енергозберігаючого обладнання; субсидії та гранти; пільгові кредити й позики; стимулююча цінова політика; пряме державне фінансування проектів з енергозбереження).

Насамперед застосування інструментів фінансового регулювання в енергозберігаючій сфері відноситься до виробників енергоносіїв. Так, у США діє система податкових пільг для організацій, які впроваджують енергоощадливі технології, а тим економічним суб'єктам, які економно витрачають енергію, вже самими компаніями, що постачають енергоресурси, надаються значні знижки і бонуси. Також можливістю отримання безвідсоткових кредитів супроводжується розробка і використання технологічних рішень із підвищення ефективності енергоспоживання, які вимагають значних витрат. Тарифи американських енергетичних компаній формуються таким чином, щоб стимулювати економне витрачання енергії, оскільки вся ресурсна частина наданих послуг перенесена на споживача [9]. Крім того, з 2010 р. у США діє нова програма підтримки американців, згідно з якою при покупці теплоізоляційних матеріалів для своїх будинків та енергозберігаючого обладнання можливо прямо в магазині отримувати субсидії з бюджету. Розмір знижки складає до 50% від суми покупки, але не більше 3 000 дол. США [10].

Цінова та фіскальна політика – важливий економічний інструмент енергетичної політики Німеччини. У країні встановлюються ціни, наближені до світових, і такі, які відбивають вартість електроенергії на довготерміновий період. Німеччина, як і низка європейських країн, має диференційовану структуру тарифів, що відображають різну вартість енергії для різних споживачів у різні періоди часу. Також застосовується диференціація у податках, здебільшого в транспортному секторі (найбільші податки накладаються на ті види транспорту, що найбільше забруднюють довкілля), або просування певних енергопродуктів і підтримка відповідних секторів економіки (наприклад, у країнах, де вантажоперевезення відіграє важливу роль, податки на дизель нижчі порівняно з бензином).

Деякі європейські країни (Данія, Нідерланди, Швеція) планують ввести або вже ввели екологічні податки, що розраховуються залежно від вмісту вуглецю і кількості CO₂ в продуктах спалювання. Цей податок має подвійну перевагу: він збільшує ціну на енергію, стимулюючи енергозбереження, і дає можливість збирати кошти для досягнення національних цілей, спрямованих на зменшення викидів парникових газів [11]. У Данії енергопостачання розвивається і регламентується завдяки існуючим національним програмам, основою яких, наприклад у житловому будівництві, є застосування економічних стимулів, таких як субси-

дії й інвестиційні гранти, що виділяються на будівництво, реконструкцію та ремонт теплових мереж. Ці кошти компенсують 30–60% витрат і насамперед застосовуються по відношенню до будівель старше 1950 р. Крім того, у разі збільшення вартості послуг теплопостачання при переході від централізованої системи на установки, що використовують біопаливо, ці витрати також перекидаються за рахунок субсидій.

Енергозбереження в Норвегії стимулюється за допомогою цінних важелів. Зокрема, при формуванні вартості електроенергії враховуються витрати на впровадження енергозберігаючих технологій. За рахунок високої ціни на електрику капітальні вкладення окупаються швидше і не вимагають спеціальних програм кредитування.

У Швеції для популяризації використання альтернативних і нетрадиційних джерел енергії активно застосовуються економічні стимули: звільнення від енергетичного податку терміном на п'ять років, субсидії держави для реконструкції старих будівель (заміна котлів, утеплення тощо), спрощене отримання дозволів із будівництва вітрових електростанцій. Окрім того, в країні стимулюється будівництво енергоефективного житла за рахунок виділення інвесторам державних субсидій у розмірі до 50 тис. євро. Також держава може залучати до співпраці банки (фінансові регулятори), які надають споживачам, що вживають заходи зі збільшення енергоефективності, «м'які» кредити з незначною відсотковою ставкою. Капітал мобілізується банківською структурою згідно з традиційними методами на національному або міжнародному ринку.

У країнах ЄС, які запроваджують такий тип фінансової підтримки, банк, що надає кредити, належить або державі, або національному центральному банку, тому цей інструмент є підконтрольним державі. В Європі позики для робіт із підвищення енергоефективності, зокрема у будівельному секторі, надають декілька банків, найбільш відомим з яких є Національний банк реконструкції та розвитку в Німеччині (*Kreditanstalt für Wiederaufbau*) – ключовий фінансовий оператор чотирьох програм зменшення викидів вуглекислого газу [12].

Із 2000 р. Іспанська енергетична агенція (IDEA) спільно з ICO (*Instituto de Crédito Oficial*) впровадила систему субсидування відсотків для проектів з енергоефективності та відновлюваних джерел енергії. Ця схема орієнтована на будь-яку приватну чи державну організацію, що може одержати фінансування в розмірі до 70% проекту. Проте якщо інвестор є державною організацією, то виплати знижується до 20% [12].

Починаючи з 2009 р. у Франції з метою заохочення населення здійснювати заходи, спрямовані на збільшення енергоефективності, використовуються еко-кредити на фінансу-

вання робіт із термічної реконструкції житлових приміщень у розмірі до 30 тис. євро під 0% терміном на 10 років. Також прикладом ринкового інструменту підтримки енергоефективності слугує система торгівлі сертифікатами енергоефективності («білі сертифікати»), впроваджена у Франції, Польщі та Італії. Згідно з програмою «білих сертифікатів», кожен з яких дорівнює 1 т.н.е., ще в 2005 р. великими розподільними компаніями споживання ПЕР в Італії було зменшено на 156 тис. т.н.е., тобто була одержана економія в обсязі 63% електроенергії та 38% природного газу. При середній вартості «білого сертифікату» 60 євро за кожну зекономлену т.н.е. в електроенергетиці і 90 євро – в газовому секторі дохід компаній від енергозбереження склав понад 11 млн. євро [13].

Уряд Нідерландів стимулює домогосподарства з невеликим рівнем доходів до здійснення заходів у сфері енергоефективності за допомогою схеми грантів TELL, а підвищення в країні нормативного податку на енергоресурси створило умови для мобілізації коштів за схемою енергетичних премій, у рамках якої здійснюється перерозподіл грошей на користь домогосподарств шляхом відшкодування витрат на енергоефективні предмети побутової техніки, будівлі та потужності зі сталого виробництва енергії. Так, через упровадження в 2000 р. схеми енергетичних премій Нідерланди успішно розвинули ринок побутової техніки класу А (обсяг продажів цих засобів у 2001 р. збільшився на 70% та ще більше – у наступному році). Одночасно, за оцінками фахівців, викиди вуглекислого газу скоротились приблизно на 0,21 млн. т [14].

Для фінансування енергозберігаючих заходів у бюджетній сфері застосовується фінансово-мотивуючий механізм із використанням як коштів державного бюджету, так і приватних інвестицій, з їх поверненням (повністю чи частково) за рахунок отриманої економії паливно-енергетичних ресурсів. Цей інструмент відомий як «перфоманс-контрактинг», або енергосервісний договір. Його суть полягає в запровадженні окремого коду економічної класифікації видатків, на якому повинні акумулюватись кошти, отримані внаслідок економії видатків на енергозабезпечення в результаті реалізації енергозберігаючих заходів. У подальшому ці кошти мають бути спрямовані на повернення залучених інвестицій та реалізацію подальших енергозберігаючих заходів. Інструмент контрактингу, або «енергосервісних договорів», передбачає, що в умовах, коли власники будівель не мають достатньої кількості коштів на проекти з енергозбереження та знань стосовно використання енергозберігаючих технологій, вирішення цього завдання бере на себе контрактор, який проводить енергоаудит будівель, знаходить відповідне рішення і постачальників технологій та бере фінансування проекту на себе. Контрактор укладає угоду із замовником послуг, у контракті передбачається плата

за енергосервісні послуги, вона закладається в суму витрат власника житла на оплату комунальних послуг. Також контрактор може надавати додаткові послуги, зокрема як енергосервісна компанія (будувати, експлуатувати нове обладнання і виступати перепродувачем комунальних ресурсів).

У Німеччині вже діють понад півсотні фірм, які укладають контрактингові угоди з компаніями, які керують житловими будинками, бюджетними та приватними установами. Вигоду від контрактингової системи можуть отримувати також постачальники технологій, ресурсів або послуг. В якості контракторів часто виступають дочірні компанії енергетичних концернів або постачальників устаткування і технологій. Наприклад, близько 20 конкурсів на реалізацію контрактингових проектів виграла дочірня фірма корпорації Siemens, яка при реалізації проектів інсталує установки саме цієї компанії. Подібний механізм залучення інвестицій у сферу енергозбереження широко використовується в Канаді, США та низці європейських країн [15].

На увагу заслуговують заходи з підвищення ефективності кінцевого використання енергії, що впроваджені в Португалії та Великобританії, зокрема спеціальні чеки на зниження вартості спожитої електроенергії, які надаються тим споживачам, хто за рахунок здійснення особистих інвестицій має підтвердження результатів енергозбереження; або схема, за якою заощадження з кожного рахунку використовуються для авансової оплати вартості встановлення інтелектуальних лічильників [16]. У Великобританії в результаті реалізації програми прискореної амортизації було придбано 7 тис. одиниць енергоефективного та екологічно чистого обладнання на загальну суму понад 3 млрд. фунтів стерлінгів. Програма податкових пільг при закупівлі енергозберігаючого обладнання в Нідерландах забезпечила податкові відрахування на загальну суму понад 1 млрд. євро [17, с. 52].

Розвитком і застосуванням найсучасніших технологій, зокрема у сфері раціонального використання енергоресурсів, може сьогодні похвалитися Китай, який щорічно в розбудову національних електромереж інвестує понад 200 млрд. юанів, закладаючи в ці суми витрати на впровадження технологій, що дають змогу мінімізувати втрати електроенергії при її передачі. Одним з інструментів, який заслуговує на увагу, є створення так званих «інтелектуальних мереж енергопостачання» (*smart grid*), які, крім скорочення втрат енергії, дають змогу оптимізувати вартість електрики для споживача за рахунок його взаємодії з енергопостачальною компанією; при цьому економія може становити до 10%. Крім того, реформи ціноутворення, які здійснюються в Китаї, полягають у тому, що ціни на енергоносії для великих промислових споживачів, передусім підприємств із виробництва чорних та кольорових металів

та цементу, залежать від того, наскільки ефективно підприємства їх споживають. З огляду на це, найбільш ефективні споживачі сплачують за енергоносії стандартну ціну, а ті, хто не досяг визначеної енергоефективності, сплачують ціну, що збільшується на обсяг установлених штрафних платежів. Результат, отриманий Китаєм за останні 30 років, – це скорочення енергоемності економіки майже в чотири рази та послаблення зв'язку між зростанням ВВП та енергоемністю. Тільки в 2012 р. Китай витратив на заходи з енергоефективності 4,3 млрд. дол. США, що становить майже третину загальносвітового обсягу інвестування в енергоефективність [18].

Узагальнення світового досвіду застосування економічних важелів реалізації політики енергозбереження свідчить про наявність великої кількості дієвих механізмів та інструментів (табл. 1), проте найбільш поширеними є: диференціювання податкового навантаження; бюджетне та позабюджетне

фінансування заходів з енергозбереження; пільгове кредитування; державні закупівлі; диференціювання тарифів та цін на енергоресурси і енергоефективну продукцію; фінансові інструменти; передача прав власності, лізинг та прискорена амортизація енергоефективного устаткування, використання механізму державно-приватного партнерства при реалізації проектів, що мають підвищувати ефективність енергоспоживання.

В останнє двадцятиріччя в розвинених країнах світу спостерігалось енергоефективне економічне зростання (у середньому лише 0,4% приросту споживання енергоносіїв припадало на 1% приросту ВВП), у результаті чого енергоемність валового внутрішнього продукту цих країн у середньому зменшилася на 21–27% [19, с. 49]. Сьогодні темпи скорочення енергоемності ВВП провідних країн становлять до 5% на рік. ЄС зобов'язався скоротити споживання енергоресурсів до 2020 р. на 20%; Японія зменшує споживання електроенергії на 10% до 2030 р. [18].

Таблиця 1

Деякі інструменти енергозбереження та результати їх використання

Країна	Механізм дії	Результат
Данія	Централізація системи теплопостачання	Скорочення вдвічі витрат первинного палива в країні
	Надання державних субсидій у розмірі 30% від витрат на спорудження систем сонячних колекторів, установлення вітроенергетичних турбін та бойлерів на біомасі	Підвищення попиту на відтворювальні джерела енергії (ВДЕ)
Німеччина	Одержання власником будинку від держави 5 тис. євро при установці вітрогенератору	
	Пільгове кредитування впровадження ВДЕ. Мережева компанія повинна за законом прийняти всю енергію, одержану від ВДЕ	Низька вартість енерго-ефективної продукції
	Повне або часткове звільнення від податків виробників енергоефективних технологій та обладнання	
Франція	Скорочення податкового тягара на 20% для власників житла, які планують провести реконструкцію будинку з метою підвищення його теплотехнічних характеристик	Активна участь приватного сектора економіки в реалізації енергозберігаючих заходів
	Одержання споживачем права на компенсацію за рахунок бюджету в розмірі 50% від фактично понесених витрат за установку лічильника	
	Застосування податкових пільг у розмірі 40% для власників, які утеплюють житло, здане в експлуатацію до 1977 р.	
США	Вирахування витрат на придбання енергоефективного обладнання з оподаткованої бази	Високий попит на енерго-ефективну продукцію
	Зниження тарифу на електроенергію при більш ефективному використанні електрообладнання	
США	Встановлення пільгових тарифів на оплату енергії для енергоефективних будівель.	Стимулювання інвестицій в будівництво енерго-ефективних будинків
	Одержання державних субсидій у розмірі від 50 до 200 дол. США при придбанні нової, більш енергоефективної побутової техніки	Перехід населення на більш енергоефективні прилади
Швейцарія	Надання державної субсидії розміром 50 тис. євро всім забудовникам, які вирішили побудувати «пасивний» дім	У країні виводяться з експлуатації діючі атомні електростанції
Японія	Оплата з держбюджету третини вартості установки сонячних батарей власникам житлових будинків	Активний перехід приватного сектору на геліоенергетику
Бразилія	Надання урядових субсидій виробникам цукрового очерету, з якого виготовляється біопаливо (етиловий спирт) для автомобілів	Частка етилового спирту в загальному об'ємі автомобільного палива перевищує 50%

Джерело: складено на основі [20]

Висновки. Наслідками здійснення протягом останніх десятиріч політики енергозбереження в розвинутих країнах світу стало розуміння важливості зниження споживання енергоресурсів та необхідності використання всіх можливих важелів впливу на цей процес. Незважаючи на те що системи інструментального забезпечення реалізації національних енергозберігаючих програм мають певні відмінності, у всіх розвинутих країнах простежується чітка та послідовна тенденція стимулювання підвищення ефективності енергоспоживання, зокрема за рахунок застосування економічних інструментів. Безумовно, використання світового досвіду зростання енергоефективності для країн, що здійснюють ринкові перетворення, у тому числі й для України, дасть змогу знизити енергоємність національної економіки, підвищити її конкурентоспроможність та прискорити процес інтеграції у світову економічну систему. Проте не виключено, що заходи й інструменти, які успішно зарекомендували себе в США, країнах ЄС, Японії, Китаї тощо, є придатними для України. З огляду на це, визначення можливостей упровадження сучасних економічних інструментів енергозбереження в практику вітчизняного господарювання потребує детального дослідження та надалі залишається актуальним питанням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 р. № 75/94-ВР // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
2. Маляренко В.А. Енергозбереження – пріоритетний напрям розвитку і вдосконалення комунальної енергетики / В.А. Маляренко // Интегрированные технологии и энергосбережение. – 2006. – № 3. – С. 19–30.
3. Measuring and reporting energy savings for the Energy Services Directive – how it can be done. Results and recommendations from the EMEES project [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.evaluate-energy-savings.eu/emees/en/publications/reports/EMEES_Final_Report.pdf.
4. Іваненко О.В. Проблема розмежування категорій «енергозбереження» та «енергоефективність» в управлінні підприємством / О.В. Іваненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 5. – Ч. 2. – С. 103–105.
5. Мащенко С.О. Теоретичні аспекти дослідження енергозбереження як економічної категорії / С.О. Мащенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 280–284.
6. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі / Енергетика: історія, сучасність і майбутнє [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-2/section-3>.
7. Вознюк М.А. Проблемні аспекти управління процесами енергозбереження на регіональному рівні / М.А. Вознюк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2013. – № 1. – С. 175–182.
8. Галюк І.Б. Політика енергоефективності як основа соціально-економічного розвитку держави / І.Б. Галюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 80–83.
9. Зарубежный опыт энергосбережения в жилищном строительстве. Часть 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://solnce-generator.ru/zarubezhnyj-opyt-ehnergoberezhjenja-v-zhilischnom-stroitelstve-chast-1>.
10. Фадеев А.В. Практика мирового энергосбережения: технологии и инструменты / А.В. Фадеев // Информационный бюллетень «Энергосовет». – 2010. – Вып. 5. – С. 15–16.
11. Переосмыслення ступеня відповідальності перед майбутнім : Національна доповідь із питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / М. Пашкевич [та ін.]. – К. : НАЕР-НАУ, 2010. – 254 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esco.co.ua/journal/2012_10/art421.pdf.
12. Енергоефективність у регіональному вимірі. Проблеми та перспективи : аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/energoeffekt-b40dc.pdf>.
13. Обеспечение энергоэффективности. Развитие энергетической политики, задачи и возможности : доклад Секретариата Энергетической Хартии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gisee.ru/upload/EE_report_2007_RUS.pdf.
14. Инвестиции в энергоэффективность. Устранение барьеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2009/fizmet/kucherenko/library/5.pdf>.
15. Юдін М.А. Використання потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії в процесі енергозбереження за допомогою впровадження сучасних організаційно-економічних форм / М.А. Юдін // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 86–90.
16. Чижевська І.А. На шляху до енергоефективної держави. Необхідні кроки в електроенергетиці / І.А. Чижевська // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2011. – № 10. – С. 17–24.
17. Бобылев С.Н. Энергоэффективность и устойчивое развитие / С.Н. Бобылев, А.А. Аверченков, С.В. Соловьева, П.А. Кирюшин. – М. : Институт устойчивого развития / Центр экополитики России, 2010. – 148 с.
18. Бараннік В.О. Енергоємність ВВП держави: історичні паралелі та уроки для України / В.О. Бараннік // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 1. – С. 113–119.
19. Гулбрандсен Т.Х. Энергоэффективность и энергетический менеджмент : [учеб.-метод. пособ.] / Т.Х. Гулбрандсен, Л.П. Падалко, В.Л. Червинский. – Минск : БГАТУ, 2010. – 240 с.
20. Яковлев А.С. Энергоэффективность и энергосбережение в России на фоне опыта зарубежных стран / А.С. Яковлев, Г.А. Барышева // Известия Томского политехнического университета. – 2012. – Т. 321. – № 6. – С. 25–30.

УДК 332.3

Гарнага О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Рівненського національного університету
водного господарства та природокористування***ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ****THE EVOLUTION OF BALANCED LAND USE CONCEPT****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено еволюцію поняття збалансованого землекористування, розкрито суть термінів раціональне, ефективне та стале землекористування, зазначено, що узгодження між собою цих категорій та однозначне їх трактування дадуть змогу підвищити якість наукових досліджень, законотворчої діяльності, робіт, пов'язаних із розробкою державних та регіональних програм використання й охорони земельних ресурсів.

Ключові слова: природокористування, збалансоване землекористування, раціональність, сталий розвиток, ефективність, продуктивність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована эволюция понятия сбалансированного землепользования, раскрыта суть терминов рациональное, эффективное и устойчивое землепользование, указано, что согласование между собой этих категорий и однозначная их трактовка позволят повысить качество научных исследований, законотворческой деятельности, работ, связанных с разработкой государственных и региональных программ использования и охраны земельных ресурсов.

Ключевые слова: природопользование, сбалансированное землепользование, рациональность, устойчивое развитие, эффективность, производительность.

ANNOTATION

An the article the evolution of the concept of balanced land use is investigated, examined the essence terms of rational, efficient and balanced land use, stated that an agreement between these categories and their unambiguous interpretation will improve the quality of research, legislative activities, work related to the development of national and regional programs use and protection of land resources.

Keywords: environmental management, balanced land use, rationality, sustainability, efficiency, productivity.

Аналіз досліджень з економіки природокористування показав, що перед науковцями часто постає проблема вибору терміна на позначення характеру процесів природокористування. Ця проблема є особливо актуальною для України, оскільки триває процес формування нормативно-правової бази, відбувається розробка програм використання природних ресурсів. У таких умовах важливо мати чіткі та однозначні визначення термінів для того, щоб не створювати різночитань державних актів, зокрема у сфері землекористування.

Неодноразово проблема вірного вживання термінів в економіці землекористування порушувалася в роботах таких науковців, як Д.І. Бабміндра, Д.С. Добряк, Ш.І. Ібатуллін, А.Г. Мартин, Л.Я. Новаковський, В.І. Павлов, В.М. Русан, А.М. Третьак, М.А. Хвесик та ін.

Проте й досі залишається відкритим питання чіткого та однозначного визначення економічних категорій сфери землекористування.

Завданням статті є дослідження еволюції поняття збалансованого землекористування.

Землекористування можна представити як процес взаємодії землевласника (землекористувача) та земельних ресурсів, що базується на дотриманні соціально-економічних, екологічних, моральних та ін. критеріїв. Якщо така взаємодія відбувається на основі забезпечення економічної вигоди землекористувача через невиснажливе використання земельних ресурсів, їх відтворення, можливість повернення до попереднього стану, то це є ознакою розсудливого ставлення землекористувача до землі. Такий тип землекористування називають ресурсозберігаючим або раціональним.

Під раціональним землекористуванням слід розуміти такий тип використання земельних ресурсів, який сприяє задоволенню економічних інтересів землекористувачів за одночасного підвищення рівня продуктивності земельних ресурсів, збереження можливостей самовідновлення потенціалу земельних ресурсів, їх відтворення та забезпечення збереженості цільового напрямку використання земель.

Визначальним чинником забезпечення раціонального землекористування є відповідальність землекористувачів. Вона реалізується в рамках критерію моральності. Даний критерій забезпечує таку систему взаємовідносин землекористувача із земельними ресурсами, коли землекористувач переймається відповідальним ставленням до землі. Нині елемент моральності серед критеріїв раціонального землекористування дещо втратив свою роль. Тому його реновація та імплементація в систему еколого-економічних критеріїв землекористування дасть змогу забезпечити тривалий процес задоволення потреб та інтересів землевласників (землекористувачів) на основі такого використання земельних ресурсів, яке не матиме для них негативних наслідків [1, с. 22].

Взагалі словосполучення раціональне природокористування, раціональне землекористування є широко вживаними в економіці природокористування. Ще у радянський період Д. Гнаткович під раціональним розумів правильне, доцільне, науково обґрунтоване використання земель з погляду міжгалузевого розподілу земельного фонду країни між категоріями земель та землекористувачами [2, с. 60]. Тут же

автор критично зазначає, що в умовах капіталізму раціональний – той, що приносить найбільший прибуток приватному власнику, але не обов'язково науково обґрунтований. Така критика має певні підстави. Але водночас надмірно, на нашу думку, є ідеалізація раціонального використання земельних ресурсів у соціалістичній системі. Д. Гнаткович стверджує, що в умовах соціалізму раціональне землекористування – це активне залучення всіх земель залежно від їх якості в обіг для покращення земель та охорони навколишнього середовища. І тут же наводить таку суперечливу з погляду сьогодення думку: «Чим вища питома вага розораних земель, тим раціональніше вони використовуються» [2, с. 62]. Нині така практика господарювання зазнає особливо гострої критики.

Трактування терміна «раціональне землекористування» сучасними українськими вченими має свою особливність. Під раціональним землекористуванням розуміють використання земель згідно з їх цільовим призначенням, отримуючи максимум продукції при мінімальних затратах на її виробництво, не порушуючи навколишнього середовища на відповідному рівні розвитку продуктивних сил і земельних відносин [3, с. 26]. В. Русан стверджує, що «раціональність землекористування полягає в одержанні найбільшого економічного ефекту від вирощування культур, який здатна дати земельна ділянка з урахуванням природно-економічного розташування» [4 с. 29]. Тобто змістовне наповнення терміна раціональний є досить широким і не завжди однозначним. Щоб краще з'ясувати його суть, розглянемо використання цього поняття в економічній теорії, де він застосовується давно, тому існує певний досвід та критичне осмислення.

Економісти-теоретики, особливо представники неокласичного напрямку, активно використовують термін «раціональний» у таких словосполученнях, як раціональна поведінка, раціональний вибір. Раціональність поведінки вони трактують як господарську діяльність індивідів, що ухвалюють самостійні і розумні економічні рішення, і будь-яка із форм взаємодії індивідів з навколишнім середовищем здійснюється за домінуючої ролі розуму [5, с. 40]. Метою раціонального індивіда є досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат ресурсів або мінімізація витрат у процесі досягнення визначеної цілі [5, с. 47]. Таке трактування категорії «раціональний» безпосередньо пов'язане зі значенням латинського слова *rationalis*, що означає розумний. З цієї позиції раціональне землекористування можна визначити як розумне використання земельних ресурсів з метою досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат. Але на практиці результати такого землекористування можуть виявитися діаметрально протилежними. Якщо один індивід керується довгостроковими цілями, то його «розумне»

використання ресурсу буде полягати в збереженні продуктивності, щоб він міг приносити стабільний результат протягом тривалого періоду. Інший індивід намагатиметься отримати максимальний результат за короткий проміжок часу і тим самим швидко виснажить продуктивність ресурсу. У ХХ ст. неокласична модель раціонального індивіда зазнала гострої критики з боку представників інституціоналізму та неокейнсіанства. Вони виявили, що традиційні поведінкові припущення в рамках теорії раціонального вибору не можуть пояснити багатьох явищ в економічній практиці. Це, зокрема, припущення щодо мотивації економічних суб'єктів та характеру інформаційного середовища [6]. У неокласиків традиційним мотивом, що спонукає індивідів, є прагнення до максимізації прибутку і разом із тим ігнорується дієвість таких мотивів поведінки, як альтруїзм, прагнення справедливості. Вони ж, на нашу думку, є дуже важливими саме у тих сферах, які передбачають взаємодію людини з навколишнім середовищем, та їх не можна ігнорувати. Друге базове припущення неокласиків стосується ринкового середовища, що характеризується повнотою, прозорістю і доступністю інформації. Насправді, це середовище є невизначеним і в ньому існують інформаційні асиметрії, тобто різні люди знають різні речі [7, с. 558]. Наприклад, коли укладається договір оренди землі, то орендодавцю можуть бути краще відомі якісні характеристики земельної ділянки, а орендарю – як він буде її використовувати. Спробу реабілітації категорії раціональність в економічній теорії зробив американський економіст Верном Л. Сміт. Він визначив і охарактеризував два види раціональності – конструктивістську та екологічну. Конструктивістська раціональність бере початок з ідей Декарта, Бекона, Гобса, переконаних, що всі соціальні інститути були та можуть бути створені в дедуктивному процесі людського розуму [7, с. 689]. Екологічна раціональність виявляється у формі емерджентного порядку, інтелекту, втіленого у нормах та інститутах культурного і біологічного спадку людства, що створюється в ході взаємодії людей, а не за детально розробленим планом [7, с. 695]. Тобто можна сказати, що термін раціональний іноді має суб'єктивне трактування та й взагалі ставиться під сумнів можливість індивідів поводити себе раціонально. Не можна не погодитися з І. Бистряковим, який зазначає, що в сучасному вигляді поняття раціоналізація та оптимізація взаємовідносин людини і природи не є самодостатніми, оскільки всі існуючі технологічні схеми створювалися, виходячи з тих принципів ефективності, що в них містяться. У зв'язку з цим гармонізація розглядається як особливо цінна перспектива.

Не менш популярним для позначення якості процесів є використання терміна ефективний. В окремих наведених нами визначеннях раціональне землекористування визначають

як ефективне. Традиційно під ефективністю (наприклад, виробництва) розуміють насамперед економічну ефективність і визначають її як співвідношення вигод та витрат, що були понесені для їх отримання. Для визначення ефективності суспільного виробництва та розподілу благ користуються поняттям Парето-ефективності, згідно з яким ефективним можна вважати такий розподіл благ, за якого неможливо покращити добробут будь-якого члена суспільства, не погіршуючи при цьому стану іншого [5, с. 543]. Але навіть якщо процес землекористування можна оцінити як економічно ефективний, це зовсім не означає, що він одночасно є і соціально, і екологічно ефективним. Адже прагненню до максимізації прибутку, особливо в короткостроковому періоді, екологічні та соціальні цілі лише заважають. На думку російського вченого в галузі економіки природокористування С. Бобильова, нині власне концепція ефективності зазнала змін. Її трактування вийшло за межі вузької економічної інтерпретації. На перший план висувуються показники якості життя, людського розвитку в сьогоденні та майбутньому [8, с. 48]. Для того щоб конкретизувати категорію ефективності, окремі сучасні дослідники використовують термін «соціо-еколого-економічна ефективність», що охоплює три найважливіші аспекти розвитку суспільства. Існує ще й такий підхід до визначення ефективності (зокрема, суспільних систем), як ефективна система. Це система, що забезпечує в процесі свого розвитку підтримання гомеостазу – стану рівноваги [9, с. 84]. Опираючись на наведені характеристики, можна визначити, що економічно ефективне землекористування – це процес використання земельних ресурсів, за якого досягається максимальний прибуток при мінімальних витратах; загальне ефективне землекористування – це процес використання земельних ресурсів у режимі, що дозволяє підтримувати стан рівноваги екологічної, економічної та соціальної систем. У відповідь на негативні процеси і навколишньому середовищі, що загострилися у другій половині ХХ ст., набула популярності концепція сталого розвитку. В основі її назви лежить використання англійського терміна *sustainable development*. Головна ідея концепції полягає в тому, що нинішні покоління повинні використовувати не всі доступні природні ресурси, а лише ту їх частину, яка забезпечує стійке існування та якісне покращення сучасного світового співтовариства, визнаючи, таким чином, право майбутніх поколінь на природні ресурси Землі. З популяризацією концепції у світі в англійськомовному середовищі почали з'являтися терміни, подібні до *sustainable development*, наприклад, *sustainable land-use*, що означає використання земельних ресурсів із дотриманням принципів концепції. Прийшла вона і на вітчизняний простір. В Україні існує паралельно декілька варіантів назви концепції. Найчастіше вживаються

поняття сталий розвиток або стійкий розвиток. Вони ж найбільше критикуються. Критики вказують на те, що розвиток – це процес змін, він характеризується динамікою, а сталість або стійкість, на їхню думку, навпаки, вказує на незмінність системи.

Українські вчені в галузі економіки природокористування активно розробляють наукові підходи до сталого розвитку. Л. Мельник вважає більш правильним вживати термін стійкий розвиток. Вказуючи на його суперечливість та неоднозначність, він пояснює, що стійкий розвиток за своїм внутрішнім змістом має означати перманентне відтворення так званого стану гомеостазу (динамічної рівноваги) з періодичною зміною його рівня, при якому відбувалося б постійне розв'язання суперечностей між внутрішніми компонентами системи, а зміна параметрів біосфери не виходила за межі катастрофічних (фатальних) для системи трансформацій [10, с. 413]. Інші вчені, навпаки, відстоюють доцільність використання саме терміна «сталий розвиток». О. Невелєв та Б. Данилишин визначають сталий розвиток як економічно, соціально та екологічно збалансований розвиток певних територій, спрямований на узгоджене формування та функціонування їхньої економічної, соціальної та екологічної складових на основі раціонального використання всіх видів ресурсів. О. Шубравська зазначає, що «сталість економічного розвитку – це здатність економічних систем зберігати стабільне збалансоване зростання» [11, с. 38].

Поступово розширюється сфера застосування означення сталий, широко вживаються такі терміни, як сталє природокористування, сталє землекористування та ін. Тобто із запровадженням цих категорій розширився набір термінів, які визначають якісні параметри процесу використання природних ресурсів. Визначення сталого землекористування знаходимо у Д. Добряка, який стверджує, що це довготривалий і безперервний процес його розвитку. Він повинен забезпечувати відповідну життєдіяльність як нинішнього, так і майбутніх поколінь, узгоджуючи екологічні та соціально-економічні аспекти розвитку [12]. М. Лавейкін визначає сталє землекористування як систему відносин суспільного розвитку, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану земельних ресурсів, задоволенням матеріальних і духовних потреб населення. Категорія сталє землекористування знайшла своє відображення в Законі України «Про землеустрій», де визначено, що сталє землекористування – форма та відповідні до неї методи використання земель, що забезпечують оптимальні параметри екологічних і соціально-економічних функцій території [13, с. 136].

Концепція сталого розвитку – це глобальний план, стратегічні цілі якого можуть бути досягнуті лише загальними зусиллями всього

світового співтовариства. Складно говорити про реалізацію концепції сталого розвитку в окремо взятій країні, регіоні або окремій сфері. На нашу думку, у таких випадках доцільніше вживати терміни збалансований розвиток, збалансоване природокористування, збалансоване землекористування. По-перше, вживання означення збалансований дещо згладжує термінологічні суперечності, що існують у зв'язку з використанням категорій сталий і стійкий. По-друге, категорія збалансованості, не претендуючи на глобальність, все ж досить точно передає зміст однієї з найважливіших вимог концепції сталого розвитку. Доказом цього є наведене вище трактування сталого розвитку та власне тлумачення слова балансувати – зберігати рівновагу в русі. Збалансованим можна вважати, насамперед, такий характер землекористування, що не виходить за межі параметрів рівноваги системи відносин (екологічних, соціальних та економічних), які складаються навколо земельних ресурсів. Насамкінець, спробуємо узгодити між собою проаналізовані категорії раціонального, ефективного та збалансованого землекористування. На нашу думку, у тих випадках, коли необхідно описати землекористування в державі або регіоні на засадах концепції сталого розвитку, доцільно вживати термін збалансоване землекористування. Він характеризує землекористування як процес, у ході якого система відносин перебуває в умовах динамічної рівноваги. Якщо необхідно описати стан статичної рівноваги системи земельних відносин, доцільно вживати поняття ефективного землекористування у його широкому розумінні. І зрештою, раціональне землекористування означає розумне, доцільне використання земельних ресурсів. Але необхідно враховувати, що критерії розумності та доцільності можуть з часом змінюватися.

Отже, у вітчизняній науці співіснують декілька термінів на позначення якісних ознак землекористування – раціональне, ефективне, стає землекористування. Така термінологічна різноманітність є виправданою, адже дозволяє більш точно передавати характер процесів. Для означення процесів використання земельних ресурсів на засадах концепції сталого розвитку в межах окремої держави чи регіону пропонується вживати термін збалансоване землекористування. Під збалансованим землекористуванням варто розуміти процес використання земельних

ресурсів у режимі, що не виходить за межі параметрів рівноваги системи відносин, які складаються навколо земельних ресурсів (системи екологічних, соціальних та економічних відносин). Узгодження між собою категорій раціонального, ефективного, сталого та збалансованого землекористування та однозначне їх трактування дасть змогу підвищити якість наукових досліджень, законотворчої діяльності, робіт, пов'язаних із розробкою державних та регіональних програм використання й охорони земельних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Павлов В.І. Економіка землекористування : навч. посіб. / В.І. Павлов, О.М. Гарнага, Т.С. Веремеєнко, Ю.Г. Фесіна. – Рівне : НУВГП, 2012. – 188 с.
2. Гнаткович Д.И. Земельный кадастр: экономика землепользования / Д.И. Гнаткович – Львов : Вища школа, Изд-во при Львов. ун-те, 1986. – 136 с.
3. Управління землекористуванням: підручник / [В.В. Горлачук, О.М. Гаркуша, В.Г. В'юн та ін.]; за ред. В.В. Горлачука. – Миколаїв : Іліон, 2006. – 376 с.
4. Русан В.М. Теоретико-методологічні аспекти раціонального сільськогосподарського землекористування / В.М. Русан // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 27-30.
5. Нуреев Р.М. Курс мікроекономіки : учеб. для вузов / Р.М. Нуреев. – М. : Издательская группа НОРМА-ИНФРА М, 2000. – 572 с.
6. Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Даглас; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
7. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / [сопред. науч.-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов]. – М. : Мысль, 2005. Т. V: Всемирное признание: лекции Нобелевских лауреатов / [отв. ред. Г.Г. Фетисов] : в 2 кн. Кн. 2. – 813 с.
8. Бобылев С.Н. Экономика природопользования : учебник / С.Н. Бобылев, А.Ш. Ходжаев. – М., 2003. – 567 с.
9. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики: евразийский аспект / Д.К. Чистилин. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 237 с.
10. Основи стійкого розвитку : навч. посіб. / [за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
11. Шубравська О. Сталій економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36-42.
12. Добряк Д.С. Еколого-економічні засади реформування землекористування в ринкових умовах / Д.С. Добряк, Д.І. Бабміндра. – К. : Урожай, 2006. – 336 с.
13. Земельне законодавство України : зб. нормат.-прав. актів. – К. : Істина, 2008. – 328 с.

УДК 338.5:621.1:502.36

Кислий В.М.*кандидат економічних наук, професор,
Сумський державний університет***Новосад В.О.***кандидат економічних наук,
Наукове товариство «Мей», м. Київ*

УРАХУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ У МЕХАНІЗМІ ЦІНОУТВОРЕННЯ

CONSIDERATION OF THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC FACTORS IN THE PRICING MECHANISM

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено теоретичним та методичним аспектам формування екологічно орієнтованої системи ціноутворення. Досліджено механізм інтерналізації зовнішніх ефектів природокористування та проаналізовано співвідношення зовнішніх (екстернальних) ефектів та екологічних витрат. Визначена еколого-економічна сутність категорії «тіньова ціна забруднення» стосовно енергетичної галузі. Розглянуто особливості державного регулювання цін з урахуванням екологічного фактору в Україні. Запропоновано механізм урахування повних екологічних витрат у собівартості продукції теплоенергетики.

Ключові слова: ціноутворення, інтерналізація зовнішніх ефектів, тіньова ціна забруднення, екологічні витрати.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретическим и методическим аспектам формирования экологически ориентированной системы ценообразования. Исследован механизм интернализации внешних эффектов природопользования и проанализировано соотношение внешних (экстернальных) эффектов и экологических затрат. Определена эколого-экономическая сущность категории «теневая цена загрязнения» относительно энергетической отрасли. Рассмотрены особенности государственного регулирования цен с учетом экологического фактора в Украине. Предложен механизм учета полных энергетических затрат в себестоимости продукции теплоэнергетики.

Ключевые слова: ценообразование, интернализация внешних эффектов, теневая цена загрязнения, экологические затраты.

ANNOTATION

The article is devoted to the theoretical and methodical basis of environmental sound system formation of price forming. The mechanism of internalization of external effects of nature usage is analyzed and the correlation of external effects and ecological expenditure is studied. The ecological and economical meaning of the category «shadow price of the pollution» is defined in relation to heat power branch. The particularities of state pricing regulation accounting ecological factor in Ukraine are studied. The mechanism of accounting total ecological expenses in the cost of heat and power engineering products is introduced. The mechanism of accounting of the whole ecological expenditure in the cost price of output of the enterprises of heat power is presented.

Keywords: price forming, internalization of external effects, shadow price of the pollution, ecological expenditure, ecological rates, heat power branch.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України значною мірою обумовлений кризою енергетичної галузі, для якої характерні: різке підвищення цін на енергоносії, неплатежі за спожиту енергію, напруженість паливно-енергетичного балансу, особливо в осінньо-зимовий період, суттєвий знос енергетичного

обладнання, відсутність високоманеврених потужностей на електростанціях, значний негативний вплив на довкілля, недосконалість системи ціноутворення та тарифікації. З огляду на системну кризу в енергетиці, виникає нагальна потреба у формуванні засад нової енергетичної політики. Важливим напрямом реформування енергетики є розробка більш досконалих теоретичних та методичних підходів до визначення цін і тарифів на енергію. Окремого вирішення потребує проблема урахування при ціноутворенні екологічного фактору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку й аналізу витрат екологічного спрямування знайшли своє відображення в працях О. Веклич, Т. Дьоміної, М. Долішного, О. Кашенко, С. Мішеніна, І. Плікус, І. Синякевича, Ю. Туниці та багатьох інших учених. Однак на сьогодні ми можемо констатувати майже повну відсутність раціональної побудови системи обліку й аналізу екологічних витрат на сучасних промислових підприємствах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Насамперед зазначимо, що не вирішеними до кінця в економічній теорії є загальні питання формування дієвого механізму інтерналізації зовнішніх ефектів природокористування. Особливого значення вирішення цих питань набуває в умовах жорсткого державного регулювання енергетичного ринку, коли виникає потреба у визначенні оптимальної величини екологічної складової в цінах і тарифах на енергію.

Потребують подальшого поглиблення та доповнення теоретичні та методичні положення, що пов'язані з обліком і аналізом природоохоронних (екологічних) витрат. Існуючі методики визначення, обліку й аналізу екологічних витрат на підприємствах енергетики не повною мірою відповідають сучасним умовам ціноутворення. Потрібна більш гнучка і надійна обліково-аналітична система, яка б стала підґрунтям управління загальним процесом екологізації енергетичного виробництва.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних та методичних основ урахування екологіч-

ного фактору в процесі ціноутворення на підприємствах енергетичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково обґрунтованою та перспективною формою відшкодування екологічних витрат є всебічне урахування еколого-економічних факторів у механізмі ціноутворення. Значення цін для нормального ходу процесів відтворення якості навколишнього природного середовища обумовлене їх основними функціями: вимірально-інформаційною, розподільчою, стимулюючою.

Ціни дають змогу відобразити в єдиній грошовій формі характеристики різноманітних за своєю натурально-речовинною формою природних ресурсів, витрати та результати природоохоронної діяльності, а також еколого-економічні показники, що використовуються в господарчій практиці.

В умовах ринкової економіки ціни на товари та послуги формуються під дією попиту та пропозиції, що дає змогу враховувати в цінах ступінь дефіцитності ресурсів. Це забезпечує більш ефективне використання ресурсів, насамперед природних. Ціни в підсумку виступають об'єктивним критерієм прийняття управлінських рішень, формують інформацію про потреби в екологічно чистих товарах, про вигідність їх виробництва, можливість урахування зовнішніх (екстернальних) витрат виробництва (вимірально-інформаційна функція).

Включення до ціни екологічної складової в тій чи іншій формі впливає на розподіл та перерозподіл сукупного суспільного продукту, регулює процес відшкодування зовнішніх та внутрішніх витрат природокористування, впливає на формування цільових фондів природоохоронного призначення (регулююча функція).

Стимулююча дія цін, в яких враховано екологічну складову, пов'язана з можливістю зниження або підвищення цін за її рахунок.

Окремого вирішення потребує проблема вартісної оцінки еколого-соціальних функцій природного середовища, що не мають натурально-речовинної форми і не можуть у цьому зв'язку безпосередньо враховуватись при визначенні ринкової ціни. Даний аспект обумовлює необхідність державного екологічно орієнтованого регулювання цін на товари та послуги.

Державне регулювання цін з урахуванням екологічного фактору виступає як система організаційно-економічних заходів, спрямованих на досягнення бажаного рівня якості навколишнього природного середовища й оптимального розподілу та використання природних ресурсів шляхом повного і всебічного урахування екологічних витрат виробництва на основі відповідної зміни цін.

Державне регулювання цін може здійснюватись у такий спосіб [1, с. 93]:

1. Шляхом установлення «зверху» твердих, фіксованих їх значень на конкретні товари. Використання цього методу характерно, головним чином, для командно-адміністративної економіки.

2. На основі прямого впливу на ціни за допомогою використання певних обмежень або окремих складових ціни, або ж самої ціни на товар. Цей метод знаходить своє використання при функціонуванні системи договірних цін та здійсненні процесу їх лібералізації.

3. За допомогою непрямого впливу на ціни шляхом використання державою економічних методів на макrorівні (наприклад, введення екологічних податків).

Л. Шостак [2, с. 74], посилаючись на закордонні джерела, наводить алгоритм процедур, пов'язаних із вирішенням проблеми вибору та досягненням високих екологічних стандартів якості навколишнього природного середовища:

- політики (адміністрація) задають функцію добробуту (включаючи якість навколишнього природного середовища, обґрунтовану шляхом максимізації цієї функції);

- за допомогою більш прагматичного підходу уряд вивчає прибутки й затрати екологічної політики та використовує цю інформацію для визначення бажаної якості навколишнього середовища;

- уряд намагається обґрунтувати розв'язання завдання розподілу на основі індивідуальних переваг і встановлювати персоналізовані ціни на якість природного середовища (lindahl solution);

- якщо цей підхід не гарантує визначеність індивідуальної переваги, то розробляються інші механізми соціального вибору.

Регулювання цін з урахуванням екологічного фактора можна уявити також і як систему впливу на ціни, за допомогою якої створюються якісно нові умови функціонування закону вартості у відповідності до економічної та екологічної ситуації. Екологізація ціноутворення включає регулювання цін на продукцію природокористування з урахуванням природно-ресурсного потенціалу країни та окремих її регіонів із метою більш повного відображення в цінах суспільної вартості природних ресурсів, їх обмеженості (дефіцитності) та соціально-економічного значення.

Проаналізуємо особливості урахування екологічної складової при ціноутворенні на прикладі встановлення оптимальної ставки податку на емісію шкідливих викидів при споживанні енергії або енергетичних ресурсів.

Подальші міркування, безумовно, стосуються як енергетичної галузі (де виробляється енергія і споживаються енергетичні ресурси), так і неенергетичних (крім сільського господарства, яке має специфіку енергетичного споживання) галузей, тому далі ми будемо використовувати термін «енергія», маючи на увазі, що мова може йти і про енергетичні ресурси, такі як газ, мазут, вугілля тощо.

Опишемо функціонування економіки країни за допомогою гіпотетичної виробничої функції, котра пов'язує випуск продукції (максимальний рівень виробництва, або доход) з основними

факторами виробництва (аналогічний підхід можна використовувати і при аналізі окремої галузі).

Як основні фактори нами розглядаються капітал (K) та енергія, що споживається (E). Ми припускаємо, що функція лінійна й однорідна і для року t має вигляд:

$$Y_t = aK_t^b \cdot E_t^d, \quad (1)$$

де Y_t – випуск продукції (дохід) в t -му році;

K_t – основний капітал в t -му році;

E_t – енергія, що була використана (пропозиція енергії) в t -му році;

a, b, d – параметри виробничої функції.

Нехай ep – це ціна одиниці енергії E . Припустимо, що критерієм використання енергії слугує максимізація доходу. Тобто максимізуючи $G_t = Y_t - epE_t$, ми отримуємо оптимальну умову:

$$\frac{\partial Y_t}{\partial E_t} = ep, \quad (2)$$

Це співвідношення означає, що границі виробництва відносно енергетичної складової визначаються саме ціною на енергію.

Тепер сформуємо модель споживання енергії при введенні податку на обмеження емісії забруднюючих речовин визначеним рівнем S^1 . Необхідно зазначити, що, безумовно, у даному випадку мова йде про реалізацію національної стратегії природокористування, на основі якої і встановлюються стандарти чистоти довкілля і, відповідно, обмеження на забруднення.

У своїх міркуваннях ми виходимо з необхідності максимізації доходу, тобто:

$$G = \sum_t G_t(K_t, E_t) = \sum_t f_t(Y_t - ep \cdot E_t) \rightarrow \max, \quad (3)$$

при основних балансових співвідношеннях:

$$aK_t^b \cdot E_t^d = C_t + I_t + ep \cdot E_t; \quad (4)$$

$$K_{t+1} = K_t + I_t, \quad (5)$$

та обмеженні:

$$\sum_i \alpha_{it} \cdot E_{it} = \alpha_t \cdot E_t \leq S_t, \quad i=1,2,\dots,n, \quad (6)$$

де f_t – коефіцієнт часового приведення;

C_t – споживання в t -му році;

I_t – інвестиції в t -му році;

α_{it} – обсяг емісії забруднюючих речовин на одиницю спожитої енергії в i -й галузі в t -му році;

S_t – граничний рівень сумарного обсягу викидів, пов'язаних зі споживанням енергії в t -му році.

Після звичайної процедури максимізації за допомогою оператора Лагранжа, який визначається як $L(E_t) = G(E_t) + \lambda \left(S_t - \sum_i \alpha_{it} \cdot E_{it} \right)$, ми отримаємо необхідну умову оптимальності:

$$\frac{\partial Y_t}{\partial E_t} = \frac{\partial E_t \cdot ep}{\partial E_t} + \lambda \frac{\partial E_t \cdot \alpha_t}{\partial E_t}; \quad (7)$$

або

$$\frac{\partial Y_t}{\partial E_t} = ep + \lambda \cdot \alpha_t; \quad (8)$$

де λ – оптимальна ставка податку на одиницю емісії забруднюючих речовин (тіньова ціна споживання одиниці енергії).

Тіньова ціна визначає граничні витрати регулювання системи еколого-економічних відносин, що базуються на обмеженні емісії забруднюючих речовин від споживання енергії. Математично доведено [3, с. 8], що це буде саме тим рівнем податків на одиницю викидів, який буде сприйнятим системою ринкової рівноваги. І при підвищенні ставки податку на викиди ціна спожитої енергії, відповідно, зростає на $\lambda \cdot a$.

Розглянемо особливості наслідків введення податків за забруднення довкілля для системи ціноутворення на ринку енергії (рис. 1).

Без урахування зовнішніх витрат, пов'язаних із негативною дією на довкілля, ринок енергії знаходиться в рівновазі в точці E , де крива пропозиції D і крива сукупного попиту S на енергію перетинаються. Крива пропозиції являє собою функцію граничної вартості в секторах енергетичної галузі, а крива сукупного попиту співвідносить кінцевий продукт – енергію з рівнем її використання в усій сукупності неенергетичних галузей.

Проаналізуємо наслідки введення спеціальних податків за забруднення навколишнього середовища. Наявність таких податків зміщує лівіше криву попиту до S_T , а точка рівноваги переміщується з E_0 до E_T , що викликає зниження попиту (рівно як і пропозиції) на енергію з Q_0 до Q_T і одночасно – збільшення ціни на енергію з P_0 до P_T . Наслідком такого ринкового регулювання є те, що вся сукупність неенергетичних галузей утрачає частину свого доходу у розмірі $P_T P_0 E_0 E_T$, а виробники енергії несуть сумарні збитки у розмірі $P_0 C_T F E_0$. Маса податків представлена прямокутником $P_T C_T F E_T$, (площа над лінією P_0 оплачується галузями – споживачами енергії, а площа під лінією P_0 – виробниками енергії). Хоча самі податки – це не збитки, а лише трансферт доходів, проте процес оподаткування супроводжують конкретні макроекономічні втрати (зміни у сумі виробничого та споживацького прибутку), що в загальному випадку визначаються областю, яка зафарбована темно-сірим кольором ($E_T F E_0$).

На рис. 1 зображено і вплив введення спеціальних податків на окремі галузі економіки. Криві попиту на енергію в неенергетичних галузях розміщено лівіше кривої сукупного попиту на енергію. Згідно з рисунком, в i -й галузі попит на енергію знижується після введення податків від Q_i^0 до Q_i^1 , а втрати доходу представлені областю, яка зафарбована в сірий колір.

Включення повних екологічних витрат у загальні витрати підприємства називають принципом «абсолютного урахування витрат переливу». Витрати переливу з'являються тоді, коли виробництво або споживання товару породжують витрати, що не компенсуються у

¹ При побудові моделі були використані матеріали джерел [3, с. 121; 4, с. 6–9].

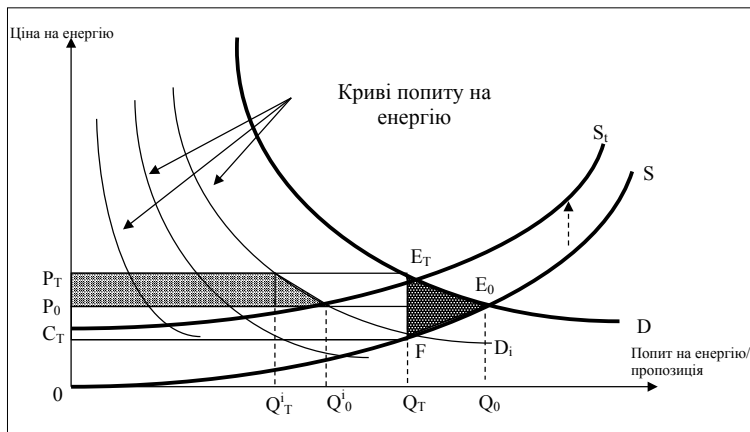


Рис. 1. Макроекономічний вплив уведення системи екологічного оподаткування в енергетичній галузі

третьої сторони. Цей принцип взагалі розглядається в сучасній економічній науці як суто теоретичний, проте неточність у визначенні поточних і майбутніх зовнішніх екологічних витрат не може бути виправданням того, що зараз при ціноутворенні не враховується фактична величина порушень навколишнього природного середовища. Діяльність людини повинна гармонійно входити до загальної системи процесів біосферного обміну, і тому теоретичній і практичній економіці, на нашу думку, не слід абстраговано вивчати економічні дії як «річ у собі», а шукати шляхи, що дадуть змогу ці дії включити до економічної діяльності глобальної Геосистеми.

Основний принцип абсолютного врахування витрат не такий уже й складний. У промисловості повна собівартість повинна включати власне собівартість продукції, що випускається, з урахуванням природоохоронних витрат та додаванням величини еколого-економічних збитків. Разом із цим методичні підходи до врахування еколого-економічних факторів при ціноутворенні мають свої особливості. Основні розбіжності пов'язані, по-перше, з особливостями визначення елементів екологічної складової, а по-друге, – із повнотою урахування екологічних витрат у ціні.

На нашу думку, одним із найбільш простих є метод комплексного планування ресурсів, що передбачає задоволення попиту на енергію при мінімальних витратах. При цьому враховуються переважно витрати, що безпосередньо пов'язані з виробництвом енергії. До уваги приймаються такі фактори, як економія енергетичних ресурсів, підвищення продуктивності технологічної системи виробництва енергії, перехід на нові, більш дешеві та екологічно безпечні види природного палива, використання нетрадиційних джерел енергії, насамперед таких, що відновлюються.

Даний метод передбачає зв'язок екологічної складової у виробництві енергії з її ціною за рахунок додавання фіксованого проценту до розрахункової вартості енергетичного продукту,

що одержується за допомогою тієї чи іншої екологічно шкідливої технології. Встановлення таких донадок є простим способом уведення екологічних витрат у ринкову вартість енергії.

У багатьох країнах набули розповсюдження більш складні методи, що дають змогу безпосередньо визначати витрати, що пов'язані з погіршенням стану довкілля. Так, у штаті Нью-Йорк до планованої ціни за одну кіловат-годину електроенергії, що одержується від будь-якого джерела, додається визначена сума за рахунок відшкодування збитків, що наноситься повітряному середовищу, водним ресурсам та земельним угіддям. Сума платежів носить диференційований характер і

базується на врахуванні економічних та екологічних факторів. Приміром, теплові електростанції, що працюють на вугіллі, розташовані в центрі міста і не мають очисного обладнання, будуть обкладатися штрафом у розмірі 25% (максимальна ставка) від повної вартості електроенергії на кожну з вироблених кіловат-годин, що складає 1,405 цента.

В інших штатах – Каліфорнії, Орегоні, Вісконсіні, Нью-Джерсі та Колорадо – вивчають можливість використання більш складного методу – методу урахування повної вартості енергії. Він базується на розрахунку повної вартості однієї кіловат-години виробленої або заощадженої електроенергії протягом усього терміну служби електростанції або обладнання, що забезпечує економію. Повна вартість включає капітальні витрати на будівництво енергетичного підприємства або на придбання обладнання для енергозбереження, вартість виробництва або економії кожної кіловат-години та різні екологічні та соціальні витрати, що піддаються врахуванню. Витрати на економію енергії враховуються з 10-відсотковою знижкою, тому що вони сприяють збереженню навколишнього природного середовища [5].

Розглянемо особливості державного регулювання цін з урахуванням екологічного фактору. Насамперед відмітимо, що введення екологічної складової до ціни продукції (і, зокрема, до ціни на енергію) здійснюється в Україні переважно за допомогою методу врахування екологічних витрат.

Із метою забезпечення екологічної безпеки та для подолання наслідків негативного впливу на довкілля до переліку загальнодержавних податків у Податковому кодексі України було введено екологічний податок, який замінив систему природоохоронних платежів і зборів.

Екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберіга-

ються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 р. [6].

Платниками податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, під час провадження діяльності яких здійснюються [6]:

- викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;
- скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;
- розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, окрім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини;
- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);
- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк.

Із прийняттям Податкового кодексу України були внесені значні корективи в існуючу систему природокористування. Було більш чітко визначено коло платників указаного податку, що надало можливість залучення до оподаткування потенційних платників. У цілому суттєво збільшено ставки податку як за викиди пересувними та стаціонарними джерелами забруднення, так і за скиди у водні об'єкти та розміщення відходів. Таким чином, були створені всі передумови до мінімізації забруднення довкілля і раціонального природокористування.

Водночас у прийнятому Податковому кодексі не передбачено лімітів або допущення понадлімітного обсягу забруднення, що не забезпечує стимулювання платників податку до зниження викидів забруднювальних речовин. Наслідками цього може бути зростання негативного впливу на навколишнє природне середовище від господарської діяльності. Також не передбачено пільг зі сплати екологічного податку для підприємств, діяльність яких спрямована на збереження та відновлення довкілля. Крім того, у Податковому кодексі відсутні коригувальні коефіцієнти до ставок екологічних податків, які повинні встановлюватися залежно від різноякісного екологічного стану територій та природних ресурсів, місця розміщення джерел забруднення тощо.

Проблемним аспектом вітчизняної податкової системи є використання принципу «забруднювач платить» у сфері екологічного оподаткування. Європейський підхід до визначення бази екологічного оподаткування є значно ширшим і передбачає, що сплачувати екологічний податок разом із виробниками продукції повинні і кінцеві її споживачі.

Слід зазначити, що введення екологічного податку лише частково компенсує негативний

вплив на довкілля різного роду шкідливих та небезпечних факторів, що виникають у процесі господарської діяльності, тому ставки екологічних податків повинні бути переглянуті у бік їх збільшення. Орієнтиром у цьому процесі може слугувати величина еколого-економічних збитків, що наносяться довкіллю.

Для повного відшкодування економічного збитку від забруднення навколишнього природного середовища через систему ціноутворення пропонується враховувати відповідну екологічну складову в собівартості продукції енергетичної галузі. Основним критерієм виділення екологічних витрат із загальних валових витрат підприємства є їх причинно-наслідковий зв'язок із природоохоронною діяльністю. Загальна сума екологічних витрат формується з капітальних вкладень і поточних витрат. До прямих екологічних витрат можна віднести: поточні витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення; екологічні платежі за шкідливий вплив на довкілля; поточні витрати на захоронення екологічно небезпечних відходів; оплата послуг сторонніх організацій, пов'язаних зі знешкодженням екологічно небезпечних відходів; інші види поточних витрат на збереження природи. Непрямі екологічні витрати доцільно включати у відповідні типові групи та статті витрат, але з обов'язковим їх групуванням «у тому числі на екологічні цілі».

До основних цінових регуляторів, які напряму впливають на рівень цін та тарифів на енергію через екологічну складову, відносяться: екологічні платежі; екологічні податки, надбавки або знижки до ціни; штрафи за нанесену екологічну шкоду; екологічні стандарти, норми і нормативи ресурсо- та енергоспоживання (енергетичні стандарти).

Враховуючи це, індекс підвищення цін з урахуванням повної екологічної складової можна розрахувати за формулою:

$$I_u = \frac{Ц + (EZ - П_e)}{Ц}; \quad (9)$$

де I_u – індекс підвищення ціни на продукцію підприємства-забруднювача за умови повного відшкодування еколого-економічних збитків і рівності попиту та пропозиції;

$Ц$ – обсяг товарної продукції, що відпущена споживачам, тис. грн.;

EZ – повна величина еколого-економічних збитків від забруднення довкілля, тис. грн.;

$П_e$ – величина екологічних платежів (величина еколого-економічних збитків, що відшкодовуються шляхом екологічного оподаткування), тис. грн.

Уведення такого механізму дасть змогу підвищити ступінь інтерналізації зовнішніх ефектів природокористування і, як наслідок, підвищити стимулюючу функцію цін.

Висновки. У процесі екологізації суспільного виробництва виникає проблема переведення зовнішніх (екстернальних) витрат у внутрішні

(інтернальні). Основними теоретичними стратегіями інтерналізації витрат є такі: взаємодія у визначенні рівня зовнішнього ефекту зацікавлених у цьому сторін; створення відповідних організаційних інституцій; перекладання на винуватця зовнішніх граничних витрат шляхом встановлення екологічного податку. Базуючись на перелічених підходах, на рівні держави можна використовувати два типи корегуючих заходів: інституційні (адміністративні) та економічні (спеціальне оподаткування і платежі). Одним із головних завдань екологічної політики в Україні є формування для її реалізації надійної доходної основи. Подальша екологізація податкової системи нашої держави повинна передбачати насамперед розширення бази екологічного оподаткування. Податок за забруднення навколишнього природного середовища повинен бути достатньо високим, щоб підприємствам вигідніше було зберігати довкілля, а не порушувати його. Європейський досвід показує, що екологічні податки – ефективні інструменти екополітики в тих випадках, коли нормативи платежів за порушення довкілля більше, ніж

кошти, що необхідні для запобігання екологічних збитків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мішенін Є.В. Соціально-економічні та фінансові проблеми сталого сільського розвитку : [монографія] / Є.В. Мішенін, Р.П. Косодай, В.М. Бутенко. – Суми : Парус, 2011. – 334 с.
2. Шостак Л. Соціоекологічні орієнтири сучасної економічної політики / Л. Шостак // Економіка України. – 1999. – № 9. – С. 72–79.
3. Goto N. Macro-economic and Sectoral Impacts of Carbon Taxation (A Case for the Japanese Economy) / N. Goto // Global warming, carbon limitation and economic development / Ed. by A.Amano.-Tokyo: Center for Global Environmental Research, 1996. – 138 p.
4. Masui T. Dynamic stimulation of global energy macro economic model by introducing damage costs into account system / T. Masui, T. Morioka // Journal of Global Environment Engineering. – 1996. – № 2. – P. 113–137.
5. Кофф Г.Л. Экономическая оценка последствий катастрофических землетрясений / Г.Л. Кофф, А.А. Гусев, С.Н. Козьменко. – М. : ВНИИЦ, 1996. – 200 с.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.

УДК 332.628

Лихогруд О.М.
здобувач

Національного університету біоресурсів і природокористування України

**ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ
ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ В УКРАЇНІ****HISTORICAL ASPECTS OF EVALUATION
OF LAND VILLAGES IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано історичні передумови оцінювання земель населених пунктів в Україні. Досліджено історичні витоки формування населених пунктів в Україні починаючи з часів Київської Русі. Відмічено, що кожне місто в Україні має свою неповторну історію виникнення і розвитку, свою міську культуру, що несе в собі особливості національної культури. Визначено суть методик комплексної економічної оцінки території населених пунктів, розроблених представниками п'яти груп, які зводяться до двох принципових підходів: вартісного і функціонального.

Ключові слова: оцінка земель, історія оцінки земель, населені пункти, вартість, методика.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы исторические предпосылки оценки земель населенных пунктов в Украине. Исследованы исторические истоки формирования населенных пунктов в Украине начиная со времен Киевской Руси. Отмечено, что каждый город в Украине имеет свою неповторимую историю возникновения и развития, свою городскую культуру, несет в себе особенности национальной культуры. Определена суть методик комплексной экономической оценки территории населенных пунктов, разработанных представителями пяти групп, которые сводятся к двум принципиальным подходам: стоимостному и функциональному.

Ключевые слова: оценка земель, история оценки земель, населенные пункты, стоимость, методика.

ANNOTATION

In the article historical background assessment of land settlements in Ukraine are analyzed. The historical roots formation of settlements in Ukraine since the Kievan Rus are researched. In Ukraine every city has its own unique history of the emergence and development, its urban culture that carries the features of national culture is noted. The technique a comprehensive economic evaluation of the residential areas developed by the five groups which boil down to two fundamental approaches: cost and functionality are defined.

Keywords: land valuation, land valuation history, settlements, cost, method.

Постановка проблеми. Історичний етап становлення процесу оцінювання земель в Україні розмежував його на два види: оцінку територій населених пунктів та оцінку сільськогосподарських земель. Між цими напрямками існують методологічні, методичні та технологічні відмінності, однак головною їх спільною рисою є рентний підхід до визначення вартості земельних ділянок.

Дослідження історичних та еколого-економічних факторів утворення ренти в населених пунктах та вивчення умов формування в них вартості забезпечили можливість установити загальні методологічні підходи щодо визначення вартості територій населених пунктів України.

Оцінювання вартості територій населених пунктів історично сформувалося наприкінці 80-х – на початку 90-х років минулого століття. Воно ґрунтувалося на ідеях російських економістів (С. Кабакова, А. Сегединов та ін.) і в переважній більшості розробок мало назву комплексної економічної оцінки території населених пунктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінювання земель населених пунктів займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: І.К. Бистряков, А.П. Ромм, Д.К. Еккерт, Д.П. Фрідман, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, Ш.І. Ібатуллин, М.Г. Лихогруд, П.Ф. Лойко, Ю.М. Манцевич, А.Г. Мартин, Ю.М. Палеха, А. Сміт.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому проблема дослідження історичних аспектів формування процесу оцінювання земель населених пунктів в Україні з метою глибокого вивчення та подальшого удосконалення методології оцінки є актуальною.

Мета статті полягає в аналізі історичних передумов оцінювання земель населених пунктів в Україні; дослідженні історичних витоків формування населених пунктів в Україні починаючи з часів Київської Русі; визначенні сутності методик оцінки території населених пунктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На Русі міста виникли у феодальний період, тому що феодалізм тут виріс безпосередньо з общино-родового суспільства, минаючи рабовласницький лад. У IX ст. виникли Київ, Новгород, Муром, Житомир, Ростов, Смоленськ, Полоцьк та інші міста, які були важливими ремісничо-торговими центрами й опорними пунктами Давньоруської держави зі столицею в Києві (Київська Русь).

Пращури сучасних українців оселилися на території, яка вже мала за собою давню історію – з часів палеоліту і неоліту. Величезний вплив на історичне життя тут мала природа краю. Український народ живе на тій самій території, яку здобув з початку свого розселення у Східній Європі, поступившись територією чужим народам, а ту, що він здобув, була продуктом колонізації порожніх, незаселених просторів, з яких не треба було когось усувати та проганяти. Отже, український народ був не завойовником, а мирним колонізатором. Тери-

торія держави переступає за Карпати, на півночі йде уздовж Прип'яті, Десни, Сейму, на південному заході – понад Прутом до нижнього Дунаю, з півдня її обмежує Чорне море, на сході вона губиться серед мішаного населення Вороніжчини й Донщини, а на південному сході в басейні Кубані досягає Кавказьких гір.

Кожне місто має свою неповторну історію виникнення і розвитку, свою міську культуру, що несе в собі особливості національної культури. Показовим прикладом є історія центра Слобожанщини – міста Харкова. Початок виникнення міста за малоросійським типом відноситься до 1654 р. Спочатку місцем поселення малоросіян було городище. Побудоване на пагорбі в степовій місцевості, воно було єдиним укріпленням і використовувалося для захисту від набігів татар. Перші переселенці зайняли своїми дворами верхню частину пагорба і зміцнили її тином. Подібно Харкову на Слобожанщині були побудовані Зміїв, Салтов, Суми, Хорошево, Мохнач та ін. У XVIII ст. нові поселення утворилися переважно шляхом виділення з колишніх хуторів і слобод. У козацький період своєї історії Харків нічим не відрізнявся від інших слобідсько-українських міст. Єдиним міським станом були «цехові», які проживали не тільки в місті, а й у селі. Поява дворянства, чиновництва, купецтва, міщанства та ін. станів відноситься до другої половини XVIII ст. [1].

Історичні особливості формування специфіки та спрямування розвитку міст в Україні заклали диференційовані особливості оцінювання їх земель.

Грошова оцінка земель населених пунктів є одним із актуальних і перспективних напрямів господарської діяльності в Україні. Географічні та економічні особливості грошової оцінки земель населених пунктів вивчаються вітчизняними науковцями із середини 90-х років минулого століття (О.І. Драпіковський, І.Б. Іванова, В.І. Нудельман, Ю.М. Палеха, М.Г. Ступін, А.М. Третяк, О.Я. Панчук, М.Г. Лихогруд, А.А. Лященко, Е.Г. Капралов, А.В. Кошкарьов, В.В. Солодилов) [2].

Попередницею грошової оцінки земель населених пунктів в Україні була комплексна економічна оцінка території (КЕОТ) населених пунктів, започаткована в кінці 80-х років минулого століття. Спочатку вона не мала чіткого правового підґрунтя. Водночас здійснені експериментальні дослідження і запровадження КЕОТ у деяких містах СРСР (у тому числі й в Україні) свідчили про її неабияку економічну ефективність. Із застосуванням КЕОТ вводилася плата за користування міськими землями, у результаті чого збільшувалися надходження до міського бюджету. Спроби запровадити КЕОТ в умовах соціалістичної держави були першими кроками переходу земельних відносин на ринкові рейки.

Особливістю розвитку КЕОТ в Україні у той час було існування кількох досить відмінних

між собою методик оцінки [3, с. 60]. Зупинимося коротко на кожній із них.

1. Методика, розроблена авторським колективом під керівництвом В. Сотникова (Інститут «КиївНДІПМістобудування»), ґрунтується на визначенні ставок податку на рівні зон містобудівної цінності. Для розрахунків використовували дані про щільність, вартість фондів соціальної та інженерно-транспортної інфраструктур, а також показники містобудівної цінності. У результаті проведення оцінки можна одержати, крім безпосередньо економічної оцінки, ще й дані щодо відповідності інтенсивності використання території її місцезорозташування. Методика В. Сотникова була застосована при оцінці території низки міст України (Біла Церква, Іллічівськ, Луганськ, Львів, Маріуполь тощо), а також Кишинєва (Молдова), Чимкента (Казахстан), Дархана (Монголія).

2. Методика, яку розробив Є. Куць (Інститут «КиївНДІПМістобудування»), базується на розрахунку п'яти групи факторів (комплексних умов), що в кінцевому підсумку впливають на визначення коефіцієнта цінності окремих ділянок міста і встановлення диференційованих ставок податку за землю. Особливістю цієї методики є побудова так званих еквіпотенціальних ліній (ізолінії, які з'єднують точки з однаковою цінністю території), що дає змогу оперативно переглядати можливі варіанти зміни ситуації. Методику Є. Куця використовували при оцінці низки міст України (зокрема, Бердянська та Житомира), Алма-Ати та Караганди (Казахстан), Гомеля (Білорусь), чотирьох міст Вірменії.

3. В основі методики, яка ґрунтується на розробках російських фахівців (С. Кабакова) і творчо розвинена спеціалістами інституту «Київпроект»

(О. Драпіковський та ін.), лежить досить детальний розрахунок трьох категорій показників для кожної з окремо виділеної земельно-оціночної одиниці (інформаційного району): суспільно-необхідних витрат на соціальну, інженерно-транспортну і природоохоронну інфраструктуру; економічних результатів від зміни характеру використання території; соціальних факторів, що формують економічну цінність міських земель. Окрім Києва, ця методика була застосована в оцінці інших міст України (Бровари, Миколаїв, Черкаси тощо).

4. Методика, розроблена під керівництвом О. Розенфельда (Інститут урбаністики), базується на принципах експертної оцінки. Експертами найчастіше виступають представники міста разом із фахівцями-містобудівниками проектних інститутів. Автори методики вважають, що для більшості малих і середніх міст досить участі кваліфікованих фахівців та знання ситуації місцевими керівниками для забезпечення точності оцінки.

5. В основу методики, розробленої авторським колективом під керівництвом Ю. Палехи (ДП УДНДІПМ «Діпромисто» імені Ю.М. Біло-

коня), покладено функціональний та соціологічний підходи. Для визначення ролі кожного з оцінюваних факторів використовують дані ґрунтового соціологічного обстеження, яке проводять у розрізі оціночних районів міста. За результатами оцінки, проведеної за цієї методики, встановлено інтегральні індекси цінності для кожного з оціночних районів. Методику було використано при виконанні КЕОТ багатьох міст України (Вінниця, Івано-Франківськ, Лисичанськ, Полтава, Тернопіль, Севастополь, Хмельницький тощо).

Попри всі інші розбіжності суть методик КЕОТ, розроблених представниками названих п'яти груп, зводилася до двох принципових підходів: вартісного і функціонального. Охарактеризуємо кожний із них [4].

Вартісний підхід був запропонований С. Кабаковою і творчо розвинений її послідовниками, зокрема при виконанні КЕОТ м. Київ. Суть його полягала у вартісній оцінці окремих факторів, які впливають на цінність земельної ділянки у місті. Таких факторів може бути багато: транспортні, інженерні, екологічні, соціальні тощо. Оцінку кожного з них здійснюють визначенням прямої або непрямої вартості в певній точці міста. Транспортний фактор визначають через витрати на пересування до місць прикладання праці, центрів культурно-побутового обслуговування, місць масового відпочинку та центрів розселення; екологічний – через втрати здоров'я населення тощо.

Функціональний підхід у поєднанні з експертним і соціологічним підходами визначає відносну цінність території через математичний розрахунок функціональних переваг (або недоліків) її потенціалу. Для цього активно застосовували математичні моделі (матриця транспортної доступності, інженерно-інфраструктурні мережі та ін.).

У 1991 р., згідно із завданням Держбуду України, виробничо-інформаційним центром «Містобудівельник» було розроблено методику економіко-містобудівної оцінки території міст різної величини. До авторського колективу увійшли представники різних науково-методичних шкіл, які здійснювали оцінку земель населених пунктів України (О. Драпіковський, Г. Заблоцький, Є. Лішанський, Т. Ткач, Г. Фільваров, Е. Шаповалов), і Росії (С. Кабакова). Очолював авторський колектив В. Нудельман [5].

Методика складалася із вступу та чотирьох розділів (законодавчі основи і принципи економіко-містобудівної оцінки міських територій; економіко-містобудівне зонування території; визначення вартісних показників економічної оцінки; принципи актуалізації показників) та додатків.

Незважаючи на ігнорування деяких з існуючих методичних підходів, які не були враховані до КЕОТ міст, новостворена методика, безумовно, стала позитивним кроком в об'єднанні зусиль щодо розробки єдиного підходу до оцінки міських земель.

Із 1991 по 1995 р. в Україні активізувалися процеси перебудови нормативно-правової бази оцінки земель. Серед факторів, що найбільшою мірою впливали на становлення оцінки, були [6; 7]:

1. Зміни в законодавчій базі, у результаті яких були затверджені нова назва та економічний статус оцінки (з комплексної її назва трансформувалася в грошову оцінку); оцінку почали визначати як капіталізований рентний дохід із земельної ділянки.

2. Розширення сфери застосування грошової оцінки земель (землі сільськогосподарського призначення і населені пункти).

3. Перехід функцій контролю розробки оцінки земель від Держкоммістобудування України до Держкомзему України.

4. Диференціація методичних підходів до оцінки земель населених пунктів (на основі оцінки містобудівних якостей території).

Результатом розвитку зазначених процесів стало затвердження Кабінетом Міністрів України у березні 1995 р. Методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів Держкомземом, Мінсільгосппродом, Держкоммістобудування України та Українською академією аграрних наук відповідного Порядку грошової оцінки. Із цього часу грошова оцінка земель населених пунктів розвивалася відповідно до існуючої нормативно-правової бази (з урахуванням відповідних змін і доповнень).

Грошова оцінка земельних ділянок в Україні визначається на рентній основі. Залежно від призначення та порядку проведення грошова оцінка земельних ділянок може бути нормативною і експертною.

Стаття 201 ЗКУ вказує, що нормативна грошова оцінка земельних ділянок призначена для визначення розміру земельного податку, втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва, економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель тощо.

В умовах економічних перетворень запровадження інституту приватної власності на землю та плати за неї, формування ринку землі, земельно-іпотечного кредитування потреба в грошовій оцінці земель стала нагальною.

Починаючи з 1995 р. в Україні здійснюється грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель у межах населених пунктів та земель несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів.

Грошова оцінка земель виконує основні функції регулювання земельних відносин:

- визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, визначення розмірів відшкодування втрат і збитків при відводах землі, судових претензіях, економічного обґрунтування раціо-

нального й ефективного використання земель, вартості земель при створенні статутних фондів суб'єктів підприємницької діяльності тощо.

Грошова оцінка земель є також важливим джерелом наповнення бюджетів різних рівнів, консолідації бюджетних коштів для фінансування заходів щодо збереження родючості ґрунтів та охорони земель, виконання робіт по землеустрою і земельному кадастру.

За останні 10–15 років проблемі оцінки земель присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних учених. Найбільш вагомий внесок у наукову теорію оцінки земель зробили П.В. Веденічев, Д.І. Гнаткович, В.В. Горлачук, Г.О. Гуцуляк, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, М.Г. Лихогруд, І.І. Лукинов, Т.П. Магазинчиков, В.М. Месель-Веселяк, І.Р. Михасюк, Л.Я. Новаковський, Ю.М. Палеха, П.Ф. Пасхавер, І.А. Розумний, П.Т. Саблук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, Б.З. Харченко та ін.

За ці роки опубліковано наукові роботи, в яких висвітлено важливі науково-методичні підходи до оцінки земель в умовах трансформації форм власності на землю, формування ринку земель.

Зміни, що відбулися в сільськогосподарському виробництві, у соціально-економічних умовах жителів населених пунктів, фінансових виробничих показниках різних галузей економіки, особливо аграрної, потребують удосконалення методики здійснення грошової оцінки на новій інформаційній базі. Удосконалення методичних підходів до грошової оцінки земель є необхідною умовою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин із питань оцінки земель, інформаційного забезпечення оподаткування, ринку та раціонального використання і охорони земель.

Установлено, що ліквідація державної монополії і запровадження приватної власності на землю, формування ринкових відносин потребують поєднання адміністративних та економічних методів управління земельними ресурсами. Важливим економічним важелем регулювання земельних відносин є дані грошової оцінки земель.

Нормативна грошова оцінка в межах населених пунктів переважно базується на витратній концепції.

Аналіз показав, що процедура проведення нормативної грошової оцінки забудованих земель населених пунктів повинна включати:

- оціночне зонування території населеного пункту;
- визначення встановлених правових та економічних обмежень щодо використання;
- землі в межах оціночних зон;
- визначення базових показників грошової оцінки одиниці площі земель відповідного цільового призначення залежно від освоєння, екологічного стану території, регіональних факторів і місця розташування;

- диференціацію базових показників грошової оцінки населеного пункту за оціночними зонами з урахуванням відповідних локальних факторів.

Із наукової точки зору чинні засади нормативної грошової оцінки земель населених пунктів не відповідають вимогам сьогодення. Так, низка положень чинної методики є застарілими, деякі положення не враховують об'єктивні зміни економічних реалій із точки зору показників утворення рентного доходу від використання об'єктів оцінки і вимагають термінового приведення у відповідність шляхом редагування і змін.

Окрім того, встановлені чинною методикою, але принципово різні за методичними підходами та методами види нормативної оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів вимагають урегулювання окремими спеціальними підзаконними актами.

Розраховану нормативну грошову оцінку земельних ділянок визначено законом базою оподаткування. Крім того, законодавець змінив принципи формування місцевих бюджетів за рахунок плати за землю тощо.

Вказане обумовило зростання уваги та прискіпливого відношення до оцінки земель як з боку органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, так і юридичних та фізичних осіб.

Чинна Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів була затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 р. № 213 як тимчасова. Протягом наступних років до Методики вносилися зміни та доповнення, зокрема Постановою Кабінету Міністрів України в 2004 р. до назви Методики внесене уточнення «нормативна». Але за своєю суттю та змістом Методика залишається незмінною з 1995 р., при суттєвих змінах у сферах економічних відносин та правового регулювання оцінки земель в Україні.

За період дії Методики нормативної грошової оцінки земель населених пунктів у ній виявлено недоліки, які не могли бути об'єктивно враховані під час її затвердження як за браком спеціального закону, який би визначав правові засади проведення оцінки земель та регулював відносини, пов'язані з процесом оцінки земель на час її затвердження, та й за відсутністю досвіду у застосуванні методичних підходів, оціночних процедур та інформаційної бази тощо.

Головними аспектами, які потребують нагальних змін у Методиці, є:

1. Приведення у відповідність до вимог закону «Про оцінку земель».
2. Спрощення та прозорість механізму розрахунків нормативної грошової оцінки земель населених пунктів та окремих земельних ділянок.
3. Відокремлення та врегулювання на законодавчому рівні оцінки земель населених пунктів.

тів та земель сільськогосподарського призначення для цілей оподаткування.

4. Необхідність установлення та затвердження нормативів рентного доходу територій населених пунктів.

5. Встановлення та диференціація нормативів рентного доходу від землі для окремих груп населених пунктів та в залежності від факторів антропогенного навантаження на їх території.

6. Приведення ставки капіталізації до реальних показників доходності від володіння, користування та розпорядження земельними ділянками в межах населених пунктів з урахуванням умов, що склалися на ринку капіталу, замість застосування єдиної укрупненої норми прибутку (6%) та норми капіталізації (3%), які не відповідають ринковим економічним умовам господарювання.

7. Приведення переліку інформаційних матеріалів, які є базою для виконання нормативної грошової оцінки, які, згідно з чинним законодавством, застосовуються при виконанні оцінки, замість видів документів, які вже не існують або є застарілими (зокрема, містобудівне обґрунтування, економічна оцінка земель, тощо).

8. Використання застарілих матеріалів оцінки сільськогосподарських підприємств неринкового типу економічної формації радянського періоду при оцінці земельних ділянок сільськогосподарського використання в межах населених пунктів, які крім вказаного недоліку практично не існували в межах населених пунктів, що не дає змогу визначати рентний дохід від їх використання.

9. Врахування особливостей проведення нормативної оцінки земель селищ та сільських населених пунктів.

Зазначене вище призводить до необхідності наукового обґрунтування нової Методики. Затвердження нової Методики і в подальшому прийняття на її базі нового Порядку дасть змогу значно підвищити ефективність земельногосподарської діяльності та призведе до низки позитивних змін в економіці землекористування та регулюванні земельних відносин, а саме:

- уніфікує економічну базу розрахунку нормативної грошової оцінки через застосування загальноприйнятого в оцінці принципу капіталізації рентного доходу;

- наблизить методіку оцінки до європейських стандартів;

- спростить процедуру визначення середньої (базової) вартості земель населених пунктів, зробить її прозорою і зрозумілою, дасть змогу позбутися трудомісткого збору показників відновної вартості інженерних мереж і споруд;

- призведе до збільшення надходжень до місцевого бюджету;

- сприятиме зняттю соціальної напруги з боку юридичних осіб, які у значній мірі з недовірою сприймають розміри податку та орендних платежів, розрахованих на базі чинної методики;

- у перспективі розширить сферу дії нормативної оцінки на деякі цивільно-правові угоди, зокрема при оподаткуванні операцій на вторинному ринку земельних ділянок.

Висновки. Відсутність єдиних принципів розрахунку окремих компонентів нормативної грошової оцінки земель населених пунктів викликає в суспільстві зростання недовіри до розмірів податкового навантаження та орендної плати за земельні ділянки, які розраховуються на підставі вказаної оцінки.

В Україні створена необхідна нормативно-правова та методична база для здійснення нормативної грошової оцінки земель. Запровадження ринкових відносин докорінно змінює соціально-економічні умови землекористування і виробництва, тому грошова оцінка земель має здійснюватися на новій інформаційній базі, що потребує відповідних змін та доповнень до діючої нормативно-методичної бази.

Характерною особливістю сучасної методичної бази нормативної грошової оцінки земель є те, що вона побудована не на ринковій інформаційній основі і не враховує кон'юнктуру ринку землі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economic.lviv.ua/m-ske-gospodarstvo/m-sto-protses-urban-zats.html>.
2. Опара В.М. Особливості застосування геоінформаційних систем у кадастрі населених пунктів / В.М. Опара, Д.М. Загній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Pbgo_2009_10_30.pdf.
3. Вплив грошової оцінки на ринок земель у Києві: стан, проблеми та перспективи розвитку / Ю.Ф. Дехтяренко, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, А.В. Тарнопольський // Землеустрій і кадастр. – 2008. – № 1. – С. 59–68.
4. Данилишин Б. Земельні відносини як чинник розвитку / Б. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 91. – С. 6.
5. Добряк Д.С. Економічний оборот землі в Україні: теорія, методологія і практика / Д.С. Добряк, А.Г. Тихонов, Л.В. Паламарчук. – К. : Урожай, 2004. – 136 с.
6. Економіка міст: Україна і світовий досвід : [навч. посіб.] / В.М. Вакуленко, Ю.Ф. Дехтяренко, О.І. Драпівський [та ін.] ; за заг. ред. В.Макухи. – К. : Основи, 1997. – 244 с.
7. Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні : [монографія] / А.Г. Мартин. – К. : Аграр Медіа Груп, 2011. – 254 с.

УДК 711.3

Попов А.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ФРАГМЕНТАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

AGRICULTURAL LAND FRAGMENTATION

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено сучасний стан фрагментації земель сільськогосподарського призначення в Україні. Проведено аналіз наявних типів фрагментації земель. Найбільший негативний вплив на використання земель сільськогосподарського призначення мають фрагментація власності на землю та фрагментація землекористування. Зазначається необхідність аналізу фрагментації земель для кожного окремого випадку з врахуванням конкретних природних умов. Розглянуто і проаналізовано вплив фрагментації на умови використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення та ведення сільського господарства.

Ключові слова: фрагментація земель, сільськогосподарське призначення, земельна ділянка, землекористування, розмір, ефективність, використання.

АННОТАЦИЯ

В статье освещено современное состояние фрагментации земель сельскохозяйственного назначения в Украине. Проведен анализ существующих типов фрагментации земель. Наибольшее отрицательное влияние на использование земель сельскохозяйственного назначения имеют фрагментация собственности на землю и фрагментация землепользования. Отмечается необходимость анализа фрагментации земель для каждого отдельного случая с учетом конкретных природных условий. Рассмотрено и проанализировано влияние фрагментации на условия использования земельных участков сельскохозяйственного назначения и ведение сельского хозяйства.

Ключевые слова: фрагментация земель, сельскохозяйственное назначение, земельный участок, землепользование, размер, эффективность, использование.

ANNOTATION

The article deals with the current state of agricultural land fragmentation in Ukraine. The analyses of existing types of land fragmentation are presented. The study concludes that the biggest negative impact on the agricultural land use has fragmentation of landownership and land use fragmentation. The necessity of land fragmentation analysis for each case with regard to the specific environmental conditions is noted. The impact of land fragmentation on the conditions of agricultural land use and farming are reviewed and analyzed.

Keywords: land fragmentation, agricultural land, land parcel, land tenure, size, efficiency, use.

Постановка проблеми. Одну із визначальних ролей в економіці України відіграє сектор сільського господарства, в якому вирішальне значення належить землям сільськогосподарського призначення. Масова приватизація сільськогосподарських земель, реорганізація сільськогосподарських підприємств за принципом справедливого розподілу земель без врахування аспектів їх управління, проблеми в організаційно-територіальній системі землекористування призвело до неощадливого та нераціо-

нального використання земель. Нині в Україні працюють окремі агрохолдинги з усього світу з площами до 700 тис га в середньому з ЕВІТДА (аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань) на 1 га орендованих сільськогосподарських земель 275,7 дол. США. Проте 44,7% валової сільськогосподарської продукції виробляють невеликі господарства. Існує думка, що однією з причин такого становища є фрагментація (парцеляція) земель сільськогосподарського призначення, яка стає на заваді їх ефективного та раціонального використання з застосуванням сучасних технологій землеробства.

Іноземний та вітчизняний бізнес підтверджують інвестиційну готовність з метою більшого економічного освоєння земель сільськогосподарського призначення України, розвитку її інфраструктури, але лише за умови обґрунтованої територіальної організації землекористування господарства, його правового захисту, гарантії стабільності земельної політики. Тому варто розібратися, чи дійсно фрагментація земель є основною перешкодою у всіх наявних проблемах сільськогосподарського землекористування та ведення сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема фрагментації земель, які стоять на заваді ефективного використання сільськогосподарських земель та розвитку сільських територій, частково висвітлена у працях В.М. Кілочка [1], А.Г. Мартина [2], Л.В. Ткачук [3], А.М. Третьяка [4], А.М. Шворака [5]. На міжнародному рівні цій проблемі приділено увагу в працях: Р. Булларда (R. Bullard) [6], Т. ван Дійка (T. van Dijk) [7], Дж. Томаса (J. Thomas) [8] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній науковій літературі вплив фрагментації земель на сільськогосподарське землекористування господарств і використання земель сільськогосподарського призначення згадується лише поверхнево, а сама її проблема ніколи не була основною метою дослідження. Так, нині не існує наукової праці, яка б комплексно проаналізувала вплив наявної фрагментації земель сільськогосподарського призначення на розвиток ринкових земельних відносин в Україні в загалі

та використання земель сільськогосподарського призначення зокрема. Саме цим і обумовлена актуальність даної проблематики.

Метою статті є дослідження фрагментації земель сільськогосподарського призначення в Україні та пов'язаних з цим явищем проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Раніше нами [9; 10] вже розглядалися теоретичні основи фрагментації земель і було з'ясовано, що під нею варто розуміти ситуацію, коли агроформування чи землекористування складається з кількох несуміжних між собою земельних ділянок, що перебувають у власності або/та на умовах оренди. У першу чергу фрагментацію земель варто розуміти як просторову проблему, але водночас розглядати її як багатозначний феномен. Залежно від того, який критерій обирається за «цілісність» землеволодіння/землекористування фрагментація земель буває чотирьох типів: фрагментація власності на землю, фрагментація використання земель, внутрішня фрагментація, а також відокремлення володіння від користування землею. Розглянемо ці критерії стосовно українських реалій використання земель сільськогосподарського призначення.

Безумовно, в Україні присутня фрагментація власності на землю, оскільки під час демонополізації державної форми власності на землю відбулося подрібнення сільськогосподарських земель за принципом справедливого розподілу і країна отримала 6,9 млн власників земельних ділянок з середнім розміром 4 га. Незважаючи на наявний мораторій на відчуження сільськогосподарських земель, процес подрібнення земельних ділянок (хоча поки що і віртуальне) у власності громадян продовжується через реалізацію права спадкування. За даними земельного обліку, кількість нотаріально посвідчених переходів права на земельну частку (паїв) шляхом успадкування становила вже близько 14% загальної кількості виділених паїв. При цьому в переважній більшості випадків земельні ділянки успадковують кілька спадкоємців. Це означає, що кількість власників земельних часток (паїв) є нині вже значно більшою, аніж на початку паювання земель державного земельного фонду.

Фрагментація власності на землю може ускладнюватися, якщо земельні ділянки малі за розміром, ділянки занадто віддалені одна від одної, частки кожного співвласника земельної ділянки при виділенні в натурі занадто малі для ведення сільського господарства. Але право власності на землю, згідно із державним земельним реєстром, саме по собі не дає повної картини про масштаби фрагментації, тому що вона не завжди показує реальні умови виділення та використання земельних ділянок на місцевості. На практиці відокремлені земельні ділянки можуть використовуватися об'єднано шляхом їх оренди. Так, нині в Держгеокадастрі зареєстрованими є лише 53% земельних ділянок

які можна побачити на Публічній кадастровій карті України. А інформація щодо землекористувачів (орендарів) земельних ділянок сільськогосподарського призначення взагалі відсутня. Варто зазначити, що сама по собі фрагментація власності на землю не є проблемою і не впливає на виникнення фрагментації використання земель принаймні безпосередньо.

Фрагментація використання земель характеризується кількістю землекористувачів (орендарів). Так, в Україні 31 млн га сільськогосподарських угідь знаходиться в користуванні майже 53 тис. землекористувачів. Але за такими даними не можна з впевненістю визначити чи впливають відособлені земельні ділянки на розвиток малих за розміром сільськогосподарських землекористувань чи на створення фрагментованих агроформувань. Тому, що один землекористувач може обробляти єдиним масивом велике за площею землекористування, яке представлено сукупністю земельних ділянок, або декілька несуміжних землекористувань (земельних ділянок), що перебувають у власності кількох землевласників, як єдине ціле землекористування.

З метою наглядного відображення наявних типів фрагментації земель в Україні скористаємося запропонованим Ф. Ремболдом (F. Rembold) [11] методом, який полягає у побудові двох кіл, радіус яких представлений кількістю землевласників та землекористувачів (рис. 1). При побудові радіусів кіл нами були використані лише дані щодо землевласників та землекористувачів земельних часток (паїв). До землекористувачів нами були віднесені як власники земель, які використовують свої та чужі земельні ділянки на умовах оренди, так і підприємства, які не мають у власності сільськогосподарських угідь.

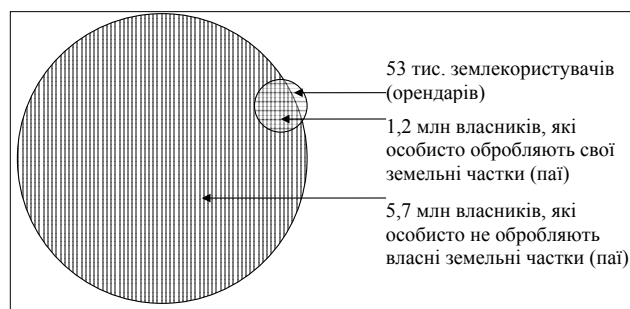


Рис. 1. Схематичне представлення фрагментації земель в умовах України

Джерело: розроблено автором за даними Держгеокадастру

Рисунок 1 лише підтверджує розвиненість і розповсюдженість орендних відносин в Україні, яка відіграє визначальну роль у використанні земель сільськогосподарського призначення. Наочне зображення відносин між власниками та користувачами земельних часток (паїв) дає нам змогу зробити такі висновки: 1) чим менша зона перекриття землевласників і землекорис-

тувачів, тим більша роль оренди; 2) зменшення кількості землевласників і землекористувачів та/або збільшення їх зони перекриття означає зменшення рівня фрагментації земель; 3) в Україні спостерігається фрагментація земель, яка характеризується відокремленням землевласників від використання їх власних земель.

На нашу думку, доцільно за таким же методом відобразити ситуацію щодо площ використання сільськогосподарських угідь цими ж землевласниками і землекористувачами (рис. 2).

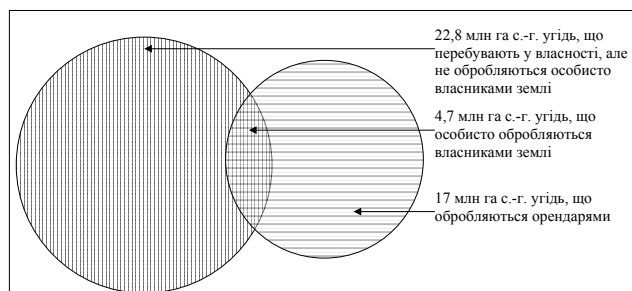


Рис. 2. Стан використання сільськогосподарських угідь землевласниками та землекористувачами по Україні

Джерело: розроблено автором за даними Держгеокадастру

Як бачимо, 17 млн га сільськогосподарських угідь знаходяться в користуванні 53 тис орендарів, а це становить 61,8% від загальної площі угідь, представлених земельними частками (паями), що перебувають у приватній власності громадян. Але такий метод не надає повної характеристики про існуючий рівень фрагментації земель, оскільки він базується на середніх площах землекористування сільськогосподарських підприємств, а не на кількості та розкиданості земельних ділянок, що входять до їх структури. Саме такі особливості показує внутрішня фрагментація земель. Внутрішня фрагментація земель традиційно виступає основним предметом вивчення експертів з консолідації земель з метою вираження важливості запровадження та проведення консолідації земель. Це обумовлено тим, що саме цей тип фрагментації впливає на ефективність ведення сільського господарства, якій нами буде присвячена окрема стаття.

У сучасній науковій літературі, спираючись на науково обґрунтовані рекомендації оптимальних площ сільськогосподарських підприємств в Україні від 800-1200 га на Поліссі до 2500-3000 га у степових регіонах, фрагментацію (парцеляцію) земель сільськогосподарського призначення часто пов'язують з основною перешкодою щодо формування сталих сільськогосподарських землекористувань господарств. Основним аргументом цього є те, що сучасні сільськогосподарські землеволодіння (земельні ділянки) у десятки разів менші за економічно доцільні, що створює значні перешкоди для проведення нового землеустрою на

еколого-ландшафтних засадах та виділення сівозмінних масивів. Із цим твердженням ми погоджуємося частково, лише в питанні проведення заходів з землеустрою, оскільки в першу чергу це передбачає врегулювання прав власності на землю та користування (про що мова піде далі). Але щодо економічної доцільності та розміщення полів сівозмін питання все це залишається дискусійним.

Сільськогосподарські підприємства та агрохолдинги успішно застосовують практику об'єднання земельних ділянок за рахунок їх оренди у єдині земельні масиви, що дає їм змогу за бажанням забезпечувати еколого-економічне обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь на термін оренди. Чому за бажанням? Тому що Законом України від 12.02.2015 № 191-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу (дерегуляція)» [12] скасована обов'язкова розробка та затвердження проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозмін та впорядкування угідь і передбачають заходи з охорони земель для власників та користувачів земельних ділянок товарного сільськогосподарського виробництва. Натомість, впроваджена вимога щодо мінімального строку оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення товарного сільськогосподарського виробництва, фермерського господарства та особистого селянського господарства на строк не менше 7 років. Отже, за дотримання цієї вимоги сільськогосподарськими підприємствами можна запроєктувати семипільну сівозміну та дотримуватися ротації сівозмін.

Щодо економічно доцільного розміру сільськогосподарських землеволодінь (земельних ділянок) в Україні, то, на нашу думку, не можна із стовідсотковою впевненістю стверджувати, що сучасні розміри земельних ділянок не придатні для ведення сільського господарства. По-перше, у світовій і Українській землевпорядній та економічній науці існує багато праць та емпіричних досліджень, які доказують пряму [13-16] або, навпаки, зворотну [17-20] залежність прибутковості (рентабельності, ефективності) ведення сільського господарства від розміру сільськогосподарського землеволодіння (землекористування). По-друге, натепер, за даними офіційної статистики, частка господарств населення (дрібні господарства) у виробництві валової продукції сільського господарства в Україні складає 44,7%, у т.ч. продукції рослинництва – 40,6%, тваринництва – 54,5%.

На нашу думку, розмір сільськогосподарського землеволодіння/землекористування в ринковій економіці є економічною змінною. Вирішальне значення повинне приділятися правовим та політичним засадам на основі яких окремі землевласники/землекористувачі (фермери) зможуть регулювати розмір землекористування відповідно до ринкових сигналів.

На проблематику економічної доцільності дрібних сільськогосподарських землеводів можна подивитися під іншим кутом – як впливає фрагментація земель на продуктивність (рентабельність, ефективність) ведення сільськогосподарського виробництва. Оскільки питання фрагментації земель для України досить нове та недосліджене, для цього було проведено емпіричне дослідження наукових праць зарубіжних учених. Отже, дослідження, у яких використовуються методи виробничої функції, показують негативний вплив фрагментації земель на виробництво сільськогосподарської продукції, а результати досліджень ґрунтовані на використанні множинного регресійного аналізу не показують ніяких негативних наслідків. Такі результати емпіричних досліджень впливу фрагментації земель на ефективність ведення сільськогосподарського виробництва на сьогодні для умов України не є характерними, оскільки на території України внутрішня фрагментація сільськогосподарських землеводів та землекористувань практично відсутня або немає суттєвого впливу на ведення сільського господарства внаслідок суцільної оренди земель.

Нерідко негативний вплив фрагментації земель на ведення сільського господарства пов'язують з позбавленням землевласників економічної можливості застосовувати сучасні агротехнології і техніку, придбавати засоби хімізації й автоматизації сільського господарства, новітню сільгосптехніку, впроваджувати системи управління якістю доходів тощо [1; 21]. Але якщо проаналізувати емпіричні дослідження зарубіжних учених, то не завжди фрагментація перешкоджає запровадженню механізації сільськогосподарського виробництва та підвищенню врожайності сільгоспкультур. Це пов'язано в першу чергу з особливостями місце розташування роздрібнених земельних ділянок і для яких сільськогосподарських цілей вони використовуються. А тому, такий вплив фрагментації земель повинен бути детально досліджений для кожного окремого випадку. Окрім того, фрагментація земель може бути обумовлена природними умовами де об'єднання земельних ділянок практично неможливо.

Фрагментація власності на землю та користування земель істотно перешкоджає залученню довгострокових інвестицій у сільське господарство та розвитку інфраструктури, оскільки земельні масиви розділені між десятками або навіть сотнями окремих землевласників, кожен з яких є незалежним при вирішенні питань використання належної йому земельної ділянки сільськогосподарського призначення. Особливо це гостро стосується господарств із меліоративними (зрошувальними або осушувальними) системами, правовий статус яких досі невирішений. В Україні нині налічується близько 2,1 млн га зрошуваних та 3,3 млн га осушених земель, з них: 26% внутрішньогосподарських меліоративних систем перебуває на

балансі сільгоспвиробників, 71% – у комунальній власності та 3% – у державній власності [22, с. 76]. Тобто виникла ситуація, коли землі під меліоративними системами належать одним власникам, а сама інженерна інфраструктура – іншим. Такі умови унеможливають належне утримання меліоративних систем і реалізацію комплексного територіально-виробничого підходу щодо їх використання, тим самим не дозволяючи у повному обсязі реалізувати природний продуктивний потенціал земель сільськогосподарського призначення.

Окрім того, фрагментація земель роз'єднала зв'язки між екологічними комплексами, а саме відособивши землю від водних і лісових ресурсів та інфраструктурних об'єктів. Це стримує та перешкоджає проведенню заходів щодо охорони та раціонального використання земельних, водних і лісових ресурсів, консервації деградованих та малопродуктивних земель, розвитку сільського господарства та аграрного бізнесу, а також сприяє деградації ґрунтів та інших екосистем.

Фрагментація земель призвела до невикористання за цільовим призначенням близько двох мільйонів гектарів земельних ділянок сільськогосподарського призначення внаслідок перебування їх у власності пенсіонерів та осіб перед пенсійного віку – найменш економічно активної частини сільського населення – які не мають належних професійних знань та навичок, фінансових та фізичних можливостей займатись землеробською роботою. Ця ситуація усугубляється отриманням цих земельних ділянок у спадщину особами, які проживають не за місцем розташування земельної ділянки та не мають наміру займатися сільськогосподарським виробництвом власноруч і приймати участь в управлінні цим земельним активом, що відповідно зумовлює невикористання земель сільськогосподарського призначення.

Варто згадати про проблему відумерлої спадщини – ситуація, коли після смерті власника земельної ділянки спадщина на землю не переоформляється. Таким чином, виникає «нічия» земля. Враховуючи демографічну ситуацію в країні, можна припустити, що з часом площі таких земель будуть зростати. Відповідно, виникають із цим проблеми у орендарів таких земельних ділянок, які «острівками» з'являються на орендованих земельних масивах. Орендарі не мають, навіть при бажанні, законних підстав звернутися до жодного органа державної влади чи органа місцевого самоврядування для оформлення права оренди чи іншого права користування на земельні ділянки відмерлої спадщини. Відповідно, будуть поступово зростати і втрати через неоформлене право користування такими «нічийними» земельними ділянками, що призводить до щорічних значних недонадходжень до місцевих бюджетів унаслідок того, що такі земельні ділянки використовуються безоплатно. За діючим цивільним

законодавством, «нічийні» земельні ділянки повинні переходити у власність місцевих громад, але на практиці цей механізм дуже недосконалий і неефективний.

Аналогічна проблема вкраплення у земельні масиви стосується невитребуваних паїв. Ця ситуація пов'язана з неотриманням сертифікатів на земельні паї під час проведення земельної реформи в Україні близько 100 тисячами осіб, які мали на це право. Так, утворилося приблизно 400 тисяч гектарів нерозподілених, або так званих невитребуваних паїв.

Негативні наслідки фрагментації земель власності повною мірою відчувають на собі сільськогосподарські підприємства та агрохолдинги в питанні обов'язкової державної реєстрації права оренди на земельну ділянку. А це одна із найбільш поширених проблем у сільськогосподарському землекористуванні. Беручи до уваги, що в їх оренді перебувають сотні або навіть тисячі земельних ділянок, сільгоспідприємство мусить кількисот разів звернутися до Державної реєстраційної служби України до державного реєстратора прав на нерухоме майно, щоб подати на реєстрацію усі договори оренди. Як показує практика, на це потрібно потратити від півроку до одного року. Також це збільшує вартість транзакційних витрат на оформлення прав користування земельними ділянками. Можна припустити, що не всі сільськогосподарські підприємства доводять дану роботу до кінця, а тому до них можуть виникнути питання з боку податкових органів.

Фрагментація земель сільськогосподарського призначення призвела до того, що власники земельних ділянок сільськогосподарського призначення навколо великих міст та у рекреаційно-привабливих регіонах не розглядають сільськогосподарське використання як найбільш ефективне, а тому їх не використовують і намагаються змінити цільове призначення на більш ефективне (для житлової, комерційної, промислової забудови тощо).

Фрагментація власності на землю та користування земель може стати проблемою для отримання землевласниками кредитів через малий розмір землеволодіння (земельної ділянки), тобто через відсутність наявного активу в якості забезпечення кредиту. Тому банки можуть відмовити у наданні невеликого кредиту, оскільки не будуть впевнені в отриманні невеликого прибутку від компенсування своїх втрат і ризиків пов'язаних з наданням кредиту. Також при наданні кредиту банки враховують виробничі ризики пов'язані з фрагментацією сільськогосподарського землеволодіння/ землекористування – розташування більше ніж в одному місці (складається з декількох земельних ділянок). Звісно, що такий негативний вплив фрагментації земель в Україні можна буде спостерігати лише після зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення та визнання земельних ділянок товаром.

Наявна фрагментація власності на землю та землекористування разом із відчуженням землевласників від земельних ділянок сільськогосподарського призначення у процесі тотальної їх оренди є головною причиною поступового соціально-економічної занепаду сільських територій та зниження престижності «сільського способу життя» серед молоді. Саме тому необхідно виявити потенційні можливості для подальшої фрагментації земель сільськогосподарського призначення з метою визначення заходів щодо попередження її подальшого розвитку.

Висновки. Провівши аналіз наявної фрагментації земель сільськогосподарського призначення, можна зазначити, що у сучасних умовах використання земель основну проблему представляють фрагментація власності на землю та фрагментація землекористування. Внутрішня фрагментація не представляє на сьогодні суттєвої перешкоди для ефективного використання земель сільськогосподарського призначення господарствами через високу частку орендованих земель і потребує більш детального дослідження. В Україні феномен фрагментації земель представляє серйозну проблему у таких сферах, як захист прав власності та користування на землю, розвитку інфраструктури, реєстрації прав користування на земельні ділянки сільськогосподарського призначення, залучення довгострокових інвестицій, охорони земель, використанням земельних ділянок не за цільовим призначенням, отримання кредитів, відчуження землевласників від земельних ділянок сільськогосподарського призначення.

Аналіз цих проблем дозволяє визначити пріоритетні напрями подальшого розвитку земельної політики до яких можна віднести: прийняття законодавства щодо визначення правил економічного обороту земельних ділянок сільськогосподарського призначення, обмеження мінімальних розмірів земельних ділянок, консолідації земель сільськогосподарського призначення, попередження подальшого подрібнення земельних ділянок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кіпчочко В.М. Земельна реформа і необхідність консолідації земель у сільському господарстві // Землеустрій і кадастр. – 2009. – № 2. – С. 18-20.
2. Мартин А.Г. Проблеми орендних відносин у сільськогосподарському землекористуванні / А.Г. Мартин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zsu.org.ua/andrij-martin/99-2011-10-04-14-34-10>.
3. Ткачук Л.В. Консолідація земель: ефективне використання та охорона в умовах трансформації земельних відносин : монографія / Л.В. Ткачук. – Львів : Львів. нац. аграр. ун-т, 2009. – 249 с.
4. Третяк А. Основні напрями змін та удосконалення державної земельної політики в Україні / А. Третяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD107_ukr_6.pdf.
5. Шворак А.М. Теоретичні основи консолідації земель: зміст,

- мета, завдання, принципи / Шворак А.М. // Землеустрій і кадастр. – 2008. – № 4. – С. 11-13.
6. Bullard R.K. Reclamation of Abandoned Land Leading to Sustainable Development / Dixon-Gough R.W. (ed.) // Land Reform and Sustainable Development. – Aldershot, Ashgate Publishing Ltd., 1999. – P. 287-300.
 7. van Dijk T. Dealing with Central European Land Fragmentation: Doctoral Thesis / van Dijk Terry. – The Netherlands: Uitgeverij Eburon, 2003. – 219 p.
 8. Thomas J. Property rights, land fragmentation and the emerging structure of agriculture in Central and Eastern European countries / J. Thomas // *electronic Journal of Agricultural and Development Economics*. – 2006. – Vol. 3, No. 2, – P. 225-275.
 9. Попов А.С. Фрагментація земель у розвитку земельних відносин / А.С. Попов // *Економіка АПК*. – К., 2015. – № 7. – С. 51-58.
 10. Попов А.С. Фрагментація землекористування: поняття, зміст, переваги та недоліки / А.С. Попов // *Землеустрій, кадастр і моніторинг земель* – К. : Медінформ, 2012. – № 1-2. – С. 100-108.
 11. Rembold F. Land fragmentation and its impact in Central and Eastern European countries and the Commonwealth of independent states [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/docrep/005/Y8999T/y8999t0i.htm>.
 12. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу (дерегуляція) : Закон України від 12.02.2015 р. № 191-VIII / *Голос України*. – Офіц. вид. – 2015. – № 61.
 13. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // *Економіка АПК*. – 2007. – № 6. – С. 15-18.
 14. Онищенко О. Соціально-економічна природа і розміри сільськогосподарських підприємств / О. Онищенко // *Економіка України*. – 2000. – № 6. – С. 58-68.
 15. Zaibet L.T., Dunn E.G. Land Tenure, Farm Size, and Rural Market Participation in Developing Countries: The Case of the Tunisian Olive Sector / L.T. Zaibet, E.G. Dunn // *Economic Development and Cultural Change*. – 1998. – Vol. 46(4). – P. 831-848.
 16. Helfand S., S. Levine E. Farm size and the determinants of productive efficiency in the Brazilian Center-West / S. Helfand, E.S. Levine // *Agricultural Economics*. – 2004. – № 31. – P. 241-249.
 17. Дем'яненко С., Галушко В. Ефективність сільськогосподарських підприємств і зростання продуктивності в сільському господарстві / С. Дем'яненко, В. Галушко. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні, 2003. – 8 с.
 18. Збарський В.К. Проблеми кооперування селянських господарств у працях М.Д. Кондратьєва / В.К. Збарський // *Економіка АПК*. – 2004. – № 11. – С. 42-47.
 19. Barrett C.B. On price risk and the inverse farm size-productivity relationship / C.B. Barrett // *Journal of Development Economics*. – 1996. – № 51(2). – P. 193-215.
 20. Hanstad T. Are smaller farms appropriate for former Soviet Republic? / T. Hanstad // *RDI Reports on Foreign Aid and Development*. – Seattle : Rural Development Institute, 1998. – № 97. – 13 p.
 21. Мірошніченко А.М., Юрченко А.Д. Загрози парцеляції земельного фонду в аграрній сфері / А.М. Мірошніченко, А.Д. Юрченко // *Земельне право України*. – 2006. – № 8. – С. 27-29.
 22. Дідковська Л.І. Європейський досвід у сфері охорони земельних і водних ресурсів при проведенні гідромеліоративних заходів / Л.І. Дідковська // *Dynamika Naukowych Badan* – 2015 : *Materiały XI Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, 07-15 lipca 2015 roku.* : *Ekonomiczne nauki*. – *Przemysł*. – 2015. – Vol. 1. – P. 72-78.

УДК 504.064.4

Сафранов Т.А.*доктор геолого-минералогических наук, профессор,
Одесский государственный экологический университет***Губанова Е.Р.***доктор экономических наук, профессор,
Одесский государственный экологический университет***Шанина Т.П.***кандидат химических наук, доцент,
Одесский государственный экологический университет*

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ СТРАТЕГИИ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ

IMPLEMENTATION OF THE CLUSTER STRATEGY IN THE FIELD OF SOLID WASTE MANAGEMENT

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность использования кластерной формы взаимодействия производителей отходов, предприятий, перерабатывающих отходы, научных и учебных учреждений, властных структур и СМИ для решения комплексной задачи минимизации антропогенной нагрузки на территории городской агломерации и повышения конкурентоспособности региональной экономики. Определены принципы и условия формирования кластера твердых муниципальных отходов.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, городская агломерация, кластеризация, кластерная модель, кластер обращения с твердыми бытовыми отходами.

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність використання кластерної форми взаємодії виробників відходів, підприємств, що переробляють відходи, наукових та навчальних установ, власних структур та ЗМІ для вирішення комплексного завдання з мінімізації антропогенного навантаження на території міської агломерації та підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки. Визначено принципи та умови формування кластеру твердих муніципальних відходів.

Ключові слова: тверді побутові відходи, міська агломерація, кластеризація, кластерна модель, кластер поводження з твердими побутовими відходами.

ANNOTATION

The expediency of application of the cluster form of interaction between producers of waste, companies that recycle waste, research and educational institutions, government agencies and media for solving the complex problem concerning of minimization of anthropogenic load on the territory of the urban agglomeration and growing the competitiveness of the regional economy is justified. The principles and conditions of formation of a cluster of municipal solid waste were determined.

Keywords: solid waste, urban agglomeration, clustering, cluster model, cluster treatment of solid wastes.

Постановка проблемы. Осознание того, что поступательное социально-экономическое развитие невозможно без решения экологических проблем, является важнейшим условием существования современного общества. Однако до сих пор человечеству не удалось преодолеть многие проблемы природоохранного характера, среди которых актуальной, особенно для урбанизированных территорий, остается проблема твердых бытовых отходов (ТБО). Последние десятилетия для крупных городов Украины она является

одной из приоритетных; без ее решения нельзя рассчитывать на улучшение качества жизни населения, повышение конкурентоспособности региональных экономик. В стране отсутствует полноценная система управления муниципальными отходами, способная компенсировать возникающие деструктивные процессы, связанные с ростом антропогенной нагрузки и потерей вторичных ресурсов. Следовательно, поиск подходов к преодолению существующей ситуации, обусловленной накоплением ТБО на территориях городских агломераций, в том числе за счет внедрения организационных инноваций, представляется актуальной методологической задачей. В этой связи целесообразным видится создание соответствующих кластеров, способных обеспечить минимизацию антропогенной нагрузки на окружающую среду и повышение уровня ресурсосбережения как в регионе, так во всей стране.

Анализ последних исследований и публикаций. Возможность реализации подобной инициативы в Украине существует и подкреплена соответствующими нормативными и научными разработками, касающимися кластерного развития экономики. Различные аспекты кластеризации рассматривались в публикациях многочисленных зарубежных и отечественных ученых-экономистов, таких как М. Портер, В. Фельдман, Т. Андерсен, Г. Стоун, П. Арена, Д. Хени, Ж. Вейс, П. Антила, А. Амоша, А. Анненкова, И. Бутенко, Н. Войнаренко, В. Геец, Н. Долишний, Г. Семенов, С. Соколенко, А. Тищенко, Т. Цихан, С. Буснюк, А. Ключенко, І. Гришова и др. Однако природоохранный аспект кластеризации остается недостаточно изученным, что, в свою очередь, требует дальнейших исследований.

Цель статьи заключается в обосновании принципов и определении условий реализации кластерной стратегии в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами на территории городской агломерации.

Изложение основного материала исследования. Сущность понятия «кластер» заключается в объединении отдельных элементов (составных частей) в единое целое для выполнения определенной функции или реализации поставленной цели. В экономическом аспекте под кластером понимается группа близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, которые работают вместе в определенном виде бизнеса, характеризуются общностью направлений деятельности и дополняют друг друга. Сочетая принципы отраслевого и регионального (межотраслевого) объединения участников, основанного на вертикально-горизонтальных взаимоотношениях между различными организациями и на взаимодействии инновационных процессов с быстроменяющимся характером рыночных отношений, кластеры создают основу для получения синергетического эффекта хозяйственной деятельности. Основными характеристиками кластера являются географическая концентрация, специализация, множественность экономических агентов, конкуренция и сотрудничество, необходимость достижения «критической массы», жизнеспособность, вовлечение в инновационный процесс [1]. Кроме того, от других форм экономических объединений кластер отличается тем, что формирующие его компании не идут на полное слияние, а создают механизм взаимодействия, который позволяет им сохранить свой юридический статус и сотрудничать с другими хозяйствующими субъектами (как входящими в кластер, так и находящимися за его пределами), т.е. в основу кластера заложена сложная комбинация конкуренции и кооперации [2, с. 45].

До становления инновационной экономики как основного пути развития современного общества, большинство кластеров специализировались на производстве потребительских товаров и создавались с целью повышения конкурентоспособности отдельных регионов и территорий. В последнее время стали появляться кластеры нового поколения, которые занимаются информационными технологиями, дизайном, экологией, логистикой, производством биомедицинских препаратов и т. д. Например, Концепцией создания кластеров в Украине [3] определены четыре вида кластеров: производственные, инновационно-технологические, туристические и транспортно-логистические. Сегодня в стране, согласно данным Единого реестра предприятий и организаций [4], функционирует около 30 структур, взаимодействующих по схеме, близкой кластерной. Наиболее успешными являются строительный и швейный кластеры в г. Хмельницкий. Так, результатом деятельности строительного кластера стало удешевление жилья, создание новых рабочих мест, внедрение инновационных строительных технологий, увеличение объема производства строительных материалов для обслуживания

отрасли [5]. В то же время, проблемами, сдерживающими развитие кластерных структур в Украине, остаются: непрозрачность ведения хозяйственной деятельности, недоверие между потенциальными участниками кластеров, недостаточный уровень деловой активности и этики бизнеса, отсутствие опыта государственно-частного партнерства, определенная правовая несогласованность, недостаточное понимание сущности кластеризации, ее преимуществ и эффективности, отсутствие кластерных инициатив и политики их реализации [6]. Последняя проблема обусловлена тем, что национальная кластерная стратегия реализуется на основе централистского подхода, когда инфраструктура кластеров формируется посредством механизмов государственного регулирования. Учитывая, что кластеры, как правило, создаются там, где ожидается «прорывное» развитие техники и производственных технологий, а также выход на новые «рыночные ниши», кластерная политика государства требует либерализации, предусматривающей ограничение участия органов власти в построении кластеров, в частности инновационных.

По мнению российских ученых [7], инновационный кластер представляет собой неформальное объединение различных организаций, что позволяет использовать преимущества внутрифирменной структуры рыночного механизма и предоставляет возможность более быстрого и эффективного распространения новых знаний, научных открытий и изобретений, а также обеспечивать непрерывность цикла «исследования – разработки – производство – использование» и создавать особую форму инновации – «совокупный инновационный продукт», который как результат деятельности нескольких фирм или исследовательских институтов может быстрее продвигаться по сети взаимосвязей в общем экономическом пространстве. А учитывая, что одним из отличительных признаков инноваций в XXI веке становится их экологизация, бурное развитие инновационных кластеров должно происходить прежде всего в природоохранной сфере.

Реализация кластерной стратегии в сфере обращения с ТБО означает не только снижение экологического ущерба, наносимого в результате захоронения бытового мусора, но и получение дополнительного источника вторичного сырья и энергетических ресурсов, появление новых рабочих мест. Однако отсутствие опыта создания подобных кластеров в Украине требует уточнения принципов их формирования. Например, И.Р. Макарова [8] к основным принципам создания кластера отходов регионального уровня относит:

- ресурсный принцип, предполагающий, что отходы являются сырьевыми элементами кластера;
- принцип регионального районирования, который заключается в учете природно-клима-

тических условий, первичной ресурсной базы региона, его административно-территориального деления и хозяйственной инфраструктуры;

- принцип руководящей роли региональной власти в формировании экологической политики по управлению отходами;

- принцип ответственности производителей отходов за формирование потоков сырья в кластере;

- принцип выделения подкластеров промышленных отходов и отходов потребления по отраслевому и морфологически-видовому признакам соответственно.

Однако при формировании кластерной модели обращения с ТБО два последних принципа не существенны. Во-первых, проблематично вводить ответственность домохозяйств (основных производителей ТБО) за образование регламентированных потоков сырьевых ресурсов для кластера бытовых отходов; во-вторых, в условиях ограниченного финансирования нецелесообразно одновременно решать вопросы обращения с промышленными и бытовыми отходами городских агломераций путем создания соответствующих подкластеров.

Учитывая, что образование и накопление отходов являются процессами, происходящими во времени, обращение с ними должно осуществляться на основе логистического подхода, согласно которому как составляющие ТБО рассматриваются такие потоки отходов:

- легкоразлагаемая органика (пищевые отходы, листья и т. п.);

- инертные минеральные отходы (строительный мусор);

- потенциальные вторичные материальные ресурсы: габаритные предметы оборудования помещений (старая мебель), электронные отходы (бытовая техника, компьютеры) и отходы контейнерного сбора (различная тара и упаковка, макулатура, текстиль, металлы, стекло и др.);

- опасные отходы (медицинские отходы, ртутные лампы, батарейки, аккумуляторы).

Именно принцип дифференциации потоков ТБО является ключевым при формировании структуры кластера обращения с твердыми муниципальными отходами, имеющей трехуровневую организацию.

Первый уровень составляют «производители» ТБО (домашние хозяйства, торговые организации, гостиницы, рестораны, больницы, образовательные и культурно-развлекательные заведения, различные учреждения и т. д.), и здесь происходит дифференциация потоков бытовых отходов. На начальном этапе жизненного цикла ТБО от общего потока отделяется поток легкоразлагаемой органики, формирование которого происходит за счет альтернативного принуждения «производителей» отходов (либо использовать диспозеры, либо собирать данную составляющую отходов в специальные контейнеры). Также по месту образования ТБО выделяется

поток инертных минеральных отходов, управление которым осуществляется по принципу материальной заинтересованности сторон. В соответствии с ним, субъекты хозяйствования, иницирующие образование строительного мусора, бесплатно передают его специализированной компании, занимающейся, например, доставкой данного вида отходов в районы частной застройки для засыпки и выравнивания дорожного покрытия в межквартальных проездах. Транспортировка и дальнейшие операции с инертными минеральными отходами оплачиваются жителями территорий, где утилизируется данная составляющая ТБО, поскольку именно они заинтересованы в улучшении подъездных путей. Поток потенциальных вторичных материальных ресурсов (ВМР), который формируется в начале жизненного цикла ТБО, в свою очередь, подразделяется на три потока: 1) предметы оборудования помещений; 2) электронные отходы; 3) отходы контейнерного сбора. Обращение с потоком ВМР происходит по принципу экономической целесообразности в цепочке «производство отходов – сортировка отходов – переработка отходов». Поскольку компании, занимающиеся сбором, переработкой и утилизацией ВМР, напрямую заинтересованы в получении большего количества качественных вторичных ресурсов, деятельность по раздельному сбору отходов субъектов, которые их генерируют, предусматривает их материальное стимулирование. Обращение с потоком опасных отходов осуществляется по принципу осознанной опасности, согласно которому «производитель» таких отходов сознательно не допускает неконтролируемое поступление их в окружающую среду и смешивание с другими потоками ТБО. Важнейшим условием формирования потока опасных отходов и его выделения из общего потока ТБО с помощью организации адресного сбора через специализированные пункты является информированность населения о видах опасных отходов, их токсичности, возможных последствиях размещения в окружающей среде и смешивания с другими фракциями ТБО.

Эффективность функционирования первого уровня кластера в значительной степени зависит от создания соответствующих условий для «производителей» отходов для осуществления дифференциации потоков ТБО. Например, для отделения и сбора пищевых отходов домохозяйства целесообразно обеспечить измельчителями отходов (диспозерами) либо специальными биоразлагаемыми пакетами. Пользуясь информацией, размещенной на сайте кластера, население может узнать, как избавиться от строительного мусора, старой мебели, неработающих телевизоров и т. п., где расположены пункты приема опасных отходов. Раздельный (цивилизованный) сбор вторичного сырья может быть организован путем размещения на площадках, находящихся вблизи жилых зданий, разноцветных контейнеров или при помощи специальных

мусоровозов с бункерами для приемки отдельных составляющих ВМР.

Второй уровень кластера обращения с твердыми муниципальными отходами составляют организации, предоставляющие разнообразные услуги по сбору, перевозке отходов, их переработке в полезные продукты, выполняющие научно-исследовательские и конструкторские работы, связанные с созданием соответствующих технологий, оборудования, логистических схем. На этом уровне решается важная природоохранная задача: экологический ущерб, обусловленный образованием и накоплением отходов, трансформируется в социально-экономический результат их использования. Сформированные на первом уровне кластера потоки ТБО вовлекаются в сферу материального производства в качестве сырьевых и энергетических ресурсов, что существенно уменьшает антропогенную нагрузку на окружающую среду и обеспечивает экономии овецественного труда и природных ресурсов.

Условиями реализации экономических интересов участников кластера, формирующих второй его уровень, является доступность оборудования и технологий по сбору, перевозке и переработке отходов, инновационных разработок, обеспеченность квалифицированными кадрами, а также наличие спроса на рынке ВМР и продукции, произведенной из отходов.

Третий уровень кластера обращения с твердыми муниципальными отходами – инфраструктурный, который формируют организации и учреждения, обеспечивающие деятельность субъектов хозяйствования первого и второго уровней административными, информационными, кадровыми, финансовыми и другими ресурсами, необходимыми для их функционирования.

Методология формирования кластера предусматривает построение его модели. В основу предлагаемого кластера обращения с ТБО положена «австрийская» модель кластерного образования, предусматривающая активное участие власти и частного сектора, которые поровну финансируют реализацию кластерной инициативы. Органом управления кластером может выступать Комитет содействия кластеру (КСК), который объединяет представителей всех участников кластера и, используя административные ресурсы, обеспечивает доступ к бюджетным фондам и грантам, способствует созданию коммуникативных сетей между компаниями, университетами и остальными кластеробразующими элементами. Задачами КСК являются:

- разработка стратегии и планов развития кластера с учетом интересов всех его участников;
- мониторинг конъюнктуры продукции из утилизированных отходов на внутреннем и международном рынках;
- осуществление координации деятельности всех структур кластера и оказание помощи в решении текущих проблем;

- формирование надежных каналов связи между всеми структурами кластера и его корпоративной культуры;

- разработка информационного бюллетеня, создание и поддержка официального сайта кластера;

- проведение мероприятий, направленных на привлечение инвестиций для реализации стратегических планов развития.

Кроме того, успешное развитие кластера предполагает выполнение пяти условий – «5И»: инициатива, инновации, интеграция, информация, интерес [9]. Так, безынициативность делает невозможным реализацию любой важной идеи или привлечение инвестиций. Заинтересованность инвестора возникает в случае предложения инновационного решения проблемы. Для успешного привлечения инвестиций в развитие территории необходима интеграция усилий местной власти, бизнеса и различных институтов. Получение инвестиционных средств проблематично без обмена информацией о потенциале региона, его приоритетах, инвестиционной привлекательности и перспективах развития. Гарантией успешной реализации инвестиционного предложения является получение экономической выгоды от вложенного капитала. Однако для кластера обращения с ТБО как жизнеспособной, самодостаточной и эффективной организации важным условием существования, помимо прочего, является получение экологической выгоды, заключающейся в увеличении величины предотвращенного ущерба от загрязнения городской агломерации бытовыми отходами и повышении уровня ресурсосбережения на ее территории.

Выводы. В Одесской агломерации имеются объективные предпосылки образования природоохранного кластера по специализации, связанной с решением проблемы ТБО. Во-первых, разработана концепция обращения с твердыми муниципальными отходами – целевая функция стратегического развития кластерного образования; во-вторых, существует территориальная локализация горизонтально и вертикально интегрированных участников кластера; в-третьих, налажены устойчивые хозяйственные связи членов кластерной системы; в-четвертых, выполнена оценка потенциала создания КСК как механизма, координирующего взаимодействие участников кластера.

Реализация кластерной стратегии в сфере обращения с ТБО на основе обозначенных выше принципов и условий ориентирована на непрерывно поддерживаемое развитие региональной экономики, приоритетом которого является улучшение качества окружающей среды в результате уменьшения объемов накопления муниципальных отходов. Кроме того, за счет аккумулялирования ресурсов в кластерном образовании, повышения эффективности организации сбора и переработки отходов, диверсификации производств, входящих в кластер, создания

баз данных по лучшим природоохранным технологиям и оборудованию, внедрения инновационных решений и подготовки квалифицированных кадров функционирование кластера по обращению с муниципальными отходами, помимо экологического, обеспечивает получение синергетического эффекта экономического и социального характера.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Маркушина Е.В. Кластеры и кластерные стратегии в развитии экономики региона / Е.В. Маркушина // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3143>.
2. Організація забезпечення створення фінансових кластерів транскордонного співробітництва : [монографія] / Під. ред. Н.М. Внукова. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 104 с.
3. Концепція створення кластерів в Україні / Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164.
4. Державне підприємство «Інформаційно-ресурсний центр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irc.gov.ua/ua/Poshuk-v-YeDR.html>.
5. Овчарук В.В. Проблеми формування кластерних утворень у Хмельницькій області та шляхи їх вирішення / В.В. Овчарук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 722. – С. 168–172.
6. Вишневська О.М. Теоретичний і практичний аспекти світового досвіду створення кластерів в Україні / О.М. Вишневська, К.І. Григоренко, Ю.О. Григоренко // Економічний простір. – 2012. – № 63. – С. 73–81.
7. Плотников А.П. Принципы формирования инновационного кластера предприятий по утилизации отходов / А.П. Плотников, Е.С. Захарченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://innclub.info/wpcontent/uploads/2011/03/>.
8. Макарова И.Р. Кластерный подход в формировании региональной системы управления промышленными отходами / И.Р. Макарова, В.М. Тарбаева // Нефтегазовая геология. Теория и практика. – 2009. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ngtp.ru/7/26_2009.pdf.
9. Войнаренко М.П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29–33.

УДК 330.15

Стасюк В.М.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри туризму та цивільної безпеки
Луцького національного технічного університету

**КОМУНАЛЬНЕ ВОДОПОСТАЧАННЯ УКРАЇНИ:
АКТУАЛІЗАЦІЯ ЗАВДАНЬ СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ
НА ВИРОБНИЦТВІ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ
В УМОВАХ УРІЗНОМАНІТНЕННЯ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

**MUNICIPAL WATER SUPPLY OF UKRAINE:
UPDATING THE TASKS OF INSURANCE AGAINST PRODUCTION
ACCIDENTS AND OCCUPATIONAL DISEASES IN THE CONDITIONS
OF DIVERSIFYING THE FORMS OF ECONOMY**

АНОТАЦІЯ

У статті доведено, що в умовах концесійних та орендних відносин у комунальному водопостачанні загроза зниження рівня профілактики нещасних випадків та професійних захворювань, а також соціального захисту потерпілих на виробництві істотно зростає. Запропоновано заходи, які певною мірою дають змогу запобігти виникненню зазначеної загрози. Наголошено, що в умовах послаблення державного нагляду за охороною праці (через уведення мораторіїв на проведення інспекторських перевірок, скорочення чисельності персоналу тощо) надзвичайної ваги в питаннях профілактики виробничого травматизму та професійної захворюваності, а також належного соціального захисту потерпілих на виробництві на підприємствах комунального водопостачання, переданих в концесію чи оренду, набуває діяльність служби страхових експертів з охорони праці Фонду соціального страхування України, наділеної відповідними повноваженнями Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

Ключові слова: комунальне водопостачання, оренда, концесія, охорона праці, нещасні випадки, професійні захворювання.

АННОТАЦІЯ

В статье доказано, что в условиях концессионных и арендных отношений в коммунальном водоснабжении угроза снижения уровня профилактики несчастных случаев и профессиональных заболеваний, а также социальной защиты пострадавших на производстве существенно возрастает. Предложены меры, которые в определенной степени позволяют предотвратить возникновение указанной угрозы. Отмечено, что в условиях ослабления государственного надзора за охраной труда (из-за введения моратория на проведение инспекторских проверок, сокращения численности персонала и т. д.) чрезвычайную важность в сфере социальной защиты работников рабочих профессий в коммунальном водоснабжении приобретает деятельность службы страховых экспертов по охране труда Фонда социального страхования Украины, наделенных соответствующими полномочиями Законом Украины «Об общеобязательном государственном социальном страховании».

Ключевые слова: коммунальное водоснабжение, аренда, концессия, охрана труда, несчастные случаи, профессиональные заболевания.

ANNOTATION

It is proved that in the conditions of concession and lease relations in the municipal water supply the threat of reduction of preventing level against accidents and occupational diseases, as well as social security of production injuries has been increasing significantly. The measures that could prevent the above mentioned threat to a certain degree are suggested. It is emphasized that in the conditions of weakening of the state labour protection supervision (due to a moratorium on carrying out inspections, re-

duction of the amount of staff, etc.) in the prevention of production injuries and occupational diseases, and adequate social protection of manufacturing victims in the municipal water supply enterprises, transferred to concession or lease, the activity of the insurance services experts of labour protection of the Social Insurance Fund of Ukraine, endowed with the appropriate powers by the Law of Ukraine «On compulsory state social insurance» is becoming extremely important.

Keywords: municipal water supply, lease, concession, labour protection, occupational diseases.

Постановка проблеми. Комунальне водопостачання є однією з підгалузей житлового-комунального господарства, де протягом останніх років урізноманітнюються форми господарювання. На сьогодні вже набуто певний (як позитивний, так і негативний) досвід орендних (міста Одеса, Кіровоград [1] тощо) і концесійних (міста Бердянськ [1], Северодонецьк [2, с. 12], Артемівськ [3], Луганська область [1] тощо) відносин. Для традиційно дотаційних підприємств комунального водопостачання співпраця з приватними компаніями, безумовно, є вимушеним кроком, оскільки самостійно упоратися з виниклими проблемами в умовах економічної кризи та інвестиційного голоду вони на сьогоднішній день уже неспроможні, а завдання забезпечення населення питною водою потрібної якості та в необхідних обсягах потрібно виконувати. Приватні ж компанії під час такої співпраці цікавить насамперед якомога швидше повернення інвестицій (у випадку концесії чи довготривалої оренди з інвестиційними зобов'язаннями) та тримання прибутку, а у випадку звичайної оренди – банальне отримання прибутку.

При цьому, переслідуючи вирішення стратегічно важливих завдань комунального підприємства та досягнення якомога вищих економічних показників його діяльності, питанням аналізу, прогнозування та профілактики виробничого травматизму та професійної захворюваності, оцінці ризиків їх виникнення та соціальному захисту працівників у випадку їх скоєння приділяється все менше уваги. Однак потрібно пам'ятати, що спектр робіт, які виконуються на підприємствах комунального водопостачання,

надзвичайно широкий, віднести їх можна до декількох видів економічної діяльності за класами професійного ризику виробництва. Серед них є значна кількість робіт (обсяги яких мають стійку тенденцію до щорічного зростання), пов'язаних із реальною небезпекою отримання виробничих травм чи професійних захворювань, тому завдання профілактики виробничого травматизму та професійної захворюваності, а також належного соціального захисту потерпілих на виробництві для підприємствах комунального водопостачання, переданих в концесію чи оренду, набуває на сьогоднішній день усе більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану житлово-комунального господарства України, його підгалузей (у т. ч. комунального водопостачання), нових форм господарювання в них тощо присвячена значна кількість наукових публікацій у багатьох фахових виданнях. Питання соціального захисту працівників у виробничій сфері, аналіз переваг та недоліків системи страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань також розглядаються в багатьох наукових працях. Перераховувати надзвичайно велику кількість публікацій обох зазначених умовних груп через обмеженість обсягів статті немає ніякого резону.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед наукових публікацій праць, присвячених проблемі профілактики виробничого травматизму та професійної захворюваності на підприємствах комунального водопостачання, переданих у концесію чи оренду, а також соціального захисту потерпілих на виробництві, виявити не вдалося.

Мета статті полягає в аналізі небезпеки зниження рівня профілактики нещасних випадків і професійних захворювань на підприємствах комунального водопостачання, переданих у концесію чи оренду, та соціального захисту потерпілих на виробництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безумовно, підгалузю комунального водопостачання, як і житлово-комунальне господарство в цілому, не відноситься до лідерів із травматизму та професійної захворюваності (порівняно, наприклад, із добувною промисловістю та розробкою кар'єрів, де кількість травмованих у 2015 р. склала 953 особи (із них 31 – смертельно), що становило 20,8% від загальної кількості травмованих по Україні, а професійні захворювання отримали 1 365 осіб, що становило 77,4% від їх загальної кількості по Україні [4]). Однак у ній існує значна кількість робіт (обсяги яких мають стійку тенденцію до щорічного зростання), виконання яких супроводжується реальною небезпекою отримання виробничих травм чи професійних захворювань.

Наприклад, ремонтні роботи на трубопроводах внутрішньоквартальної та внутрішньодворової мереж, водоводах тощо, коли процеси

газоварювання (значно рідше – електрозварювання) дуже часто здійснюються в умовах, які за значною кількістю критеріїв не відповідають вимогам нормативно-технічної документації з охорони праці. Варто зауважити, що основними виробничими небезпечними та шкідливими чинниками, на наявності яких обов'язково потрібно акцентувати увагу при організації ремонтних та інших видів робіт, пов'язаних зі зварюванням металів (оскільки вони призводять до виникнення професійних захворювань у зварювальників), є виділення шкідливих газів, металевих аерозолів, підвищена яскравість, випромінювання в ультрафіолетовому та інфрачервоному діапазонах тощо.

При цьому обсяги газозварювальних та електрозварювальних робіт, виконуваних під час проведення ремонтів водопровідних і каналізаційних мереж, через нестачу інвестиційних коштів на заміну зношених ділянок мереж трубопроводами із сучасних корозійностійких матеріалів щонайменше в недалекому майбутньому щороку зростатимуть, адже протяжність старих та аварійних водопровідних мереж усіх видів (водоводів, вуличних, внутрішньоквартальних, внутрішньодворових тощо) щороку збільшується. У матеріалах Національної доповіді про стан техногенної та природної безпеки в Україні в 2014 р. [5] зазначається, що на завершення зазначеного у назві доповіді року із загальної протяжності водопровідних мереж (180 950,8 км) в аварійному стані знаходилось 69 821,6 км, або 38,2% [5, с. 99], внаслідок чого витрати та невраховані витрати води в системах водопостачання склали 30,9% від поданої в мережу води [5, с. 99]. Крім того, технічний стан мереж водовідведення також характеризується високим ступенем зношеності: в аварійному стані в 2014 р. знаходилось 18 893,2 км, або 36,8%, від їх загальної протяжності (51 396,8 км) [5, с. 99]. Для порівняння, у 2013 р. у ветхому та аварійному стані знаходилось 68 756,9 км водопровідних мереж [6, с. 146] та 18 719,3 км каналізаційних мереж [6, с. 148].

Незадовільний стан водопровідних споруд і мереж, їх високий рівень зношеності є основними причинами виникнення аварій та надзвичайних ситуацій різних масштабів, загальна кількість яких щороку збільшується. Безумовно, концесіонер чи орендар (у випадку довгострокової оренди з інвестиційними зобов'язаннями) роботи з модернізації/оновлення мереж виконуватиме лише в незначних обсягах, обумовлених, відповідно, у договорах концесії чи оренди, тобто ніяких істотних змін щодо покращання технічного стану систем водопостачання та водовідведення країни не відбудеться. Тому не варто сподіватись, що рівні травматизму та професійної захворюваності в підгалузі (зокрема, пов'язаної із виконанням газозварювальних та електрозварювальних робіт), які щорічно оприлюднювались Фондом

соціального захисту від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, зменшуватимуться. Надалі таку інформацію оприлюднюватиме Фонд соціального страхування України, оскільки, згідно із Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» щодо забезпечення діяльності фондів соціального страхування у період реорганізації» від 3 листопада 2015 р. № 736-VIII [7], Фонд соціального страхування України та його робочі органи є правонаступниками Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України, його виконавчої дирекції, управлінської виконавчої дирекції цього Фонду в Автономній Республіці Крим, областях, містах Київ та Севастополь, відділень у районах і містах обласного значення, а також Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, його виконавчої дирекції, відділень цього Фонду в Автономній Республіці Крим, областях, містах Київ та Севастополь та їх робочих органів.

Згідно з вищезгаданим Законом, до завершення заходів, пов'язаних з утворенням Фонду соціального страхування України та робочих органів його виконавчої дирекції виконання функцій та завдань, передбачених цим Законом, забезпечують у межах компетенції відповідні виконавчі дирекції Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України та Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та їх робочі органи.

Крім дільниць мереж служб водопостачання та водовідведення і ремонтно-будівельних дільниць, газозварювальні та електрозварювальні роботи виконуються в цехах із ремонту механічного устаткування, автотранспортних цехах, на каналізаційних очисних спорудах тощо. Тобто небезпека зростання травматизму та професійної захворюваності серед працівників зазначеної та інших професій у секторі комунального водопостачання/водовідведення щороку лише збільшуватиметься.

Не потрібно бути далекоглядним, щоб розуміти, що рівень охорони праці на підприємстві водопостачання, переданому в оренду чи концесію, не зросте, і що вже відома «оптимізація» штатів відділів/служб охорони праці та видатків на заходи з охорони праці лише ускладнює ситуацію з ризиками зростання травматизму та професійної захворюваності. Ще в 2011 р., коли загальний стан економіки країни не був настільки плачевним, у Рішенні Колегії Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 25 жовтня 2011 р. № 6 [8] зазначалося, що питома вага загального травматизму протягом 2005–2010 рр. залишалась постійною, а стан умов та безпеки праці на більшості підприємств житлово-комунального господарства не

відповідав вимогам нормативно-правових актів з охорони праці і характеризувався незадовільною організацією та координацією робіт підвищеної небезпеки, відсутністю системи контролю дотримання працівниками вимог безпеки, низьким рівнем знань з охорони праці як посадовими особами, так і працівниками, а також недостатньою їх професійною підготовкою.

Така ситуація дала змогу вищезазначеній Колегії сформулювати висновок, що житлово-комунальне господарство України, знаходячись на стадії реформування, потребує якісно нових підходів, які зможуть забезпечити не лише високу якість обслуговування, але й дотримання вимог охорони праці. Хоча про які підходи може йтися, коли комунальне підприємство віддане муніципалітетом в концесію чи оренду, та/або коли на державному рівні запроваджується моніторинг на проведення інспекційних перевірок органами державного нагляду з охорони праці? Тобто позиції з високих трибун задекларовані, а в життя традиційно не втілені.

Підтвердженням цього є той факт, що майже роком раніше, до прийняття вищезазначеного Рішення, Наказом Міністерства з питань житлово-комунального господарства України «Про організацію роботи з питань охорони праці» від 1 грудня 2010 р. № 432 [9] було утворено постійно діючу комісію Мінжитлокомунгоспу з перевірки знань із питань охорони праці керівників підприємств, установ та організацій, що належать до сфери управління міністерства, а також керівників і фахівців служб охорони праці, членів комісій підприємств, і затверджено її персональний склад. Відділу адміністративного забезпечення зазначеного міністерства разом із Головним центром навчання з питань охорони праці посадових осіб і спеціалістів Державної академії житлово-комунального господарства було доручено забезпечити організацію та проведення навчання та перевірку знань із питань охорони праці керівників і фахівців служб охорони праці підприємств, установ та організацій житлово-комунального господарства в установленому порядку згідно з Типовим положенням про порядок проведення навчання і перевірки знань із питань охорони праці. Тобто вищезазначеним Рішенням Колегії міністерства фактично визнано невиконання самим же міністерством собі ж поставлених завдань.

У таких умовах надзвичайно висока відповідальність за забезпечення належного рівня профілактики нещасних випадків та професійних захворювань на підприємствах комунального водопостачання, переданих у концесію чи оренду, а також соціального захисту потерпілих на виробництві, лягає насамперед на муніципалітет та саме підприємство. Зважаючи на те, що на таких підприємствах звичай працює значна кількість працівників, то комунальна сторона повинна зобов'язати орендатора/концесіонера забезпечити ефективне функціонування

системи управління охороною праці. Саме за її рахунок має гарантуватись безпека експлуатації споруд водопостачання та каналізації, виробничого обладнання та технологічних процесів, нормалізація санітарно-гігієнічних умов праці, забезпечення працівників засобами колективного та індивідуального захисту, забезпечення оптимальних режимів праці та відпочинку, організація лікувально-профілактичного обслуговування працівників, а також професійний добір працівників окремих професій та навчання працівників безпечним методам роботи.

Орендар чи концесіонер повинен періодично забезпечувати проведення паспортизації структурних підрозділів та атестації робочих місць, перевірку їх відповідності нормативно-правовим актам з охорони праці, а також організувати впровадження організаційно-технічних заходів, спрямованих на зменшення концентрацій шкідливих речовин у повітрі над робочими місцями, усунення або зменшення негативного впливу інших небезпечних і шкідливих виробничих факторів.

Приватного партнера умовами контракту доцільно зобов'язати:

- періодично проводити профілактичні огляди та планово-попереджувальні ремонти виробничого обладнання, за результатами яких приймати рішення про його відповідність нормативно-правовим актам з охорони праці, а також (у випадку необхідності) про його заміну на нове;

- забезпечувати відповідність технологічної документації та виробничих процесів вимогам нормативно-правових актів з охорони праці;

- забезпечувати виробничі дільниці нормативними актами з охорони праці, попереджувальними плакатами та знаками безпеки.

Із метою забезпечення ефективного функціонування системи управління охороною праці орендар чи концесіонер мають організувати повсякденний контроль керівниками робіт, структурних підрозділів тощо дотримання вимог охорони праці підпорядкованим їм персоналом. Окрім того, такий контроль повинен здійснюватись службою охорони праці водопостачального підприємства.

У додатках до контрактів оренди чи концесії, а також у розділі «Охорона праці» колективних договорів повинні міститись чіткі умови відшкодування заподіяної працівнику шкоди, а також відомості про надання додаткових відпусток за роботу у шкідливих і небезпечних умовах, медичне та санітарно-побутове забезпечення тощо.

Оскільки, згідно із Законом України «Про охорону праці» [10, ст. 13], відповідальність за створення належних, безпечних і нешкідливих умов праці несе роботодавець (у розгляданому випадку – концесіонер чи орендар), а служба охорони праці, керівники всіх структурних підрозділів та безпосередні керівники

робіт, у функціональні обов'язки яких (згідно з посадовою інструкцією) входить контроль дотримання підпорядкованими їм працівниками вимог нормативно-правових актів із охорони праці, підпорядковуються безпосередньо йому, то виникають глибокі сумніви щодо відповідності задекларованому у звітних документах стану охорони праці реальній ситуації на підприємстві (підтвердженням чому є відповідні висновки Рішення Колегії Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 25 жовтня 2011 р. № 6 [8]).

Тобто наскільки б досконаліми з позицій охорони праці не були контракти концесії чи оренди, наявність зовнішнього об'єктивного контролю її стану обов'язкова. Зважаючи, що через різні причини практика введення мораторіїв на проведення відповідних перевірок органами державного нагляду за охороною праці може періодично повторюватись, то надзвичайної ваги набуває діяльність служби страхових експертів з охорони праці Фонду соціального страхування України, які, згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [11, ст. 51] та «Положенням про службу страхових експертів з охорони праці, профілактики нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань» [12], серед іншого, мають право:

- безперешкодно та в будь-який час відвідувати підприємства для перевірки умов і безпеки праці;

- вносити роботодавцям обов'язкові для виконання подання щодо порушення законодавства про охорону праці, а центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони праці, – подання про застосування адміністративних стягнень або притягнення до відповідальності посадових осіб, які допустили ці порушення, а також про заборону подальшої експлуатації робочих місць, дільниць і цехів, робота на яких загрожує здоров'ю або життю працівників;

- складати протоколи про адміністративні правопорушення у випадках, передбачених законом.

Беручи участь в організації та проведенні профілактичних та інших заходів, спрямованих на усунення шкідливих і небезпечних виробничих факторів, запобігання нещасним випадкам на виробництві, професійним захворюванням та іншим випадкам загрози здоров'ю застрахованих, викликаних умовами праці, та надаючи роботодавцю практичну допомогу у постійному вдосконаленні ним форм і методів профілактичної роботи у сфері охорони праці (займатись такою діяльністю страхових експертів із охорони праці зобов'язує «Положення про службу страхових експертів з охорони праці, профілактики нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань» [12]), вони можуть реально спонукати концесіонера або орендатора

до забезпечення належних, безпечних і здорових умов праці, вносячи, таким чином, вагомий вклад у зниження рівня травматизму та/чи професійної захворюваності на підприємствах комунального водопостачання.

Висновки. В умовах концесійних та орендних відносин у комунальному водопостачанні загроза зниження рівня профілактики нещасних випадків та професійних захворювань, а також соціального захисту потерпілих на виробництві істотно зростає.

Контракти концесії та оренди повинні містити чіткі вимоги щодо забезпечення концесіонером чи орендарем ефективного функціонування системи управління охороною праці. У додатках до цих контрактів, а також у розділі «Охорона праці» колективних договорів повинні бути якісно сформульовані умови відшкодування шкоди, заподіяної працівникові під/за час роботи у небезпечних або/і шкідливих умовах, а також інші гарантії соціального захисту потерпілих на виробництві.

В умовах послаблення державного нагляду за охороною праці (через уведення мораторіїв на проведення інспекторських перевірок, скорочення чисельності персоналу тощо) надзвичайної ваги в питаннях профілактики виробничого травматизму та професійної захворюваності, а також належного соціального захисту потерпілих на виробництві на підприємствах комунального водопостачання, переданих у концесію чи оренду, набуває діяльність служби страхових експертів із охорони праці Фонду соціального страхування України, наділених відповідними повноваженнями Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Victoria V. Stasiuk. Retrospective analysis of public-private partnership in the sector of municipal water supply system of Ukraine / Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 170–174.
2. Досвід залучення бізнесу до надання комунальних послуг та модернізації об'єктів інфраструктури. Кращі практики місцевого самоврядування. Збірка 26. – К. : Асоціація міст України, 2013. – 48 с.
3. Інвестиційний паспорт. Місто Артемівськ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eep.org.ua/files/invest_pasport_art_215x275_2.pdf.
4. Офіційний сайт Фонду соціального захисту від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.social.org.ua/view/5456>.
5. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні в 2014 році / Державна служба України з надзвичайних ситуацій. – К., 2015. – 365 с.
6. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні в 2013 році / Державна служба України з надзвичайних ситуацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2013/2_6.pdf.
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» щодо забезпечення діяльності фондів соціального страхування у період реорганізації» від 3 листопада 2015 р. № 736-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 49–50. – С. 453.
8. Рішення Колегії Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України «Про стан охорони праці та підвищення техніки безпеки у галузі будівництва, житлово-комунального господарства та на підприємствах, установах і організаціях сфери управління Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства за 9 місяців 2011 року» від 25 жовтня 2011 р. № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2011/25.10.2011_6.htm.
9. Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України «Про організацію роботи з питань охорони праці» від 1 грудня 2010 р. № 432 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=06ZD051612&abz=AYQEA>.
10. Закон України «Про охорону праці» від 14 жовтня 1992 р. № 2694-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 49. – С. 668.
11. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23 вересня 1999 р. № 1105-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 46–47. – С. 403.
12. Положення про службу страхових експертів з охорони праці, профілактики нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0066-12/paran13#n13>.

UDC 330.15

Stasiuk V.M.

*Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor of the Department of Tourism and Civil Safety
Lutsk National Technical University*

SAFETY OF PRODUCTION PROCESS IN WATER SUPPLY AND SANITATION: AUTOMATION CONTRACTS AS A TOOL OF ITS IMPROVEMENT

БЕЗПЕКА ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА КАНАЛІЗАЦІЇ: АВТОМАТИКА КОНТРАКТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОКРАЩЕННЯ ЙОГО

ANNOTATION

The article suggests the use of automation contracts as an effective economic tool that will provide improved safety and reliability of water supply and sanitation systems in Ukraine. The specific aspects that should be reflected in the significant terms and contract's annexes have been determined. The expediency of their primary concluding for automation of drinking water treatment technological processes has been substantiated.

Keywords: automation contracts, local automation, water supply systems.

АНОТАЦІЯ

У статті пропонується використання контрактів на автоматизацію як ефективного економічного інструменту, який дасть змогу забезпечити підвищення рівня безпеки та надійності функціонування систем водопровідно-каналізаційного господарства України. Визначено специфічні аспекти, які повинні містити істотні умови та додатки до зазначених контрактів. Обґрунтовано доцільність першочергового їх укладання для автоматизації технологічних процесів підготовки питної води.

Ключові слова: контракти на автоматизацію, локальна автоматизація, системи водопостачання.

АННОТАЦИЯ

В статье предлагается использование контрактов на автоматизацию как эффективного экономического инструмента, который позволит обеспечить повышение уровня безопасности и надежности функционирования систем водопроводно-канализационного хозяйства Украины. Определены специфические аспекты, которые должны быть отображены в условиях и приложениях к указанным контрактам. Обоснована целесообразность их первоочередного заключения для автоматизации технологических процессов подготовки питьевой воды.

Ключевые слова: контракты на автоматизацию, локальная автоматизация, системы водоснабжения.

Problem setting. The possibility of solving a vital task for the country – providing the population of Ukraine with drinking water in sufficient quantities and of good quality depends on the safety and reliability of water supply and sanitation systems (WSS). Of course, the safety and reliability level of these systems greatly depends on optimized modes performed in their operation. Besides, the «Guidelines for the development of optimization schemes of centralized water supply system and sanitation» [1, p. 3.8.2] states that perspective direction of these systems development is their automation, which makes it possible to achieve substantial increase in the water supply quality and reliability.

However, in the conditions of total decline of the WSS the task of automation of their production processes has only declarative character, as far as economic mechanisms of its realization

have not been developed at the state level, and in the conditions of lack of investment and absence of the state grants municipal water supply utilities are incapable of executing this task independently. Therefore, the search of effective economic mechanisms of the solving the task of the water supply systems automation acquires special scientific and practical significance, because the health level and life-span of Ukrainian nation will depend substantially on its successful decision.

Recent research and publications analysis.

A great deal of research made by the domestic and foreign scientists is devoted to the study of the WSS of Ukraine, the implementation of the advance experience of the developed European countries, the comprehensive analysis of various economic mechanisms of cooperation with specialized companies-contractors in the conditions of dilapidated economy and imperfections in national legislation (concerning public-private partnerships in particular) and others. Due to the limited size of the article there is no reason to enumerate all of them (the bibliography list contains only a small number of them).

Unresolved issues. All the above mentioned researches don't define any economic mechanisms and tools available for municipal water supply utilities that can be used for automation (total or local) of the water supply systems functioning.

The research objective is to suggest the use of automation contracts as economic tools for solving the problem of the municipal water supply system automation in Ukraine in order to improve its safety and reliability in the conditions of decline of WSS, the lack of its investment and the absence of the state grants.

Key research findings. Undoubtedly, in the conditions of political instability in Ukraine it is almost impossible to attract investors for carrying out capital investment in the water supply systems development (especially by means of their automation) due to the extremely high risk of investment default. However, the world practice shows, that the urgent tasks in the municipal sector can be solved not only by attracting large investment income and by concluding capital-intensive contracts with private companies and international financial institutions (concession, long-term leasing with investment obligations,

etc.), but it can be possible due to the short-term but clearly planned and mutually beneficial cooperation with specialized companies, enterprises and others. In particular, in the developing countries (nowadays Ukraine belongs to this group) the cooperation on the basis of service contracts has become widely spread in the water and wastewater sector [2, p. 20-21].

The essence of the above mentioned contracts lies in the concluding (according to the competitive principles) of the agreement between the utility and the private company with clearly defined legal obligations of the parties [3, p. 24; 4, p. 7; 5, p. 175]. In this case, the right for facility ownership and management functions performance remains in the municipality that bears all the risks of such cooperation [6, p. 390; 7, p. 3-4; 8, p. 81; 9, p. 46]. Bank loans can be included for implementation of relatively capital-intensive projects [10, p. 17], though, at the request of the contractor the latter can also take part in the investment project [4, p. 7]. The aim of such cooperation lies in the services reliability increase [4, p. 7; 11, p. 9], their prime costs reduction and the quality improving [3, p. 23-24].

Each party of the partnerships pursues their own interests in such cooperation. The municipal utilities benefit lies in the ability to borrow technical experience from the private partner and in the cost optimization [9, p. 46; 3, p. 24]. The service contracts are attractive for private companies from the point of view of the gradual eminence and authority acquisition ensuring a stable market in their future activities and (in some cases) privileges and preferences [6, p. 390; 12, p. 13; 13, p. 12]. The scientists offered different terms of such agreements concluding: 1-2 years [14, p. 9; 2, p. 21; 15; 16, p. 380]; 1-3 years [3, p. 23; 17, p. 12; 18, p. 20; 19, p. 169; 20, p. 9]; 2-3 years [11, p. 9; 4, p. 7]; 3-5 years [21, p. 170; 22, p. 98; 23, p. 83; 24, p. 217] and so on.

Having fulfilled comprehensive analysis of the specific characteristics of the service contracts in the above mentioned sources we can formulate the conclusion that they assure a local technical effect by means of successful decision of the determined tasks (which are very important for municipal water supply utilities). In particular this applies the cases when the enterprise doesn't have necessary practical experience and/or material resources for performing certain types of work (often of single-action or of non-specialized character).

The production processes automation at the municipal water supply and sanitation utilities is one of the types of these activities. Taking into consideration the fact that neither the state nor the municipal treasury are able to allocate the necessary funds for extensive water supply and sanitation automation, we find it appropriate to conclude the service contracts as widely as possible (in this case automation contracts) with specialized companies for performing the automation

tasks at the local level, such as the automation of individual structural components of the general water supply or sanitation systems.

Absolutely, the possibility of interaction of the separate automated systems at facility level and, in necessary cases, their transformation into a single automated system of water supply of higher (local) level, should be envisaged and technically provided in advance. The main functions of the total automated system will be:

- automatic technological processes management according to preset modes;
- automatic control of technological equipment modes;
- automatic technical state control of the water supply system's structural components;
- automatic technological parameters adjustment of the water supply system in order to achieve the standard indicators of drinking water quality and minimal power consumption.

Functional and structural analysis of the urban water supply and sanitation systems suggests that first of all the automation contracts at the local level should be concluded for:

- intakes surface and ground water structures;
- pumping stations and installations;
- water treatment plants;
- water pipes and water supply nets;
- storing water tanks.

Thus, in order to prevent possible misunderstanding in relations between partners, it is advisable to emphasize in significant terms of the automation contracts that the private contractor must strictly observe the agreement's annexes requirements, which should clearly establish both general and specific technical requirements of the water supply utility to its subordinate structure that is the automation subjects. For example, during the contracts concluding for the automation of a single pump station or installation, which are structural components of the water supply and water distribution system, the water supply utility should include the preventive requirement to ensure the interoperability of this structure with the other pumping stations of the total water system (especially local pumping stations), as well as with regulating tanks and regulation devices for conduits and networks. Moreover, the automatic system management as a whole should ensure the supply of the necessary daily volumes of water at the lowest total cost of capacity (under condition of simultaneous operation of all pump units), the value of free not lower than necessary network pressure, the lowest possible energy consumption per unit of water volume, preventing of individual units overloading, their work in low efficiency and cavitation modes.

At the coordination stage of the automation scheme developed by specialized companies the water supply utility should attract independent experts/group of experts for its evaluation and for implementation of its comprehensive analysis, particularly according to the index of the

expediency completeness to the prescribed order (functional usefulness level), reliability, saving of energy and so on. In order to avoid confusion with the contractor after the fulfillment of the project development and during the introduction of the automation system into operation the fact of the involvement of independent experts for evaluation of the automation scheme excellence should be reflected in significant terms of the automation contracts. This approach will secure the water supply utility from the private partner's unfair attitude to assigned commitments.

After the introduction of the automated system into operation it would be reasonable for the enterprise to conclude contracts for its planned preventive inspections, technical maintenance and repair work (or modernization works of the system) with the same private partner or another specialized company after expiration of the warranty operation period.

Concluding contracts for the water supply systems automation municipal utilities should pursue the objective of a significant reduction (or complete elimination) of the great amount of activities that are time-consuming, difficult and often dangerous for the employees life and health. Therefore, the performed complex analysis of many types of works, carried out on the water supply utilities, and the analysis of the specificity and principles of different technological equipment operation used for this purpose, allow us to affirm, that at the local automation scale the indicated contracts should be concluded primarily for:

- continuous water quality monitoring;
- automatic water level drop control on the grids and the surface water intake structures networks, and automatic water level measurement in the cells, ponds or watercourses;
- automatic water level and flow control in groundwater intakes structures wells and pressure control in the water lifting I pipe pump units;
- automatic pressure and water flow adjustment in order to reduce the energy intensity of the water supply processes;
- automation of support processes at pumping stations, including: rotating grids flushing, drainage water pumping, heating and ventilation, etc;
- automatic pressure and water flow measurement in pressure conduits;
- automation of water treatment plants technological processes including coagulants and other reagents dosing, chlorine, ozone and chlorine reagents disinfection, UV radiation, fluorination and disflourination by reagent methods;
- automation of preparing processes of contaminated filters and contact clarifiers for their flushing;
- automatic shut-off elements control on non-purified and purified water pipelines;
- automation of drum walls and micro-filters flushing process;

- automation of reagents dispensing process according to the quantity of hydrogen index pH and electrical conductivity;
- automation of reagents dispensing process for removing of carbonate hardness;
- automation of ion exchange filters regeneration: cationic – according to the residual water hardness, anionic – according to electrical conductivity of treated water;
- automatic control (at water treatment stations):
 - water consumption (non-purified, purified, flushing and re-used);
 - levels of water in filters, mixers, tanks of reagents and other containers;
 - sediment levels in ponds and clarifiers, levels of water flow and pressure loss;
 - residual chlorine or ozone value in the treated water;
 - pH index value of non-purified and purified water;
 - reagent solutions concentration;
 - other technological parameters requiring operational control;
 - automatic control of liquid chlorine depots chlorine pollution, chlorine measuring and other areas of water treatment plants;
 - automatic level control of undisturbed fire water volume, emergency volume level and the minimum water storage reservoirs level (necessary to ensure trouble-free operation of pumps mode).

The water treatment processes automation deserves special attention while concluding the indicated contracts, because their operation quality and excellence influences the population's health. Of course, such systems must be equipped with the latest control devices that will ensure the achievement of all the standard water quality indicators. In addition, in the case of water treatment plants technical upgrading or construction of new water purifying structures, in the annexes to automation contracts the water supply utilities must clearly specify their method of drinking water purifying and disinfection (with the obligatory prerequisite of automatic process control), the technical implementation of which should be made by the company-contractor. This should be oriented to the use of advanced technology, which effectiveness is confirmed by practical experience of developed European countries:

- UV disinfection of drinking water from surface sources;
- water disinfection with the compounds based on guanidine (easily accessible, have antibacterial properties, low-toxic, do not accumulate in the human body, corrosion inactive, allow to avoid chlorinated water completely or substantially reduce the number of reagents containing chlorine);
- drinking water disinfection with reagents which do not exert an oxidizing action (since the application of an oxidizing reagent action results

in significant contamination of drinking water by toxic chemicals – products of chlorination and oxidation with organic impurities);

- ultra-filtration – the latest membrane technology of drinking water purifying (advantages: the size of contaminants – 0.01 microns; complete removal of colloidal particles; higher safety level (compared to chlorination and ozonization) of disinfection process due to mechanical microorganisms removal and non-use of chemical reagents in the process filtering; natural mineral water structure conservation; possibility of filtration process correction by programming the controller for automatic flushing according to the index of non-purified and purified water quality, etc.).

The UV drinking water from surface sources disinfection (water supply for 70% of population of Ukraine) deserves special attention. The rivers are the common collector of waste water which is not always purified and disinfected to the proper level. UV disinfection avoids the use of chlorine and its derivatives, which entering the human body leads to poisoning, to cancer, unstable state of the cardiovascular and endocrine systems and so on.

Unlike chlorination, UV rays destroy not only bacteria but also viruses that can provoke dysentery, tuberculosis, hepatitis and others. UV installations are easy to operate, repair and maintain. They are characterized by a high level of security because technological process of water disinfection, used in these installations, does not use highly toxic substances, compared to water chlorination stations, which can have a negative impact on the health of service staff and lead to emergency situations in case of chlorine leakage. The use of automatic control systems in UV installation makes it possible to ensure their energy-saving independent mode operation without constant staff presence.

Conclusion. In the conditions of total decline of WSS systems in Ukraine the use of the automation contracts between the water supply utilities and the specialized agencies of regional, national and international levels is one of the few tools that are able to implement the tasks of automation of individual structural components of the total urban water supply systems in order to improve their safety and reliability. Therefore, the priority task is automation of drinking water treating technological processes since their quality and excellence finds its direct reflection in the health level and life-span of the Ukrainian population. In particular, in the case of construction of new water treatment plants or during their substantial technical upgrading the municipal water supply utilities should clearly specify in the annexes to automation contracts the chosen method of automatic drinking water purifying and disinfection, technical implementation of which should be made by the specialized company-contractor, giving preference to the most efficient of them, especially: UV disinfection (surface water sources), decontamination with compounds based on gua-

nidine; decontamination with reagents that do not create oxidizing action and ultra-filtration. In order to avoid confusion with the contractor after the fulfillment of project development and during the introduction of the automation system into operation the water supply utilities should attract independent expert/group of experts for objective evaluation of its activity, which should be reflected in significant terms of automation contracts.

REFERENCES:

1. Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України від 23 грудня 2010 р. № 476 України «Про затвердження методичних рекомендацій з розроблення схем оптимізації роботи систем централізованого водопостачання та водовідведення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://center-dpp.com.ua/images/Nakaz476.pdf>.
2. Участие частного сектора в инфраструктуре водоснабжения и водоотведения. Разработанный ОЭСР контрольный перечень действий публичной власти и гражданского общества. – OECD. – 2009. – 130 с.
3. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р.А. Мартусевич, С.Б. Сиваев, Д.Ю. Хомченко. – М. : Институт экономики города, 2006. – 240 с.
4. Досвід залучення бізнесу до надання комунальних послуг та модернізації об'єктів інфраструктури. Кращі практики місцевого самоврядування. Збірка 26. – К. : Асоціація міст України. – 2013. – 48 с.
5. Павлюк К.В. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / К.В. Павлюк, О.В. Степанова // Економіка промисловості. – 2010. – № 1. – С. 172–182.
6. Сазонов В.Е. Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты / В.Е. Сазонов. – М. : Буки Веди», 2012. – 492 с.
7. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. – 2008. – 128 с.
8. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендъел, Б. Онищук, П. Сегварі. – К. : К.І.С., 2008. – 146 с.
9. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія та практика: монографія / П.І. Шилепницький ; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 255 с.
10. Шамбир В.Н. Государственно-частное партнерство как форма инвестирования приоритетных муниципальных проектов : автореф. дис. ... канд. экон. Наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория (Общая экономическая теория)» / В.Н. Шамбир. – М., 2010. – 28 с.
11. Посібник з публічно-приватних партнерств / Е.Р. Уайд, Б.Дезілець, О. Маслюківська, Ю. Шевчук // Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), компанія SEGURA/IP3 Partners LLC. – 2009. – 80 с.
12. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства / М.А. Дерябина [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://inecon.org/images/stories/publicacii/docladD.doc>.

13. Каданя (Кеслер) А.Я. Экономические основы государственно-частного партнерства : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01(01) «Экономическая теория (общая экономическая теория)» / А.Я. Каданя (Кеслер). – М., 2007. – 24 с.
14. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации // Государственная политика и управление. – 2005. – Вып. 3. – 25 с.
15. Guidelines for performance-based contracts between water utilities and municipalities. Lessons learnt from Eastern Europe, Caucasus and Central Asia. OECD. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/env/resources/49092291.pdf>.
16. Зыков А.А. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве: концептуальные подходы / А.А. Зыков // Проблемы современной экономики. – 2012. – Вып. 4. – С. 379–381.
17. Грицай С.В. Использование механизма частно-государственного партнерства для повышения эффективности деятельности промышленных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности)» / С.В. Грицай. – М., 2006. – 27 с.
18. Мартышов Е.П. Трансформация государственного сектора в условиях становления инновационной экономики России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Е.П. Мартышов. – Н. Новгород, 2009. – 23 с.
19. Гриценко Л.Л. Сучасні форми взаємодії держави та бізнесу в системі державно-приватних партнерських відносин / Л.Л. Гриценко // Проблеми і перспективи розвитку банківської справи України : зб. наук. праць. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – Вип. 35. – С. 164–177.
20. Сычева И.В. Исследование форм и механизмов государственно-частного партнерства в мировой и отечественной практике / И.В. Сычева, Д.А. Найденов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2010. – № 2-2. – С. 23–33.
21. Димченко О.В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : [монографія] / О.В. Димченко. – Х. : ХНАМГ. – 2009. – 356 с.
22. Бубенко П.Т. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств : [монографія] / П.Т. Бубенко [та ін.] ; за заг. ред. П.Т. Бубенка. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 257 с.
23. Бахмат А.Б. Привлечение частного капитала посредством делегированного управления в коммунальное водное хозяйство / А.Б. Бахмат // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2010. – № 10. – С. 82–92.
24. Клевцевич Н.А. Проектна форма забезпечення розвитку комунального сектору міських господарств за участю приватних операторів / Н.А. Клевцевич // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – Ч. 1. – С. 215–218.

УДК 351.863

Чепеленко А.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств та менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ КЛІМАТИЧНИХ ЗАГРОЗ

PROBLEMS OF ECONOMIC GROWTH IN THE GLOBAL CLIMATE THREAT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено взаємозалежність тенденцій економічного зростання і раціонального використання природних ресурсів, які націлені на отримання додаткових економічних вигод і мають системні наслідки як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах. Виявлено стабільну посилюючу динаміку природних загроз. Проведено критичний аналіз та ранжування ступеня небезпеки можливих побічних ефектів застосування геоінженерії клімату з використанням сульфатних стратосферних аерозолів. Аналіз можливості появи небажаних ефектів доводить імовірність виникнення регіональних кліматичних аномалій.

Ключові слова: економічне зростання, глобальні загрози, кліматична політика, геоінженерія клімату, негативні ефекти, ступінь небезпеки.

АННОТАЦИЯ

Исследована взаимозависимость тенденций экономического роста и рационального использования природных ресурсов, которые нацелены на получение дополнительных экономических выгод и имеют системные последствия как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективах. Выявлена стабильная усиливающаяся динамика природных угроз. Проведены критический анализ и ранжирование степени опасности возможных побочных эффектов применения геоинженерии климата с использованием сульфатных стратосферных аэрозолей. Анализ возможности появления нежелательных эффектов доказывает вероятность возникновения региональных климатических аномалий.

Ключевые слова: экономический рост, глобальные угрозы, климатическая политика, геоинженерия климата, негативные эффекты, степень опасности.

ANNOTATION

Research trends interdependence of economic growth and the rational use of natural resources, which are aimed at obtaining additional economic benefits and have systemic consequences in both the short and long term. It revealed the growing stable dynamics of natural hazards. The critical analysis and ranking of the degree of danger of possible side effects of climate geoengineering with sulfate stratospheric aerosols. Analysis of the possibility of occurrence of adverse effects shows the likelihood of the regional climate anomalies.

Keywords: economic growth, global threats, climate policy, climate geo-engineering, negative effects, the degree of danger.

Постановка проблеми. За останнє десятиріччя значно підвищився рівень і змінилася структура глобальних загроз, тому масштаби і динаміка кризових явищ змушують по-новому поглянути на процеси, які відбуваються в сучасному глобальному світі, а також стануть актуальними в короткостроковій та довгостроковій перспективах.

Дослідження останніх років дають підстави стверджувати, що сьогодні економічне зрос-

тання і раціональне використання природних ресурсів є взаємозалежними тенденціями [11], які націлені на отримання додаткових економічних вигод.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фактичний провал Кіотського протоколу, основною метою якого було скорочення викидів в атмосферу парникових газів і стабілізація їх концентрацій в атмосфері на рівні, що не представляє екологічної загрози, зафіксували всесвітні кліматичні конференції в Копенгагені (2009 р.), Канкуні (2010 р.), Доха (2012 р.), Перу (2014 р.), Парижі (2015 р.).

Дослідження Germanwatch доводять, що в 2015 р. Україна опинилась на 46-му місці в Індексі протидії змінам клімату, втративши 16 пунктів рейтингу порівняно з 2014 р. [4].

П. Крутцен [2] недвозначно заявив, що геоінженерія клімату є єдиним доступним шляхом швидкого зниження температури, якщо проваляться міжнародні зусилля приборкати емісію парникових газів.

Серед наукової спільноти, як прихильників, так і супротивників [4; 8; 12], триває пошук аргументів, щодо стабілізації глобальної температури шляхом впливу на кліматичну систему Землі, однак їх більшість підтверджують точку зору про неприпустимість втручання в кліматичну систему.

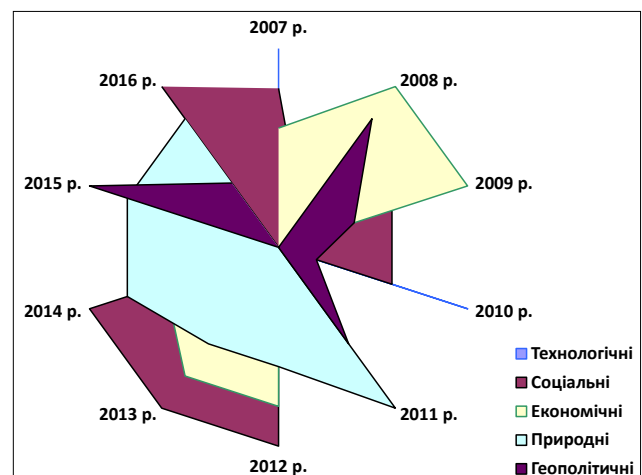


Рис. 1. Основні ймовірні глобальні загрози

Джерело: складено автором на основі [1]

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методологічних підходів до поєднання розв'язання економічних та екологічних проблем шляхом аналізу методу геоінженерної стабілізації клімату та виявленні його негативних ефектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Список основних імовірних глобальних загроз, за даними Світового економічного форуму, свідчить, що конфлікт між економічним зростанням і охороною навколишнього середовища стає все більш актуальним (рис. 1) [1].

Якщо з 2007 по 2010 р. переважну більшість загроз склали економічні (китайська економічна експансія, колапс фондового ринку, різкі зміни ціни на нафту та газ, уповільнення темпів розвитку економіки Китаю (<6%), стійкі фінансові дисбаланси, безробіття та неповна зайнятість), то з 2011 р. основними світовими загрозами стали природні (урагани і циклони, повені, зникнення біологічних видів, кліматичні зміни, зростання викидів парникових газів, проблеми з водопостачанням, екстремальні погодні умови).

Також, згідно з дослідженням Germanwatch, у 2015 р. Україна опинилась на 46-му місці в Індексі протидії змінам клімату, втративши 16 пунктів рейтингу порівняно з 2014 р. [4]. Така зворотна динаміка пов'язана з тим, що Україна залишається енергонеефективною країною з низькою часткою відновних джерел енергії та практично відсутньою кліматичною

політикою, яка передбачає зростання викидів парникових газів до 2030 р. на 40%, але прагне дотримуватися світових тенденцій щодо відокремлення економічного росту від збільшення споживання енергоресурсів (так званий декаплінг). Така тенденція підтверджується даними Міжнародного енергетичного агентства, яке свідчить про те, що в Україні при зростанні ВВП за паритетом купівельної спроможності поступово знижується споживання енергії.

Відповідно до Індексу протидії змінам клімату, найкраща кліматична політика здійснюється в Данії, Швеції та Великобританії. Перші три позиції рейтингу традиційно залишаються відкритими, оскільки упорядники вважають, що жодна країна не зробила достатньо для запобігання зміні клімату.

До того ж найбільші джерела викидів парникових газів – США та Китай, – які посідають 34-ге та 47-ме місця відповідно, значно покращили свої показники порівняно з 2014 р.

У звіті Global Risks 2015 зазначено, що глобальні загрози пов'язані між собою і мають системні наслідки (табл. 1) як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах. Актуальними стануть загрози, пов'язані з екологічними тенденціями, а саме водні кризи, помилки адаптації до зміни клімату, продовольчі кризи, втрата біорізноманіття та екосистемне руйнування і, як наслідок, економічна та соціальна нестабільність.

Таблиця 21

Прогнозні показники глобальних загроз 2025 р. [1]

Загальні глобальні загрози	Глобальні загрози					
	економічні	збільшення ймовірності загрози, %	екологічні	збільшення ймовірності загрози, %	соціальні	збільшення ймовірності загрози, %
2015 р.	2025 р.		2025 р.		2025 р.	
Помилки адаптації до зміни клімату	Втрата крупного фінансового механізму	24,3	Помилки адаптації до зміни клімату	6,5	Швидке і масове розповсюдження інфекційних хвороб	20,2
Поширення інфекційних захворювань	Некерована інфляція	23,8	Техногенні екологічні катастрофи	6,5	Продовольча криза	16,6
Водні кризи	Фіскальні кризи	20,4	Втрата біорізноманіття та екосистемне руйнування	4,0	Помилки градобудівництва	11,3
Енергетичний ціновий шок	Енергетичний ціновий шок	20,2	Природні катастрофи	3,6	Водні кризи	4,2
Небезпечні інфраструктурні порушення	Завищення вартості активів	10,9	Екстремальні погодні явища	2,5	Глибока соціальна нестабільність	3,3
Фіскальні кризи	Дефляція	10,6			Масштабна вимушена міграція	2,5
Безробіття або неповна зайнятість	Безробіття та неповна зайнятість	5,7				
Втрата біорізноманіття та екосистемне руйнування	Збій великих інфраструктурних мереж	5,2				

Також слід звернути увагу на те, що найбільшою загрозою визначаються помилки адаптації до змін клімату, яка з глобальних екологічних загроз у 2013–2015 рр. стає глобальною загрозою в 2025 р. з імовірністю 6,5%.

Глобальні загрози є невизначеними подіями і за умови відбуття можуть викликати значний негативний вплив на країни та галузі протягом наступних десяти років [4]. Важливо відзначити невизначеності в оцінці майбутніх умов, зокрема тих, які пов'язані зі зміною клімату.

Кліматичне моделювання соціально-економічних сценаріїв дає змогу визначити причини, грані і наслідки соціально-економічних процесів в умовах глобального конкурентного середовища.

Стосовно питань змін клімату, то Міжурядова група експертів зазначає, що екстремальні погодні умови в продовольчих регіонах вже викликають зростання цін, і припускає, що вплив зміни клімату на погодні умови та опади, яке викликає повені чи посухи, може скоротити врожайність до 25% [3].

Незважаючи на зусилля деяких країн, викиди парникових газів продовжують рости, що передбачає подальше зростання глобальної температури. Такі обставини спонукають звернути увагу на можливість використання більш ефективних, оперативних і дешевих заходів стабілізації клімату, ніж заходи Кіотського протоколу, реалізацію яких передбачає геоінженерія клімату – цілеспрямована зміна параметрів кліматичної системи Землі.

Основним інструментом діагностики і прогнозу можливих змін клімату є дослідження його чутливості по відношенню до різних факторів.

Невизначеність у сучасній оцінці чутливості обумовлена наявністю складних зворотних зв'язків у кліматичній системі. Наявність і прогресування позитивних зворотних зв'язків спроможне значно прискорити глобальне потепління, тому сьогодні все більша кількість фахівців замислюються над тим, як стабілізу-

вати клімат, щоб протистояти негативним тенденціям глобального потепління. Базовою концепцією вирішення цієї проблеми є кероване скорочення поглинання Землею прийдешньої сонячної радіації з метою компенсації антропогенного і природного парникового ефекту.

Сучасні геоінженерні підходи до стабілізації клімату представлені в табл. 2.

Найбільш розробленим сучасним методом протидії глобальному потеплінню є інжекція в атмосферу аерозолів. Учені, які займаються

Таблиця 3

Ранжування ступеня небезпеки побічних ефектів геоінженерії клімату [12]*

Потенційна небезпека	за просторовим охопленням	за охопленням кількості населення	за ступенем небезпеки	кількість цільових досліджень
Вплив на регіональний клімат	1	2	2	3
Закислення Світового океану	3	-	-	3
Руйнування озоносфери	3	3	1	3
Вплив на рослинність	3	3	-	1
Збільшення кислотності опадів	3	3	-	2
Вплив на перисті хмари	2	2	-	2
Помутніння неба	3	3	1	1
Погіршення астрономічних спостережень	3	-	-	1
Зниження ефективності сонячної енергетики	1	1	-	1
Негативний вплив процесу застосування методу	-	-	1	1
Небезпека швидкого виходу з обігу	3	3	1	3
Можливість неповернення в початковий стан	3	3	-	1
Можливість людської помилки	1	-	1	1
Підриг політики зниження викидів парникових газів	3	3	-	1
Вартість	-	-	-	2
Комерційний контроль технології	-	-	1	1
Військове використання технології	3	3	-	1
Конфлікт із діючими угодами	3	3	-	2
Контроль терморегулятора	3	3	-	1
Непередбачувані наслідки	3	3	1	1

* Прочерк в таблиці означає відсутність зв'язку між конкретним побічним ефектом і відповідним критерієм. Експертні оцінки ступеня прояву можливих негативних ефектів представлені зростаючою кількістю оцінки.

Таблиця 2

Сучасні геоінженерні підходи до стабілізації клімату

Підхід	Методи
Цілеспрямована зміна радіаційного балансу Землі для компенсації парникового ефекту	1. Введення в стратосферу сульфатних і інших відображають аерозолів.
	2. Створення орбітальних відбивачів або відбивачів у точці Лагранжа.
	3. Збільшення хмарності над Світовим океаном.
	4. Зміна альбедо земної поверхні
Видалення з атмосфери надлишкової кількості діоксиду вуглецю	Посилення поглинання двоокису вуглецю лісами, океаном і штучне поглинання

обґрунтуванням методу стабілізації сучасного клімату з використанням сульфатних аерозолів, вважають, що створення аерозольного шару на тих висотах і в тих кількостях, які знаходяться в межах природних варіацій вулканічних проявів, не повинно привести до проявів катастрофічної нестабільності кліматичної системи Землі [5].

Попередні оцінки потенційної аномалії глобальної температури показують, що при щорічній інжекції SO₂ масою близько 5 Мт протягом 20 років в арктичну нижню стратосферу можна нейтралізувати регіональне потепління на найближчі 30 років.

Можливість стабілізації глобальної температури шляхом впливу на кліматичну систему Землі (геоінженерія клімату) знаходить серед наукової спільноти як прихильників, так і супротивників. Противники такого підходу вишукують аргументи, підтверджують свою точку зору про неприпустимість втручання в кліматичну систему, оскільки таке втручання призведе до появи негативних наслідків для людини і природних екосистем (табл. 3) [8].

З огляду на вищезазначене, можна стверджувати, що переважна частина розглянутих потенційних небезпек має глобальний характер як по площі впливу, так і за кількістю впливу на населення. Це обумовлено глобальним впливом самого методу.

Висновки. Таким чином, найбільш імовірно, що негативний вплив геоінженерії клімату може проявитися на рівні окремих регіонів і впливати на життя великих груп населення, наприклад Південно-Східної Азії, Індії, Центральної Африки [9]. Аналіз можливості появи небажаних ефектів при геоінженерії клімату з використанням стратосферних сульфатних аерозолів показує, що найбільш імовірним є виникнення регіональних кліматичних аномалій. Відкритим також залишається питання можливості помітного впливу стратосферних сульфатних аерозолів на стан озонового шару.

Водночас витрати на неефективне використання ресурсів продовжують зростати:

- приблизно 7 млн. людей щорічно вмирають від забруднення повітря;

- вплив забруднення повітря в Китаї на здоров'я оцінюється в більш ніж 10% від ВВП;

- вартість пом'якшення зі зміни клімату в США з кожним десятиліттям збільшується на 40% [11].

Капітальні і поточні витрати в розрахунку на щорічну доставку в стратосферу сірководню для підтримки маси стратосферного аерозолу на рівні 27 Мт складають 6–10 млрд. доларів США та 6 млрд. доларів США відповідно на рік видаються незначними порівняно з витратами

на декарбонізацію світової економіки [12], але ризик кліматичних ушкоджень та небезпека побічних ефектів геоінженерії клімату можуть коштувати втрати населення та біорізноманіття.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Risks 2016, 10th Edition is published by the World Economic Forum / World Economic Forum. – Geneva, 2016 – URL: <http://www3.weforum.org/docs/Media/TheGlobalRisks-Report2016.pdf>
2. Crutzen P.J. 2006. Albedo enhancement by stratospheric sulfur injection: a contribution to resolve a policy dilemma? *Climate Change*. V. 77. – P. 211–219.
3. Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC). 2014. *Climate Change 2014: Synthesis Report of the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Geneva: IPCC Secretariat URL: http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar5/syr/SYR_AR5_LONGERREPORT.pdf.
4. Jan Burck J. The Climate Change Performance Index Results 2016 / J. Burck, F. Marten, Ch. Bals // *Germanwatch – Bonn Office*. – Climate Action Network Europe Brussels, Belgium. – 2015. – 17p. URL: <http://nec.org.ua/wp-content/uploads/2015/12/CCPI-2016-Results-Embargoed.pdf>.
5. Keith D.W. Photophoretic levitation of engineered aerosols for geoengineering // *PNAS*. 2010 <http://keith.seas.harvard.edu/papers/96.Keith.2010.PhotophoreticLevEngAerosols.e.pdf>.
6. National Intelligence Council (NIC). 2012. *Global Trends 2030: Alternative Worlds*. Washington DC: NI. – URL: http://www.dni.gov/files/documents/GlobalTrends_2030.pdf.
7. Robock A. 2008. 20 reasons why geoengineering may be a bad idea. *Bulletin of the Atomic Scientists* V. 64. – №. 2. – P. 14–18.
8. Robock A., Marquardt A., Kravitz B., Stenchikov G. 2009. The benefits, risks, and costs of stratospheric geoengineering. *Geophys. Res. Lett.* V. 36. L19703. – P. 9.
9. Seizing the global opportunity partnership for better grows and climate. *The 2015 New Climate Economy Report / New Climate Economy*. World Resources Institute, July 2015 URL: http://2015.newclimateeconomy.report/wp-content/uploads/2014/08/NCE-2015_Seizing-the-Global-Opportunity_web.pdf
10. Чепеленко А.М. Розвиток гео економічних відносин в умовах геополітичної нестабільності / А.М. Чепеленко // *Problems of social and economic development of business Collective monograph*. – Publishing House «BREEZE», Montreal, Canada, 2014 – P. 194–199.
11. Чепеленко А.М. Економічні аспекти раціонального використання природних ресурсів / А.М. Чепеленко // *Environmental Economics and Environment: Theory and Practice : Collective monograph*. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015. – P. 68–77.
12. Ревокатова А.П., Рябошапка А.Г. Ранжирование негативных побочных эффектов применения геоинженерии климата по степени опасности / А.П. Ревокатова, А.Г. Рябошапка // *Проблемы экологического мониторинга и моделирования экосистем*. Т. 25. – М. : Институт глобального климата и экологии Росгидромета и РАН. – 2013. – С. 9–28.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

UDC 330.59

Bykhovchenko V.P.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance
University of the State Fiscal Service of Ukraine***Fatun A.S.***Student of ESI in Finance, Banking, FBI-12-3
University of the State Fiscal Service of Ukraine***Zhezheria O.S.***Student of ESI in Finance, Banking, FBI-12-3
University of the State Fiscal Service of Ukraine***POVERTY AS SOCIAL AND ECONOMIC PHENOMENON****БІДНІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ****ANNOTATION**

The article reveals the essence of the poverty phenomenon as a dangerous social and economic problems in Ukrainian society. The issue of poverty is a problem of the whole society, which overcome paid great attention to the world. The authors investigated the differentiation of incomes and prices of a basket of consumer rights, in particular for the analysis of qualitative indicators of poverty. The proposed current poverty reduction strategy and ways to improve living standards on the analysis basis.

Keywords: poverty, living standards, social and economic phenomenon, the economy, market economy, the labor market.

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність явища бідності як небезпечного соціально-економічного негаразду в українському суспільстві. Питання бідності – це проблема всього суспільства, подолання якої приділено надзвичайну увагу на світової арені. Авторами досліджено диференціацію доходів населення та ціни споживчого кошику, зокрема для аналізу якісних показників бідності населення. На базі проведеного аналізу запропоновано актуальні стратегії подолання бідності та шляхи підвищення життєвого рівня населення.

Ключові слова: бідність, рівень життя населення, соціально-економічне явище, економіка, ринкова економіка, ринок праці.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность явления бедности как опасной социально-экономической проблемы в украинском обществе. Вопрос бедности – это проблема всего общества, преодолению которой уделено много внимания мирового сообщества. Авторами исследованы дифференциация доходов населения и цены потребительской корзины, в частности для анализа качественных показателей бедности населения. На основе проведенного анализа предложены актуальные стратегии преодоления бедности и пути повышения жизненного уровня населения.

Ключевые слова: бедность, уровень жизни населения, социально-экономическое явление, экономика, рыночная экономика, рынок труда.

Formulation of the problem. Poverty acts extremely dangerous socio – economic phenom-

enon in society, which is a negative factor in shaping society's productive forces and the main **destabiliser** socio – political situation in the country. Relevance of the study of the phenomenon of poverty is the most important element of the productive forces are the individual labor, the need for which is due to production in the country. Accordingly, it is an effective and efficient use of labor affects employment and production development, competitiveness and integration of economic relations in a market economy. The existence of poverty is a threat to the economy and of society as a whole, prompting state and right of production to solve the problems of socio-economic phenomena. Referring to the Human Development Report 2014, announced the United Nations Development Program (UNDP), which is 2.2 billion. People are in a state of poverty. Stand vulnerability threatens human development, and without a systematic struggle against it, carried out by means of public policies and social norms, progress will be neither fair nor sustainable. It is no accident in the Millennium Declaration of the United Nations in 2000 was identified 8 key Millennium Development Goals. According to Ukraine outlined development goals are: poverty reduction; providing quality education for life; gender equality; reduce child mortality; improve maternal health; limiting the spread HIV infections / AIDS and TB and slow down the extent of their support; environmental sustainability. This sequence emphasizes the urgency and priority attention to the social and economic effects of poverty.

Analysis of recent research and publications.

In the early twentieth century, Benjamin Sibom Rountri made the first systematic study of poverty

and formally described the phenomenon of poverty, and introduced the concept of minimum consumer basket [9]. General theoretical and methodological foundations regarding poverty reduction based on the concepts of the leading representatives of economic thought XVIII-XX century: Ch. Booth, A. Lewis, T. Malthus, D. Ricardo, Rountri S., A. Smith, H. Spencer. In turn, the well-known economists K. Marx F. Engels and E. Reclus studied poverty through the prism of socialism. They treated uniquely poverty as a social evil and encouraged by the elimination of more balanced income distribution among the public. K. Marx F. Engels viewed poverty as a progressive tendency of working class misery and poverty as relevant to the lives of wealthy capitalists [5]. In the opinion of E. Reclus poor actually distributed to the poor, as secured means of subsistence; and the destitute that are not provided with the minimum physiological [7]. The problem of poverty is actively researched at the territory of Ukraine. Among the scientists who studied the problem of over-population differentiation in incomes, widespread poverty and decline in living standards during the transition period in Ukraine to highlight work I.M. Babaka, N.P. Borets'koyi, A.H. Hvelesiani, V.M. Heytsya, O.A. Hrishnovoyi, E.M. Libanovoyi, O.F. Novikovoyi, O.I. Amoshi, V.P. Antonyuk, I.V. Kachalovoyi, N.S. Vlasenko, V.O. Mandybury, I.M. Mytsenka, M.M. Ruzhens'koho [9, c. 24].

Aim of the article is to study poverty as a social and economic phenomenon, determining its nature and discover the impact on the state and ways of overcoming poverty in the context of social and economic functioning of the State. The need to create common recommendations on policy measures for poverty reduction and economic relations of productive activity.

The main material research. Poverty as a social – economic phenomenon shows the real state of the economy, the situation regarding the non-economic aspects of human life and the state of social policies undertaken by the government. Low living standards of the general population, combined with excessive – by European standards – stratification is one of the major social problems in Ukraine. Modern science defines poverty as living in which consumption occurs at maintaining efficiency as the lower limit reproduction vitality. Due to

the material needs of the poor are unable to meet the nutritional needs cannot pay for housing and communal services based on their needs cannot be treated by rest and ensuring restoration of overload due to illness or health, and unable to pay higher education for themselves and their children [8].

In Ukraine, the poverty rate monitors, including the Institute of Demography and Social Studies of Ukraine. Official monitoring of poverty in Ukraine is the relative approach (calculated the relative and absolute poverty) and the absolute approach (calculated on the poverty criterion using the living wage costs and also using income). For international comparisons using a criterion for determining the poverty line as \$5 per person per day, listed in the national currency, purchasing power parity, which gives the World Bank. According to the same bank, Ukraine ranks 11th in the world in terms of the ratio of social benefits and subsidies to GDP to 26%, While the Netherlands (35.9%), Finland (28.5%), Italy (27.7%) and others. However, despite the numerous benefits and social spending to GDP, Ukraine is in first place among the European countries where citizens are experiencing significant financial difficulties [10]. The current system of social benefits does not provide targeted assistance. Nature is providing targeted provision of social services to those who really need it and exclude those who do not need such a matter. According to the UN in poverty in Ukraine is almost a quarter of the population. The share of Ukrainian citizens spend on food, more than 60% of the family budget, already reaches 40%. In addition, the socio-economic situation in Ukraine is characterized by a lack of class and presence of a layer of rich people and a large mass of very poor, as evidenced by the analysis of income and spending and the level of differentiation of life spent Ukraine State Statistics Committee [8]. Under such conditions, not to raise the tax burden on the real economy in terms of depression may be due to the redistribution of the tax burden on the wealthy segments of the population, through the introduction of a progressive income tax and the taxation of luxury goods. One idea of progressive taxation introduced in the draft Tax Code (2010), but the scale of rates is not one that can implement the idea of shift-

Table 1

Differentiation of living standards

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹
The population equivalent of the average per month in the general income below the subsistence level:					
million. people	3,6	3,2	3,8	3,5	3,2
as a percentage of total population	8,6	7,8	9,0	8,3	8,6
Note: the average cost of living (on average one person a month, UAH).	843,2	914,1	1042,4	1113,7	1176,0

¹ Excluding the share of the counterterrorist operation

Source: [12]

ing tax from the poor to the rich, and this contribute to the budget.

Differentiation of incomes shows the increase in the number of people living below the poverty line (table 1). In 2012, the population equivalent of the average per month in the general income below the subsistence minimum was 9%, while in 2014 this figure amounted to 8.6% of the population (3.2 mln. Persons). Also, according to the State Statistics poor have to «consume» about 70% of their income. On average Ukrainian citizens spend on food for more than half of earnings. According to the Center SOCIS in 2009, 13% of spending on food is almost all of its budget (from 75% to 100%) [6]. And according to European standards can be considered if indicators of employment and unemployment characterize the degree of use of the economically active population in socially useful work, which is the main source of income, working conditions is a factor that determines the degree of job satisfaction. Working conditions affecting health, human performance, attitude to work, and therefore – and the performance capabilities of the individual and the level of life, causing no poverty among the population [12]. State social environment has a significant impact on the living conditions population, enhanced transitional societies, most of which characterized you high rates of crime, aggravation of criminal situation, the spread of socially dangerous diseases [11].

Key indicators of poverty is the limit, the level and depth of poverty. Poverty – is the income level of the average for a family member, which can not be below the basic needs. By Western standards, when food costs are 60% or more of total costs, this family is poor [14]. According to UN statistics, the poverty line in Ukraine are 78 percent of men. That is, in this part of the Ukrainian consumer basket less than the internationally recognized poverty line – \$17 a day. The poverty gap revealed deviations of income or expense of the poor from the threshold of poverty, or those who find themselves below the poverty line [2, c. 33]. The concept of a living wage in Ukraine is defined as the cost value sufficient to ensure the normal functioning of the human body, maintaining his health, a set of food and non-food products minimal set and minimal set of services necessary to meet basic social and cultural needs of the individual [1].

Poverty by criterion subsistence level equivalent incomes below the subsistence minimum for 2014 amounted to 1218 UAH. The poverty criterion for the subsistence minimum was 8.6%. The poverty gap for this period was 26.4%. The indicator of poverty among working for the relative criterion amounted to 23.0%, the absolute criterion – 10.2%. The poverty rate among children under 18 by the relative criterion was 33.3%, the absolute criterion – 16.0%. In rural areas, the poverty level for the relative criterion was 36.1%, while in urban areas the fig-

ure was 21.2%, the absolute criterion, the figure is 13.9% and 8.1% respectively. In 2016 subsistence minimum per person per month of January in the amount of USD 1378 [8]. These figures and attitudes enable workers to have social security and to exercise reasonable economic activity, but these figures with extremely low on wages, pensions and social standards is the main reason for the existence of subjective poverty. A characteristic feature of Ukraine is high weight of the population consider themselves poor [7]. A growing share of households whose members consider themselves poor, leading to increased social tensions in community. Salaries for today according to official figures in Ukraine ranges 4362hrn or 174 USD and by UN standards – 510 dollars a month, which does not meet, nor UNO international standards, and no regulations for the physiological needs of man. In Table 2 we give the cost of the consumer basket for 1 month which suggested the authorities of Ukraine, according to a survey by the Ukrainian and calculations of UN experts [15].

Table 2

The cost of the consumer basket for 1 month

The proposed Ukrainian authorities (01.01.2016 year)	1378 UAH/51 USD
An average payment for Ukrainian(2015 year)	4362 UAH/174 USD
The proposed estimated Experts UN (2014 year)	510 USD

The form of sudden poverty as a result of the fighting, which appeared in Ukraine in 2013, and related processes can be seen as follows: four layers of the affected population from the fighting only the upper part, which was very steady financial position (accounts banks, property in affected areas, etc.) or extremely high level of skill in the competitive segment was able to maintain an acceptable standard of living and not be at high risk of poverty. The rest of the population in the affected areas to some extent become a hostage situation and have got into a zone of sudden poverty or teetering on its borders. As of the first quarter of 2014 more than half the population of Donetsk and Lugansk regions (59.1%) have incomes between one and two living wages, another 27.4% – even below the subsistence level [9].

According to the Poverty Reduction Strategy approved by the Decree of the President of Ukraine on August 15, 2001 number 637/2001, poverty – it is impossible due to lack of funds to support the lifestyle inherent in a particular society at a particular period of time [13]. The elimination of jobs as long decline of industrial and agricultural production has led to a sharp depletion of not only the mass of unemployed or part time working, but also those who continue to hold jobs while receiving the minimum wage. In recent years Ukraine has only developed and implemented a number of steps to overcome and

prevent poverty. Among them: state social program to overcome and prevent poverty for the period until 2015, approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 31, 2011 number 1057, which defined the main directions of the state policy on combating poverty in Ukraine [1], the strategy of economic and social development of Ukraine «Towards European integration» for 2004-2015 on April 28, 2004 № 493/2004, which identified priority areas of the government to address the problems of poverty [2].

It is extremely difficult to overcome poverty as a complex socio-economic problem if you do not learn to think differently, if not master the modern philosophy of sustainable development, not overcome the handicap widespread economic and social thinking. Solutions to the problem of poverty in the economic sphere is to overcome the problems that have non-economic nature, manifestations are varied and, in particular, unwillingness or even inability of the economically active population to adapt to the conditions that generated market transformation and a number of other objective and subjective factors; degradation of moral and spiritual values of many in the so-called political elite, those who represent the state institutions at all levels of the hierarchical structure of society; and third and perhaps first in importance – is the philosophical problems dominant thinking microcognition exactly dialectics of economic and social development, underestimation of non-economic in its broadest sense. It was overcome and rethinking every aspect of the non-economic nature radically change the situation.

Decree of the President of Ukraine «On urgent measures to overcome poverty» by the number 274/2010 from 26.02.2010 y. In the Plan of implementation of this Decree adopted state target program of overcoming and preventing poverty for the period until 2015, approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine of 31 August 2011 y. number 1057. The Program is creating a system of actions aimed at reducing poverty, overcoming chronic poverty and poverty among working people and families with children, especially large families [8].

Conclusions. Poverty alleviation prevents such components of our economy, as narrowed market products and services, monopoly, corruption and so on. Poverty reduction policy should be aimed at creating an appropriate legislative and regulatory framework and favorable economic environment for poverty eradication. Decrease NBU discount rate may be perceived as a sign of improving accessibility to credit resources, which makes it possible to improve living conditions, availability of durable goods and others. The main directions of state policy to reduce poverty in Ukraine should be:

- 1) the increase in GDP per capita;
- 2) indexation of wages in case of delayed payments or increase prices;

3) the targeting of social support for vulnerable groups;

4) a balanced regional policy to eradicate regional poverty;

5) reform of the pension system;

6) improving the business environment;

7) develop mechanisms to encourage entrepreneurs to create new jobs;

8) the reform of the wage increase by the share of wages in production costs;

9) to stimulate the growth of legally paid wages [8].

So the best option to solve this problem is a combination of active social policies to restore growth and employment and to create conditions for decent work, with effective support for the most vulnerable. We can therefore conclude that poverty stands socio-economic phenomenon that requires an immediate solution. As a result of poverty suffering person, reduced its employment potential, there is disorganization and moral, labor, economic and social degradation. The main way to fight poverty – a rise in living standards, it enable citizens to decent work, foster the well-being of the country.

REFERENCES:

1. Про Стратегію подолання бідності : Указ Президента України від 15.08.2001 № 637/2001.
2. Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003–2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2003 № 634.
3. Бідність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Бідність>.
4. Веселовський А. Наздогнати Євросоюз / А. Веселовський // Тиждень. – 2009. – № 9. – С. 10–13.
5. Закон України від 06.12.2012 р. № 5515-VI «Про Державний бюджет України на 2014 рік».
6. Ільчина Н.В. Економічний аналіз бідності в Україні: теоретичні аспекти / Н.В. Ільчина, Л.І. Краснікова // Наукові записки. Економічні науки. – 2004. – Т. 30. – С. 91–97.
7. Гобсон Дж. Проблемы бедности и безработицы / Дж. Гобсон // Проблемы бедности и безработицы. – СПб.: Образовательная библиотека, 1900. – 366 с.
8. Куликівський А.Ф. Терни на шляху європейської інтеграції українського суспільства / А.Ф. Куликівський // Вісник Національної академії Наук України. – 2015. – № 10. – С. 33.
9. Кривоконь Н.І. Проблеми соціальної політики та соціальної роботи в Україні : [навч. посіб.] / Н.І. Кривоконь. – Чернівці : 2010. – 104 с.
10. Мінімальна зарплата та прожитковий мінімум у 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agentprivatbank.ucoz.net/index/minimalna_zarplata_ta_prozhitkovij_minimum_u_2015_roci/0-31.
11. Межа бідності в Україні та Європі / Z-Україна: статистика, економіка, тенденції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zet.in.ua/socium/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/>.
12. Аналітична записка щодо рівня життя населення. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу з : <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/index>.

13. Шоляк О.Ю. Мінімальна заробітна плата, як державна соціальна гарантія оплати праці / О.Ю. Шоляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2014_4/26_Shol.pdf.
14. Purchasing Power Europe 2014/2015. – GfkGeoMarketing Map of the Month – November, с. 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.gfk-geomarketing.com²⁰.
www.ukrstat.gov.ua.
15. Joint communication to the European Parliament, the Council, the European economic and social Committee and the Committee of the regions. A new response to a changing Neighborhood – Brussels, 25/05/2015, (2015) 303 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eeas.europa.eu/>.

УДК [364.2+37.01]:332.1

Богун Л.Г.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник**Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України***ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ БАЗОВОЇ ОСВІТИ
ЯК ФАКТОР РЕАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНО НЕОБХІДНИХ ПОТРЕБ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ****FORMATION OF THE BASIC EDUCATION INFRASTRUCTURE
AS A FACTOR OF IMPLEMENTATION OF SOCIALLY REQUIRED NEEDS
OF TERRITORIAL COMMUNITIES OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Досліджено проблеми та пріоритети розвитку інфраструктури базової освіти як фактор коригування державної стратегії реформування організаційно-економічного механізму задоволення відповідних суспільно необхідних потреб територіальних громад України. З'ясовано: зміст базової освіти та підходів до організації її інфраструктури в конкретно-історичних умовах; здобутки, негативи і магістральні завдання системи управління ланками дошкільної і загальної середньої освіти України; регіональні особливості рівня сформованості мережі цих закладів.

Ключові слова: суспільно необхідні потреби, система базової освіти, інфраструктура, територіальна громада, якість життєдіяльності, соціальна політика.

АННОТАЦИЯ

Исследованы проблемы и приоритеты развития инфраструктуры базового образования как фактор корректировки государственной стратегии реформирования организационно-экономического механизма удовлетворения соответствующих общественно необходимых потребностей территориальных сообществ Украины. Выяснены: содержание базового образования и подходов к организации его инфраструктуры в конкретно-исторических условиях; достижения, негативы и магистральные задания системы управления звеньями дошкольного и общего среднего образования Украины; региональные особенности уровня сформированности сети этих учреждений.

Ключевые слова: общественно необходимые потребности, система базового образования, инфраструктура, территориальное сообщество, качество жизнедеятельности, социальная политика.

ANNOTATION

There were investigated the problems and priorities of basic education infrastructure development as a factor in the adjustment of state strategy for reforming of the organizational and economic mechanism of satisfaction the relevant socially required needs of territorial communities in Ukraine. It was found: the content of basic education and approaches to the organization of its infrastructure in specific historical conditions; gains, negatives and main tasks of preschool and comprehensive secondary education management system in Ukraine; regional features of formation of a network of such institutions.

Keywords: socially required needs, basic education system, infrastructure, territorial community, quality of life, social policy.

Постановка проблеми. Рівень розвитку інфраструктури базової освіти (згідно із Законами «Про освіту», «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [1], – насамперед дошкільної, загальної середньої, позашкільної, а також тих професійно-технічних закладів, де учні здобувають повну середню

освіту) є важливим результатом, чинником та критерієм суспільно-економічного розвитку. Зміст базової освіти в конкретно-історичних умовах визначається технологічним укладом економіки в поєднанні із засадами та цільовими параметрами макросоціального розвитку (зокрема, трактуванням і підходами до реалізації: суспільних цінностей, значущих у контексті структуризації соціуму й інтеграції в його культурному просторі; унормованих принципів соціальної солідарності, злагоди, національної безпеки).

Отже, відповідна інфраструктура функціонує задля надання територіальним громадам гарантованих законодавством суспільно необхідних (тобто обов'язкових для споживання індивідом за певного технологічного укладу і характеристик культури як суспільного феномену), а також приватних послуг періодичного попиту в сфері засвоєння сукупності знань, умінь і навичок, що сприяють: виробленню засад суспільно доцільного (науково обґрунтованого, культурно й ідеологічно мотивованого) світогляду; належній професійній орієнтації у передпрацевдатному та, почасти, ранньому працевдатному віці.

Функціонування інфраструктури дошкільної та загальної середньої освіти у низових системах розселення, адміністративних межах районів та об'єднаних територіальних громад зумовлює особливості формування і структуризації єдиного освітнього та соціокультурного просторів країни, основоположні характеристики яких визначаються територіальними та організаційно-методичними характеристиками освітніх округів, у тому числі часовою та економічною доступністю ДНЗ і ЗОШ різних ступенів, змістом їх навчально-виховних програм. У контексті макrorівневих оцінок ефективності державної соціально-економічної політики параметри розвитку інфраструктури базової освіти засвідчують якість середовища (зокрема, стартові умови) відтворення демографічного, інтелектуального, трудового потенціалу територіальних громад і регіональних господарських комплексів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні наукові результати, що висвітлюють тенденції, проблеми, пріоритети й механізми формування та діяльності системи базової освіти (як інституту реалізації соціальних гарантій), отримано в працях, де досліджувалися:

– функції та особливості розвитку ланок дошкільної і загальної середньої освіти у контексті стимулювання соціально-економічних трансформацій в Україні, зокрема, підходи до оптимізації їх територіальної організації в процесі розвитку продуктивних сил регіону [2-4];

– система управління та фінансування освіти в контексті забезпечення рівного доступу до якісних послуг, удосконалення кадрового і матеріального потенціалу її інфраструктури [5-7];

– процеси і механізми розвитку національної освітньої системи, в тому числі територіального в рамках утворення освітніх округів, їх функції та соціальні наслідки, відповідні практика і стратегія скоординованої організаційної роботи влади і громадськості [8; 9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Масштабність і темпи сьогоденних процесів модернізації системи освіти загострюють увагу до збалансованості заходів з реформування її організаційно-економічного механізму, дотримання соціальних гарантій і стандартів із задоволення потреб у базовій освіті як суспільно необхідних, тобто таких, що створюють умови і стимули сталого розвитку соціуму (солідарного у питаннях гарантування соціальної мобільності, вирівнювання її стартових умов, а відтак – злагодженого у діях щодо забезпечення територіальної та економічної доступності інфраструктури, що реалізує відповідні запити соціальних груп, територіальних і функціональних спільнот).

Постановка завдання. У цьому контексті актуалізується нагальність дослідження особливостей, проблем та пріоритетів розвитку інфраструктури базової освіти як фактор коригування державної стратегії і програм реформування організаційно-економічного механізму задоволення відповідних суспільно необхідних потреб територіальних громад України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках системи базової освіти взаємодія учасників освітнього процесу (навчальних закладів усіх форм власності, інших юридичних осіб, що надають освітні послуги, наукових, науково-методичних і методичних установ, державних і місцевих органів управління освітою, профільних недержавних неприбуткових та інших громадських організацій) реалізує потреби суспільства, населення й економіки у відтворенні, трансляції і вдосконаленні науково обґрунтованих, а також вмотивованих культурно-духовними традиціями й ідеологічними потребами знанневого потенціалу і світогляду шляхом формування в особи (споживача освітньої послуги) загальноосвітніх, а також початкових спеціаль-

них знань, умінь, навичок, зокрема в рамках професійної профілізації населення допрацездатного віку та частини контингенту раннього працездатного віку.

Розвиток системи базової освіти являє собою процес відтворення та удосконалення її структури (територіальної, функціональної, галузевої), а також внутрішньогалузевих і зовнішніх взаємодій учасників освітнього процесу, що результує у поліпшенні показників ефективності функціонування цієї ланки, серед яких – структура навчального і вільного часу дітей відповідного віку; доступність інфраструктури та освіти як сукупності послуг для їх вразливих категорій; якість та доступність підручників й іншого навчально-виховного матеріалу; рівень спроможності територіальних систем базової освіти (матеріально-технічної, кадрової, методичної) у виконанні державних стандартів дошкільної, середньої загальної і спеціальної освіти; рівень загальних і початкових профільних знань, засвідчений результатами ЗНО, інших планових і тестових перевірок та змагань із спектру предметів у ранзі від районного до міжнародного (зокрема, моніторингового дослідження PISA); конкурентоспроможність випускників при вступі до спектру закладів професійної освіти.

Основні напрями інноваційного розвитку системи базової освіти охоплюють комплекс заходів щодо реалізації нововведень у:

– змісті, методах, прийомах, формах (а отже, методах і технологіях) навчальної діяльності та виховання особистості, що відображається у модернізації змісту дошкільної, загальної і позашкільної освіти, поліпшенні якості, галузевої та суспільно-економічної ефективності, результативності навчально-виховного процесу;

– організаційно-економічному механізмі задоволення суспільно необхідних і приватних потреб в базовій освіті, що відображається у вдосконаленні та реформуванні підходів до організації та управління відповідним сегментом освітньої системи, у тому числі в модернізації територіальної організації та структури мережі навчальних закладів.

Відтак, магістральним завданням системи управління базовою освітою є коригування проблем і загроз реалізації зазначених зрушень за критеріями дотримання чинних соціальних стандартів, підвищення якості середовища життєдіяльності й відтворення територіальних громад, з одного боку, в поєднанні з оптимізацією внутрішньогалузевих та загальноекономічних аспектів ефективності цих ланок, з іншого.

Значущі результати інноваційного розвитку системи базової освіти України, пов'язані з послідовною інтеграцією в європейський освітній і соціокультурний простір, полягають у: модернізації структури (у розрізі освітньо-кваліфікаційних рівнів), змісту, навчальних планів, форм, стандартів національної дошкільної і загальної освіти у відповідності із зразками

провідних країн світу; масштабному впровадженні у навчально-виховний процес інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі у сфері дистанційного навчання, розробки електронних програмних засобів навчання і тестування якості знань, підручників та навчально-методичної літератури; створенні узгоджених систем моніторингу якості освіти та незалежного оцінювання знань; підвищення ролі системи базової освіти в створенні підґрунтя для безперервної освіти впродовж життя.

Поряд із цим до пріоритетних інновацій у базовій освіті відносять: впровадження освітніх технологій, що базуються на інтегрованих підходах та профілізації навчання; стимулювання безперервного навчання педагогів, їх творчої діяльності, участі в поширенні ефективного педагогічного досвіду; вдосконалення роботи з обдарованими дітьми, розширення експериментально-дослідної роботи, здійснення науково-методичного супроводу та поширення практики викладання спецкурсів, факультативів, предметів за вибором, конкурсів учнівської творчості; розвиток інклюзивного навчання; послідовне забезпечення наступності навчально-виховної роботи в ланках дошкільної та початкової, початкової, базової і повної середньої освіти; формування науково-методичного супроводу спектру функцій освітніх округів.

Найзагальніші засади територіальної організації системи базової освіти окреслює Положення про освітній округ від 27.08.2010, згідно із яким освітній округ є добровільним об'єднанням у межах адміністративно-територіальних одиниць навчальних закладів системи дошкільної, загальної середньої, позашкільної, професійно-технічної та вищої освіти, що спрямовують свою діяльність на створення умов для здобуття громадянами загальної середньої освіти, впровадження допрофільної підготовки і профільного навчання, поглиблене вивчення окремих предметів, забезпечення всебічного розвитку особистості, а також закладів культури, фізичної культури і спорту, підприємств і громадських організацій, які системою управління розглядаються як суб'єкти округу.

Визнання значущості дошкільної освіти в Україні знайшло відображення у: запровадженні обов'язкової дошкільної освіти дітей п'ятирічного віку (унормовано Законом України від 06.07.2010 № 2442-VI); реалізації заходів щодо відновлення й розвитку мережі дошкільних закладів відповідно до освітніх та національно-культурних потреб населення територіальних громад.

Наприкінці 2014 р. інфраструктура дошкільної освіти України налічувала понад 14,6 тис. працюючих закладів або 97,6% наявних, які відвідувало 1294,9 тис. дітей, або 45,4% постійного населення у віці 1-6 років (для порівняння, у 2013 р. – 49,2%). У будівлях, зведених за типовим проектом, наприкінці 2014 р. розміщувалося 56,7% усіх дитсадків (у 2013 р. –

59,0%), решта – займала пристосовані приміщення. Рівень охоплення дітей різними формами дошкільної освіти в міських поселеннях склав 63%, на селі – 41 (для порівняння, у 2010 р. – 64 та 32%), а відповідна частка щодо дітей п'ятирічного віку в цілому по країні за 2010–2013 рр. зросла з 69,1 до 77,9%, за 2014 р. на тлі ускладнення суспільної й зовнішньополітичної ситуації скоротившись до 68,9%.

Мережа загальноосвітніх навчальних закладів України за 2010/2011–2014/2015 навчальні роки скоротилася на 10,3%, до 17,6 тис. од., з яких 67,5% (або 11,9 тис., що на 8,1% менше, ніж у 2010/11 н. р.) функціонувало в сільській місцевості. Учніський контингент загальноосвітніх закладів з 2010/11 н. р. зменшився на 8,2%, до 3,8 млн. осіб (874 учні в розрахунку на кожні 10 тис. населення України, або майже 72,0% постійного населення у віці 6-18 років), у тому числі в сільській місцевості – на 9,6%. Денні ЗНЗ у 2014/15 н. р. відвідувало 98,7% міських учнів та 99,5 – сільських; в міських поселеннях учні денних шкіл I-III ступенів склали 94,1% їх чисельності у денних ЗНЗ, на селі – лише 76,1% (майже 21,4% школярів сільських денних шкіл навчалося в закладах I-II ступенів).

Недостатньою залишається потужність інфраструктури середньої освіти, що відображається в збереженні проблеми змінності навчання: заняття в дві зміни, що у 2014/2015 н. р. вели 5,2% міських та 1,4 – сільських ДЗНЗ, відвідувало 1,9% міських та 0,8% сільських школярів. Найвища частка учнів, які навчалися у ДЗНЗ у другу зміну, реєструвалася в Чернігівській (4,8%), Рівненській (4,5), Київській (4,4), Закарпатській (2,8), Волинській (2,5), Полтавській (2,5), Одеській (2,4), Івано-Франківській (2,4) та Вінницькій (2,3%) областях.

Динаміка значущих характеристик матеріально-технічної бази та доступності денних загальноосвітніх закладів (табл. 1, 2) засвідчує існування актуальних проблем у сфері модернізації й удосконалення територіальної організації цієї інфраструктури, підвищення рівня техніко-технологічного забезпечення навчально-виховного процесу.

Посилення вимог до людиноцентричності економічного розвитку, оптимізації параметрів його кадрового забезпечення, обсягів та структури соціальних зобов'язань бюджету і суспільства в умовах ускладнення медико-демографічної та екологічної ситуації вимагає пошуків діяльності щодо забезпечення рівного доступу до якісної освіти дітей з особливими освітніми потребами. Загалом практика інклюзивного та інтегрованого навчання осіб з особливими освітніми потребами опрацювалася з 2001 р. із запровадженням програми Всеукраїнського експерименту «Соціальна адаптація та інтеграція в суспільство дітей, які потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку, шляхом запровадження інклюзивного навчання»,

що досі реалізувався на базі понад 2-х десятків навчальних закладів із статусом експериментальних. Базові загальноосвітні школи інклюзивного навчання визначені в кожному регіоні (зокрема, в Київській області їх нараховується близько півтора десятка).

Серед актуальних проблем удосконалення організаційно-методичного забезпечення процесу навчання осіб з особливими освітніми потребами, їх інтеграції в загальноосвітній простір – оновлення вимог до проектування навчальних закладів з метою забезпечення належної доступності шкільних приміщень для таких дітей (на початок 2014/2015 н. р. безперешкодний доступ учнів-інвалідів принаймні до першого поверху шкіл було організовано у 68,6% міських та 79,6% сільських ДЗНЗ); формування парку спеціально обладнаних транспортних засобів для підвезення учнів з порушеннями опорно-рухового апарату і зору; налагодження механізму повноцінного забез-

печення відповідного контингенту дошкільнят і школярів підручниками, іншими ілюстративними і методичними матеріалами; удосконалення курсів і посібників для підготовки та підвищення кваліфікації педагогічних кадрів.

Регіональні відмінності розвитку та просторової організації інфраструктури базової освіти засвідчують показники, що відображають: рівень розгалуженості мережі (в першу чергу: кількість працюючих дошкільних навчальних закладів та місць у них у розрахунку на контингент дітей 0-6 років; кількість денних загальноосвітніх навчальних закладів у розрахунку на населення 6-18 років); рівень навантаження закладів (тобто: кількість дітей у ДНЗ у розрахунку на 100 місць; кількість учнів у пересічному денному загальноосвітньому навчальному закладі; кількість ДЗНЗ, які ведуть заняття у дві зміни, серед кожних 100 таких закладів); ефективність організаційних заходів з підвищення доступності інфра-

Таблиця 1

Характеристики матеріально-технічної бази денних ЗНЗ України*, %

Показник	Заклади міських поселень		Заклади сільської місцевості	
	2010/11	2014/15	2010/11	2014/15
Кількість окремих будівель (включаючи майстерні та пришкільний інтернат), які потребують капітального ремонту та перебувають в аварійному стані	14,4	10,2	13,8	7,9
Кількість закладів, що мають:				
центральне опалення або власну котельню	98,9	99,0	85,3	87,5
водогін	97,4	98,7	77,2	88,3
у тому числі із гарячою водою	37,7	51,0	30,9	51,6
їдальню або буфет з гарячим харчуванням	96,5	97,5	89,7	92,1
фізкультурну залу	91,2	91,6	66,0	67,7
Кількість закладів, що мають:				
навчальні кабінети основ інформатики й обчислювальної техніки	90,4	94,6	68,4	76,8
комп'ютери	97,3	99,3	85,5	94,2
підключення до Інтернет	85,3	97,7	45,4	77,4
бібліотечний фонд	98,8	99,1	95,4	95,5
Кількість комп'ютерів у закладах:				
технічно несправних	...	12,9	...	13,1
з терміном придбання понад 5 років	...	59,6	...	66,6

* без спеціальних шкіл (шкіл-інтернатів)

... – дані відсутні

Таблиця 2

Організація підвезення дітей до школи

Показник	Міські поселення		Сільська місцевість	
	2010/11	2014/15	2010/11	2014/15
Кількість учнів, які проживають на відстані більше 3 км від закладу і потребують підвезення:				
тис. осіб	98,9	90,9	224,1	216,2
% кількості учнів ДЗНЗ	3,5	3,6	16,1	17,9
Частка учнів, для яких організоване підвезення, % загальної кількості учнів, які потребують цієї послуги	68,4	72,5	91,9	96,2
у тому числі за програмою «Шкільний автобус»	42,6	54,7	69,6	85,7

структури (зокрема через: кількість учнів, які проживають від ДЗНЗ на відстані більше 3 км і потребують підвезення, але підвезення для них не організоване, в розрахунку на контингент учнів цих закладів).

Перспективні процеси формування й ресурсного (матеріально-технічного, кадрового) забезпечення вітчизняних освітніх округів повинні враховувати існуючі територіальні відмінності (як показав аналіз – значною мірою усталені), а також новітні (спричинені ускладненням суспільно-економічної ситуації) негативні зрушення в доступності базової інфраструктури освіти (табл. 3).

Аналіз територіальних особливостей дає змогу виділити 8 груп регіонів (табл. 4).

Територіальну диференціацію рівня розвитку та співвідношення значущих складових системи базової освіти України доцільно врахувати в процесі:

– забезпечення оптимальних параметрів й ефективності функціонування освітніх округів, зокрема в заходах щодо реалізації таких їх функцій, як:

– організація мережі опорних навчальних закладів (ресурсних центрів), покликаних надавати підпорядкованій периферії необхідні профільні та супутні послуги (інформаційно-

методичні, з оцінки якості знань, інноваційні, матеріально-технічного забезпечення, виробничі);

– забезпечення рівного доступу дітей відповідного віку до якісної освіти через задоволення потреб у підвозі вихованців, учнів і вчителів до місць навчання і проживання;

– створення в регіонах асоціацій (об'єднань) малокомплектних шкіл, що дозволяють на засадах взаємодоповнюваності оптимізувати матеріально-технічний, кадровий, методичний потенціал закладів – їх учасників;

– формування та стимулювання попиту на послуги базової мережі закладів культури місцевого рівня, в тому числі за рахунок становлення в системах розселення поліфункціональних культурно-освітніх закладів;

– обґрунтування пропозицій до органів регіональної і місцевої влади щодо використання наявного потенціалу об'єктів державної і комунальної власності задля розширення мережі дошкільних і позашкільних навчальних закладів.

Поряд із цим у контексті останніх новацій у підходах і принципах формування ресурсного забезпечення системи базової освіти до актуальних проблем варто віднести:

– опрацювання нормативів і механізмів функціонування інфраструктури, що задоволь-

Таблиця 3

Територіальна диференціація рівня розвитку інфраструктури базової освіти у 2010–2014 рр.

Рівень	Індекс розвитку мережі			
	дошкільних навчальних закладів		денних загальноосвітніх навчальних закладів	
	регіон	індекс (Україна = 1,000)	регіон	індекс (Україна = 1,000)
високий	Черкаська	1,422	Хмельницька	4,368
задовільний	Хмельницька	1,256	Харківська	1,831
	Херсонська	1,247	Кіровоградська	1,772
	Кіровоградська	1,247	Чернігівська	1,725
	Сумська	1,230	Житомирська	1,623
	Миколаївська	1,186	Миколаївська	1,621
	Вінницька	1,176	Черкаська	1,615
	Житомирська	1,152	Херсонська	1,555
вищий за середньоукраїнський	Чернігівська	1,126	Дніпропетровська	1,516
	Полтавська	1,115	м. Київ	1,461
	Тернопільська	1,092	Донецька	1,261
			Волинська	1,253
			Полтавська	1,204
середній	Київська	1,029	Луганська	1,197
	Дніпропетровська	0,986	Сумська	1,173
	Харківська	0,984	Запорізька	1,140
	Запорізька	0,983	Одеська	1,115
	Чернівецька	0,960	Івано-Франківська	1,100
нижчий за середньоукраїнський	Донецька	0,928	Тернопільська	1,063
	Одеська	0,899	Вінницька	1,004
	Закарпатська	0,880	Чернівецька	0,909
	м. Київ	0,864		
	Волинська	0,862		
незадовільний	Рівненська	0,805	Київська	0,832
	Луганська	0,793		
низький	Львівська	0,743	Львівська	0,705
	Івано-Франківська	0,731	Рівненська	0,700
поганий	---	---	Закарпатська	0,571

нятиме потреби об'єднаних територіальних громад (районного і міжрайонного рівня);

– дотримання гарантій територіальної та економічної доступності повної середньої освіти в низових системах розселення;

– удосконалення формул, порядку і механізмів ефективного розподілу на рівні регіональних і місцевих бюджетів освітньої субвенції, запровадженні змінами до Бюджетного кодексу України від 28.12.2014 у редакції від 25.10.2015;

– реалізацію державних програм друку та розповсюдження серед загальноосвітніх закладів і їх учнів (окрім пільгових категорій) підручників за фіксованими цінами;

– дотування місцевих бюджетів з метою організації пільгового проїзду (в тому числі залізницею) учнів загальноосвітніх установ, а також їх харчування (насамперед, щодо контингенту малозабезпечених учнів середніх класів);

– подальше удосконалення механізмів ранньої первинної профорієнтації і професійної підготовки учнів середніх і старших класів із залученням потенціалу територіальних громад, об'єднань роботодавців, недержавних неприбуткових організацій з метою забезпечення наступності освітнього процесу, підвищення

конкурентоспроможності випускників закладів середньої освіти як при вступі до ВНЗ, так і на ринку праці;

– забезпечення соціального захисту педагогічного персоналу в умовах зниження реального рівня оплати його праці та скасування низки соціальних гарантій.

Реалізація заходів за визначеними напрямами має потужний вплив на зважене забезпечення чинних гарантій територіальної та економічної доступності базової освіти, дискусії навколо яких загострило скасування наприкінці 2014 р. (при затвердженні бюджету системи освіти на 2015 р.) мораторію на закриття загальноосвітніх навчальних закладів, що, зважаючи на рівень фінансового забезпечення регіональних і місцевих бюджетів, є вагомою загрозою передусім для сільської місцевості. Найбільші сумніви у цьому контексті викликає доцільність закриття сільських шкіл в умовах нестачі бюджетних видатків винятково рішенням місцевої влади без погодження з територіальною громадою, як практикувалося раніше. У децентралізованій моделі управління, розбудова якої нині декларується, саме місцева громада уповноважена приймати рішення щодо збереження і розвитку МТБ місцевих закладів освіти, або пайової участі в організації доступу

Таблиця 4

Групування регіонів України за особливостями просторової організації інфраструктури базової освіти у 2010–2014 рр.

№ п/п	Характеристика групи регіонів	Регіон
1	краща в країні розгалуженість мережі дошкільних і загальноосвітніх закладів	області: Черкаська Хмельницька Кіровоградська Житомирська Херсонська Миколаївська Чернігівська Сумська Полтавська
2	задовільно сформована мережа загальноосвітніх закладів у поєднанні із середніми індексами розгалуженості об'єктів дошкільного виховання	області: Дніпропетровська Харківська
3	задовільно сформована мережа дитсадків та середній рівень доступності загальноосвітніх закладів	Вінницька область
4	наближені до середньостатистичних параметри розвитку інфраструктури базової освіти	області: Тернопільська Запорізька
5	задовільна розгалуженість мережі денних шкіл у поєднанні із нижчими за середньоукраїнські показниками розвитку дошкільних закладів	Донецька область м. Київ
6	сформована дошкільна інфраструктура з середніми параметрами доступності у контрасті із гіршими за середньоукраїнський індексами розгалуженості мережі денних шкіл	області: Чернівецька Київська
7	проблемна доступність дошкільної освіти в поєднанні із середнім і вищими за середньоукраїнський індексами розвитку денної загальноосвітньої мережі	області: Волинська Одеська Луганська Івано-Франківська
8	відчутна нестача інфраструктури базової освіти	області: Закарпатська Львівська Рівненська

місцевого населення (на основі співфінансування об'єктів, розвитку дорожньої мережі, налагодження транспортного сполучення тощо) до відповідної інфраструктури довколишніх систем розселення, тобто в межах її районного і міжрайонного підпорядкування.

Освітня субвенція стала значущою новацією у механізмі фінансування загальної середньої освіти (у тому числі відповідного компоненту освітнього процесу в професійно-технічних закладах), в унормуванні підходів до оптимізації просторової організації цієї інфраструктури. За чинною процедурою кошти на утримання загальноосвітніх установ акумулюються з видатків місцевих бюджетів та субвенцій з державного бюджету, що, як передбачається, забезпечить рівність їх фінансування незалежно від регіону розташування. Окрім оплати поточних видатків інфраструктурних об'єктів, освітню субвенцію та її залишки за попередній бюджетний період дозволено використовувати на капітальні видатки. Освоюючи зазначені трансферти з держбюджету, місцеві державні адміністрації повинні: забезпечити проведення своєчасної та в повному обсязі оплати праці працівників, а також розрахунків за енергоносіями та комунальні послуги відповідних закладів; упорядкувати структуру штатів працівників у межах затверджених асигнувань на оплату праці, не допускаючи збільшення їх кількості, за винятком випадків відкриття (розширення) закладів та приросту контингенту одержувачів відповідних послуг.

Основними проблемами опрацювання механізму визначення та розподілу освітньої субвенції нині є: незадовільна достовірність інформації щодо низки параметрів, закладених у формулах її розрахунку; відсутність законодавчих гарантій забезпечення певного сумарного обсягу субвенції, у тому числі відносно обсягів бюджетів різних рівнів і ВВП; незахищеність відповідної статті видатків державного бюджету (у IV кв. 2015 р., зокрема, освітню субвенцію було передано на потреби збройних сил); нерегульованість механізмів контролю за цільовим використанням субвенції на рівні регіональних і місцевих бюджетів.

Висновки. Оцінюючи динаміку освітніх показників і критеріїв ефективності реформування організаційно-економічного механізму системи базової освіти для суспільства в цілому та його окремих соціальних груп, до позитивних зрушень доцільно передусім віднести: оновлення змісту базової освіти, впровадження системи відповідних державних освітніх стандартів; розвиток мережі загальноосвітніх навчальних закладів нового типу, поглиблення профілізації навчання у старших класах шкіл; впровадження зовнішнього незалежного оцінювання знань випускників загальноосвітніх закладів; зростання попиту на послуги дошкільної освіти та рівня охоплення дітей відповідного віку суспільним вихованням; реалізацію державних

програм, спрямованих на вирішення нагальних проблем територіальної та економічної доступності шкільної і позашкільної освіти.

Загалом, параметри модернізації вітчизняної системи базової освіти в середньостроковій перспективі визначатимуться рівнем і структурою її бюджетного фінансування, що відчутно трансформувалися з прийняттям змін до Бюджетного кодексу, Законами про державний бюджет України на 2015 та на 2016 рр., реформою міжбюджетних відносин (насамперед на засадах децентралізації, а також у контексті очікуваної адміністративно-територіальної реформи). Серед нововведень, що матимуть суттєвий вплив на задоволення відповідних потреб населення, відтворення демографічного потенціалу та вирівнювання стартових умов розвитку регіональних спільнот, слід насамперед відмітити передачу зобов'язань щодо ресурсного забезпечення ланок дошкільної освіти (унормування розпочато у 2015 р.) та початкової середньої освіти (з 2016 р.) від бюджетів сіл, селищ і міст районного значення до суб'єктів міжбюджетних відносин вищого рівня – районних бюджетів, бюджетів міст обласного значення, бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Спрямованість системи освіти на реалізацію принципів соціально орієнтованої економіки (зокрема, вирівнювання освітніх можливостей населення, забезпечення цілісності освітнього простору) загострює потребу:

- пом'якшення територіальних диспропорцій інфраструктурного потенціалу та обсягів надання освітніх послуг, зумовлених невідповідністю між ресурсними можливостями місцевих органів влади та делегованими їм повноваженнями;

- реалізації державних програм поліпшення МТБ сільських закладів освіти;

- оптимізації фінансово-бюджетних та фінансових регуляторів доступу малозабезпечених верств і середнього класу до якісної загальноосвітньої підготовки, в тому числі на базі професійно-технічних закладів (через освітні ваучери, безвідсоткові освітні кредити, державні цільові освітні субсидії (гранти), стипендіальний фонд тощо).

Вирішення проблем підвищення ефективності функціонування сукупності ланок системи базової освіти, а також поліпшення якості надання відповідних освітніх послуг в регіонах України має базуватися на принципах:

- забезпечення доступності освіти та гуманістичного характеру взаємин учасників освітнього процесу у відповідності із чинними законодавчими гарантіями, національною освітньою доктриною, вимогами МОН і Національного агентства із забезпечення якості освіти, у тому числі завдяки:

- обґрунтованості стандартизації матеріально-технічного та кадрового потенціалу ланок дошкільної, загальної, позашкільної

освіти, дотриманню і моніторингу цих норм і нормативів у процесі оптимізації територіальної організації, ресурсної і, зокрема, фінансової бази зазначеної інфраструктури з урахуванням фінансової спроможності регіональних і місцевих бюджетів, територіальної організації розселення і господарювання;

– впровадженню ефективних механізмів задоволення і розвитку освітніх потреб малозабезпечених та інших вразливих верств, зокрема, населення низових територіальних громад у депресивних регіонах;

– стимулюванню соціальної відповідальності підприємництва та соціального партнерства в питаннях підвищення рівня інфраструктурної забезпеченості систем розселення;

– ствердження державно-громадської системи управління, що, зокрема, передбачає:

– підвищення автономії навчальних закладів у вирішенні управлінських й кадрових питань;

– посилення ролі учнівського самоврядування у вирішенні організаційних і навчально-методичних питань життєдіяльності закладів середньої освіти, а територіальних громад, суб'єктів підприємництва, господарюючих у системах розселення – у матеріально-технічному забезпеченні функціонування спектру освітянських установ, контролі за виконанням їх бюджетів, формуванні регіонального компоненту змісту освіти;

– стимулювання участі в розвитку, модернізації та фінансуванні системи базової освіти вітчизняних і міжнародних недержавних неприбуткових організацій, об'єднань роботодавців, юридичних і фізичних осіб – благодійників;

– інновативності навчально-виховного процесу як механізмі:

– узгодження освітніх потреб населення, суспільства та економіки, оновлення змісту освіти, форм і методик трансляції та реалізації знань у відповідності науковими і технологічними досягненнями та проблемами сьогодення;

– реалізації креативного потенціалу системи базової освіти у розвитку мережі та інституціалізації новітніх форм її інфраструктури, насамперед, культурно-освітнього та професійно-технічного призначення;

– стимулювання цілеспрямованого впливу цієї ланки на соціально-економічні й культурно-ідеологічні процеси у контексті ідей державотворення, етнонаціональної ідентичності, суспільної злагоди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богуш Л.Г. Державні соціальні стандарти в управлінні суспільно-економічним розвитком України / Л.Г. Богуш // Національне господарство України: теорія та практика управління. – К. : РВПС України НАН України, 2010. – С. 43-48.
2. Паращенко Л.І. Функції системи загальної середньої освіти в умовах соціально-економічних трансформацій в Україні / Л.І. Паращенко [Електронний ресурс] // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 12. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=375>.
3. Улюкаєва І.Г. Становлення та розвиток суспільного дошкільного виховання в Україні ХХ–початок ХХІ століття / І.Г. Улюкаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gnpu.edu.ua/files/VIDANNIY/visnik_16/V16_28_33.pdf.
4. Харченко М.О. Абсолютні та відносні продуктивні сили та роль територіальної організації закладів загальної середньої освіти у їх розвитку / М.О. Харченко // Економіка та держава. – 2016. – № 1. – С. 118-122.
5. Національна доктрина розвитку освіти. Чого чекати від її виконання? [Електронний ресурс]. – К. : Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, 2002. – 20 с. – Режим доступу : http://search.ukr.net/?go=http%3A%2F%2Fwww.uceps.org%2Fimg%2Fst_img%2Ftable%2F357%2Fconcept.doc.
6. Касьянов Г. Освітня система України 1990 – 2014. Аналітичний огляд. / Г. Касьянов [Електронний ресурс]. – К. : ТАКСОН; Благодійний фонд «Інститут розвитку освіти», 2015. – 52 с. – Режим доступу : http://iro.org.ua/uploads/148x200_Research-Block_v3.pdf.
7. Лисяк Л.В. Удосконалення механізму фінансового забезпечення закладів загальної середньої освіти в Україні / Л.В. Лисяк, О.В. Дубовська [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3489>.
8. Паращенко Л. Державний стандарт базової та повної середньої освіти в Україні як механізм розвитку національної освітньої системи / Л. Паращенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2011-4-34.pdf>.
9. Юрчук Л.М. Механізм утворення освітніх округів / Л.М. Юрчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10ylmuoo.pdf>.

УДК 331

Болгарін В.В.
старший викладач кафедри менеджменту
Нікопольського факультету
Запорізького національного університету

Болгаріна О.Ю.
викладач кафедри гуманітарних дисциплін
Нікопольського факультету
Національного університету «Одеська юридична академія»

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ОСВІТИ НА ПРОЦЕС ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ

EVALUATION OF THE IMPACT OF THE LEVEL AND QUALITY OF EDUCATION ON THE EMPLOYMENT PROCESS

АНОТАЦІЯ

У статті аналізується специфіка проблем працевлаштування фахівців на ринку праці в умовах економічної кризи на прикладі промислового міста, визначаються напрями підвищення конкурентоспроможності спеціалістів за рахунок забезпечення відповідності якості освіти вимогам роботодавців. Обґрунтовано необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності освітніх послуг на основі застосування гнучких моделей навчання.

Ключові слова: освіта, анкетування, ринок праці, працевлаштування, роботодавець.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется специфика проблем трудоустройства специалистов на рынке труда в условиях экономического кризиса на примере промышленного города, определяются направления повышения конкурентоспособности специалистов за счет обеспечения соответствия качества образования требованиям работодателей. Обоснована необходимость повышения уровня конкурентоспособности образовательных услуг на основе применения гибких моделей обучения.

Ключевые слова: образование, анкетирование, рынок труда, трудоустройство, работодатель.

ANNOTATION

The article analyzes the specifics of the problems of employment of specialists in the job market during the economic crisis on the example of the industrial town. The ways of raising of competitiveness of specialists by ensuring compliance of quality of education with the requirements of employers have been defined. The necessity of improving the level of competitiveness of educational services through the use of flexible training models has been substantiated.

Keywords: education, survey, labor market, employment, employer.

Постановка проблеми. Освітня політика України на сучасному етапі виходить із необхідності підвищення ролі освіти в розвитку суспільства і держави. Ця роль визначається як завданнями переходу України до демократичного суспільства з ринковою економікою, так і світовими тенденціями розвитку. У сучасному світі освіта стала одним із найважливіших чинників і ресурсів економічного розвитку, формування нової якості економіки. Динамічний розвиток економіки, скорочення сфери некваліфікованої та малокваліфікованої праці, структурні зміни у сфері зайнятості визначають високі вимоги до професійної кваліфікації працівників. В якості основного чинника

оновлення змісту освіти виступають тенденції розвитку економіки і соціальної сфери, науки, техніки і технологій. Підвищення конкурентоспроможності фахівців на ринку праці можливе лише за умови забезпечення відповідності якості освіти вимогам роботодавців, що підтверджує актуальність дослідження проблем зайнятості на ринку праці України в умовах посилення кризових явищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню специфіки зайнятості в умовах ринково орієнтованих змін в економіці країни у вітчизняній економічній науці приділялося достатньо уваги. Найбільш вагомими є здобутки вітчизняних учених-економістів Колешні Л.М., Кравченко І.С., Лібанової Е.М., Петрової І.Л., Савельєва Е.В., Савченка В.А., Семикіної М.В. У ході дослідження цих проблем науковці підкреслювали необхідність забезпечення в процесі підготовки висококваліфікованої робочої сили відповідності основних параметрів якості підготовки та професійно-кваліфікаційного рівня кадрів вимогам сучасного етапу розвитку економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні перед сучасною освітою постають питання, що потребують негайного вирішення: невідповідність спеціальностей і спеціалізацій, за якими готують спеціалістів ВНЗ, потребам ринку; відсутність у фахівців конкурентоспроможного рівня кваліфікації та практичних навичок за отриманою спеціальністю; розбіжності між вимогами фахівців до заробітної плати та можливостями роботодавців; несформованість системи розподілу фахівців щодо гарантованого працевлаштування, трудової адаптації та соціальних гарантій [1].

Мета статті полягає у визначенні впливу наявності та рівня освіти на процес працевлаштування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме поняття «працевлаштування» має різні трактування, у тому числі такі:

1. Працевлаштування – комплекс правових, економічних та організаційних заходів, спрямованих на забезпечення реалізації права особи на працю [2, с. 54].

2. Працевлаштування – процес, що являє собою підбір місця роботи і відповідного оформлення шляхом укладення трудового договору з певним роботодавцем [3].

Працевлаштування є своєрідним підсумком і одночасно – показником ефективності роботи освітньої установи системи вищої освіти в розрізі підготовки з конкретної спеціальності. Отже, результативність процесу працевлаштування є гармонійною взаємодією двох незалежних динамічних процесів: формування потреб ринку праці у фахівців із професійною освітою та підготовки таких фахівців системою вищої освіти.

Для визначення впливу рівня та виду освіти на працевлаштування було проведено опитування серед мешканців м. Нікополь (табл. 1).

Для визначення достатньої кількості респондентів була використана формула:

$$n = \frac{t^2 \delta^2 N}{N \Delta^2 + t^2 \delta^2}, \quad (1)$$

де t^2 – коефіцієнт нормального відхилення;

Δ – припустима помилка (5%);

δ – дисперсійна ознака;

N – кількість жителів міста.

Таким чином, достатня кількість респондентів склала 289 осіб. Анкетування було проведено серед 300 респондентів, вікова категорія яких була розподілена наступним чином: від 20 до 30 років – 28%, від 31 до 40 років – 22%, від 41 до 50 років – 24%, від 51 до 60 років – 15% і старші за 60 років – 11%. Серед опитуваних респондентів 49% – жінки та 51% – чоловіки.

За результатами анкетування можна зробити наступні висновки:

- серед опитаних 69% працюють;
- найбільша кількість респондентів працюють у промисловості (25%) та у сфері обслуговування (18%);
- вищу освіту здобуло 37% опитаних;
- 44% мають технічну і 27% економічну освіту;
- 77% для вступу до ВНЗ не склали ЗНО;
- 52% респондентів працюють за спеціальністю;
- лише 41% отримання вищої освіти сприяло кар'єрному зростанню;
- 42,9% респондентів хотіло б отримати другу вищу освіту, здебільшого – економічну (5,4%);
- 66% респондентів не готові скласти ЗНО для вступу до ВНЗ.

Таким чином, можна зробити висновок, що населення міста Нікополь, незважаючи на наявність певного рівня освіти, вважає за необхідне продовження навчання, але значною перешкодою у цих намірах постає вимога про складання ЗНО.

Таблиця 1

Результати анкетування

Питання	Відповіді, %
Особисті дані:	
Стать:	
- жіноча	49%
- чоловіча	51%
Вікова категорія (роки)	
20–30	28%
31–40	22%
41–50	24%
51–60	15%
Старше 60	11%
Чи працюєте Ви?	
- так	69%
- ні	31%
2. У якій сфері Ви працюєте?	
- промисловість	25%
- торгівля	15%
- освіта	10%
- медицина	16%
- юриспруденція	6%
- сфера обслуговування	18%
Свій варіант	10%
3. Який рівень освіти Ви маєте?	
- вища	37%
- середня спеціальна	25%
- професійно-технічна	22%
- курси	7%
Я навчаюсь	9%
4. Яку освіту Ви отримали?	
- технічну	44%
- економічну	27%
- юридичну	7%
- медичну	12%
Свій варіант	10%
5. Чи доводилося Вам для вступу до ВНЗ складати ЗНО?	
- так	23%
- ні	77%
6. Чи працюєте Ви за спеціальністю?	
- так	52%
- ні	48%
7. Чи сприяло отримання вищої освіти кар'єрному росту?	
- так	41%
- ні	59%
8. Чи плануєте Ви отримати другу вищу освіту, якщо так, то яку?	
- технічну	1,5%
- економічну	5,4%
- юридичну	3,8%
- медичну	3%
Свій варіант	29,2%
9. Чи готові Ви для вступу до ВНЗ складати ЗНО?	
- так	34%
- ні	66%

Крім того, роботодавець підвищує вимоги до якісного складу робочої сили, вимагаючи від працівника високого рівня кваліфікації, загальноосвітньої та професійної підготовки, наявності досвіду роботи, креативного ставлення до своєї праці, високого рівня виконання професійних обов'язків. Для сучасного роботодавця недостатньо лише високого рівня виконавчої дисципліни, зразкового виконання певного усталеного кола обов'язків і ґрунтовної теоретичної бази. Є додаткова потреба в гнучкій, мобільній, комунікабельній, творчій особистості, здатній вступати в ділові контакти, вести ділові переговори, творчо реагувати на потреби ринку, вносити раціоналізаторські пропозиції, підвищувати свій професійний рівень, урівноважено реагувати на реконструкцію професійного процесу [4, с. 274]. Також важливою проблемою залишається слабка мотивація роботодавців до збільшення інвестицій у розвиток професійної освіти та підготовки, незначне залучення роботодавців до розроблення навчальних програм, атестації випускників навчальних закладів, оцінювання якості підготовки робітничих і кваліфікованих кадрів.

Серед основних причин ускладнення працевлаштування слід виокремити:

- наявні диспропорції структури попиту на ринку праці, які поглиблюються внаслідок слабкості координаційних зв'язків між ринком праці та ринком освітніх послуг;
- невідповідність отриманої спеціальності потребам ринку праці;
- відсутність довгострокових економічних прогнозів змін професійно-кваліфікаційної структури робочої сили;
- посилення конкуренції на ринку праці професій та спеціальностей, по яких ведеться підготовка в навчальних закладах міста;
- недостатність практичного досвіду чи стажу роботи за спеціальністю;
- розрив між змістом освіти та вимогами з боку роботодавців;
- психологічну неготовність молоді до прийняття самостійних рішень [2, с. 300].

Недостатня ефективність управління процесом вибору професії обумовлена насамперед використанням традиційної системи освіти, не адаптованої до змін вимог молоді та потреб ринку праці, нерозвиненістю системи поетапної професійної підготовки та безперервної освіти. Реформування системи освіти в напрямі підвищення конкурентоспроможності фахівців сприятиме підвищенню адаптаційного потенціалу працівників, приведенню соціально-психологічних характеристик у відповідність із потребами ринку праці, формуванню соціально активного стилю поведінки, тобто професійній соціалізації [5, с. 4].

Для більш детальної характеристики ринку праці м. Нікополь було проведено додаткові обробки результатів анкетування для надання відповідей на наступні питання (табл. 2–5):

1. Який вплив має рівень освіти на працевлаштування?

2. Яку освіту має найбільша кількість працевлаштованих?

3. З якою освітою працює найбільша кількість працевлаштованих за спеціальністю?

4. Респонденти якої вікової категорії готові скласти ЗНО для вступу до ВНЗ?

Таблиця 2

Вплив рівня освіти на працевлаштування

Рівень освіти	Відповіді, %
- вища	46,6
- середня спеціальна	27,3
- професійно-технічна	20,5
- курси	3,4
Я навчаюся	2,3

Найбільша кількість серед працюючих має вищу (46,6%) та середню спеціальну освіту (27,7%).

Таблиця 3

Вплив виду освіти на працевлаштування

Вид освіти	Відповіді, %
- технічна	43
- економічна	23
- юридична	9
- медична	12,5
Свій варіант	12,5

Найбільша кількість серед працюючих має технічну (43%) та економічну освіту (23%).

Таблиця 4

Вплив виду освіти на працевлаштування за спеціальністю

Вид освіти	Відповіді, %
- технічна	40,61
- економічна	25,79
- юридична	8,77
- медична	10,79
Свій варіант	14,04

Найбільша кількість працює за спеціальністю з технічною (40,61%) та економічною освітою (25,79%).

Таблиця 5

Вплив вікової категорії респондентів на готовність скласти ЗНО

Вікова категорія	Відповіді, %
20–30	45,2
31–40	19,05
41–50	26,12
51–60	7,14
Старше 60	2,38

Найбільший відсоток респондентів, що висловили готовність скласти ЗНО, припадає на вікову категорію 20–30 років (45,2%) та 40–50 років (26,12%).

Повільні темпи реформування системи вищої освіти, відсутність економічної зацікавленості ВНЗ у підготовці конкурентоспроможних працівників, їх працевлаштуванні та подальшому закріпленні на робочих місцях виступають проявами існуючого протиріччя між соціальними та професійними орієнтаціями спеціалістів та кадровими потребами організацій, фірм і комерційних структур.

Нинішня структура випуску спеціалістів не відповідає структурі попиту на них, оскільки неможливість працевлаштування за отриманою професією в підсумку призводить до дестабілізації соціальної ситуації в регіоні зі значною концентрацією незайнятої молоді. Навчальні заклади продовжують застосовувати практику планування прийому, відштовхуючись від досягнутого обсягу підготовки, базуючись на інерції уявлень про престижність професій, інтересах залучення коштів (контрактні форми навчання) [6, с. 146]. Стрімке зростання обсягів підготовки ВНЗ без урахування кон'юнктури попиту та пропозиції посилює напруження на регіональних ринках праці.

Реальне замовлення ринку праці повинно ґрунтуватися на поточному та перспективному стані національної економіки для системи освіти «відкладено» в часовому вимірі, адже можливості освіти задовольнити попит виявляються лише після того, як дипломований фахівець «виходить» на ринок праці. Створення єдиної площини підготовки кваліфікованих кадрів різних освітньо-кваліфікаційних рівнів для сфери соціально-побутових послуг дасть змогу цілісно вирішити питання її кадрового забезпечення. Уже сьогодні МОН вимагає проектні показники обсягу прийому на навчання та випуск фахівців ВНЗ погоджувати з управліннями освіти і науки обласних (міських) державних адміністрацій та регіональними центрами зайнятості, хоча слід зауважити про відсутність реальних механізмів налагодження такої взаємодії.

Система підготовки фахівців України повинна бути спрямована на стратегічне прогнозування майбутнього для формування, професійного розвитку та раціонального використання трудових ресурсів України з чітким визначенням цілей і пріоритетів кадрової діяльності. Тому державне замовлення на підготовку фахівців як інструмент впливу держави на формування структури робочої сили має ґрунтуватися на прогнозах потреби в кадрах регіонів і галузей економіки.

Висновки. Отже, рівень освіти має безпосередній вплив на працевлаштування. Так як Нікополь – це місто з розвинутим сектором промисловості, то більше шансів на працевлаштування мають особи з технічною та економічною освітою. Але слід зазначити, що перешкодою для загального підвищення освітньо-професійного рівня населення може стати обов'язкове складання ЗНО для вступу до вищих навчаль-

них закладів для всіх вікових категорій населення, так як старше покоління опиняється в нерівних умовах порівняно з молоддю внаслідок невідповідності навчальних планів і програм на момент закінчення школи та змістом вступних випробувань у вигляді ЗНО.

Рівень освіти є одним з основних чинників конкурентоспроможності працівника на ринку праці. Його вплив на можливості ефективної зайнятості населення суттєвий. Зі зростанням рівня освіти та професійної кваліфікації ймовірність втратити роботу і перейти в категорію безробітних зменшується. Роботодавці при прийнятті працівника на посаду за всіх інших рівних умов будуть надавати перевагу тому претендентові, в якого рівень освіти буде вищим.

Результати аналізу свідчать про тісний зв'язок рівнів освіти та зайнятості населення. Підвищення рівня освіти позитивно впливає на вирішення проблеми зайнятості населення. Освіта є одним із визначальних чинників конкурентоспроможності особи на ринку праці, а також важливим чинником ефективної зайнятості.

Таким чином, освіта є важливим інститутом людського розвитку не лише тому, що рівень освіти населення безпосередньо впливає на рівень людського розвитку, а й передусім тому, що якісна освіта зумовлює розширення можливостей людей в усіх сферах життя, а отже, і підвищення ефективності всіх видів людської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуртов В.А. Прогнозирование потребностей региональных экономик в выпускниках системы высшего профессионального образования / В.А. Гуртов, А.Г. Мезенцев, Е.А. Питухин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://localbudget.karelia.ru/sbornik/st5.htm>.
2. Становлення економіки України в післякризовий період: ризики та проблеми розвитку / Під ред. д.е.н., проф. О.О. Непочатенко. – Умань: Видавець «Сочинський», 2012. – Ч. 1. – 416 с.
3. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
4. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України : [монографія] / За заг. ред. В.І. Лугового. – К. : Пед.преса, 2009. – 384 с.
5. Бандур С.І. Модернізація економіки як чинник трансформації структури зайнятості населення / С.І. Бандур // Ринок праці та зайнятість населення. – 2011. – № 2(27). – С. 3–6.
6. Ніколаєнко С.М. Управління якістю вищої освіти: тенденція, аналіз і тенденції розвитку : [монографія] / С.М. Ніколаєнко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 519 с.
7. Горшкова А.С. Державний механізм забезпечення коеволуції економіки та освіти як соціальних інститутів : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 / А.С. Горшкова ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2012. – 20 с.
8. Зіньковський Ю. Камені спотикання вітчизняної вищої освіти / Ю. Зіньковський // Вища школа. – 2011. – № 3. – С. 7–18.

УДК 339.138:364.046.44

Герчанівська С.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Відокремленого підрозділу**Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»***Стемковська І.В.***старший викладач кафедри обліку і аудиту
Відокремленого підрозділу**Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»***МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ****MARKETING ACTIVITIES IN EMPLOYMENT SERVICE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто теоретичні аспекти маркетингової діяльності служби зайнятості, визначено її особливості та завдання. Обґрунтовано необхідність використання елементів маркетингу, що забезпечить більш ефективний процес працевлаштування, даючи клієнтам можливість оперувати інформацією про стан ринку праці, вибору і добровільності їх участі в даному процесі.

Ключові слова: маркетинг, ринок праці, служба зайнятості, маркетингове середовище, маркетингові дослідження.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты маркетинговой деятельности службы занятости, определены ее особенности и задачи. Обоснована необходимость использования элементов маркетинга, что обеспечит более эффективный процесс трудоустройства, давая клиентам возможность оперировать информацией о состоянии рынка труда, выбора и добровольности их участия в данном процессе.

Ключевые слова: маркетинг, рынок труда, служба занятости, маркетинговая среда, маркетинговые исследования.

ANNOTATION

The article considers theoretical aspects of the marketing activities employment services, its features and tasks. Substantiated the necessity of using marketing elements that provide a more efficient process of employment, giving customers the possibility to operate with information about the labor market, voluntary choice and their participation in this process.

Keywords: marketing, labour market, employment service, marketing environment, marketing research.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови в Україні потребують нових підходів до вирішення проблем ринку праці при скороченні попиту на робочу силу та зростанні конкуренції. Проблема зайнятості набуває особливої вагомості та соціальної гостроти, що посилюється тенденціями до зростання масштабного безробіття та нераціонального використання праці на багатьох підприємствах і організаціях різних форм власності. Крім того, в теперішніх умовах господарювання роль людини в економічному зростанні країни і формуванні національного багатства стає провідною.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку сфери зайнятості населення, саме маркетинг відображає якість відносин, яку слід визначити ключовою умовою ефективного управління зв'язками між службою зайнятості та безробіт-

ними і незайнятими громадянами через виявлення та задоволення їхніх потреб у послугах. Метою маркетингової діяльності служби зайнятості є розробка плану заходів, які об'єднують та узгоджують дії щодо працевлаштування громадян.

Останні дослідження, проведені в Україні маркетингологами-практиками, показали, що близько 80% підприємств, організацій приймають неефективні маркетингові рішення через непродуману організацію самого процесу управління маркетингом, недостатність маркетингової інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань діяльності служби зайнятості у сфері державного управління було і залишається важливою науково-методичною проблемою, вагомий внесок у вирішенні якої належить таким науковцям, як Васильченко В.С., Василенко П.М., Герасимчук В.І., Маршавін Ю.М., Петюх В.М., Чемерис А.Т. та ін. Водночас слід зазначити, що й досі низка ключових моментів, пов'язаних з аспектами функціонування служби зайнятості, не отримали належної уваги, зокрема це стосується використання маркетингу.

Мета статті полягає в огляді досліджень із питань теорії функціонування служби зайнятості на засадах маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг виступає як соціальний процес, за допомогою якого прогнозується, розширюється і задовольняється попит на товари і послуги шляхом їх розробки, просування і реалізації, що дає змогу зробити висновок про можливість застосування даного поняття в діяльності служби зайнятості. Тут маркетинг є соціально-економічним поняттям, оскільки мається на увазі сфера людських відносин. Вихідним моментом, який закладено в основу маркетингу ринку праці, є ідея людських інтересів і запитів на працю. Звідси завданням маркетингу є забезпечення відповідності між попитом і пропозицією робочої сили. Маркетингове забезпечення діяльності служби зайнятості полягає у стиму-

люванні надання якісних послуг клієнтам, які передбачені її функціями.

Деякі дослідники вважають, що служба зайнятості використовує лише деякі елементи маркетингу, причому не комплексно, без урахування інших задач. Вона проводить аналіз частини ринку праці, на основі якого здійснюється діяльність і створюється система маркетингової інформації. Ці дослідження ще не прийняли форми цілісного комплексу маркетингу, внаслідок чого втрачається значна кількість інформації при прийнятті рішень, виникають нераціональні витрати часу, фінансових коштів і неможливість перспективного планування [1, с. 109; 2, с. 28–29].

Під впливом соціально-економічних змін у суспільстві, коли потрібно забезпечувати не лише особисті, а й суспільні блага, виникає некомерційний маркетинг. У результаті не лише держава бере на себе обов'язки виробляти чисті суспільні блага (переважно у формі послуг), але й розвиваються суспільні інститути, метою яких є задоволення потреб суспільства, не прагнучи до значної власної вигоди. Саме таким державним інститутом є служба зайнятості, метою якої є надання соціальних послуг громадянам, які тимчасово не працюють. Маркетинг у некомерційній сфері визначається як сукупність взаємопов'язаних заходів, спрямованих на задоволення потреб споживачів і отримання зовнішньої підтримки (державна та місцева влада, державні та приватні фонди) [3, с. 71].

Для досягнення цілей суб'єктів маркетингової діяльності використовується специфічний інструментарій маркетингу, основу якого становить так званий комплекс маркетингу. Для служби зайнятості використовуються такі елементи комплексу маркетингу, як продукт, просування, процес, персонал, матеріальне середовище.

Маркетинговий процес у службі зайнятості має таку послідовність: організація (послуга) – інформаційна система – організація – маркетингові заходи. Стартовою точкою є послуги служби зайнятості, а кінцевою – клієнти (рис. 1).

Маркетинг розглядається нами як ринкова концепція забезпечення організаційної діяльності служби зайнятості, спрямована на вивчення ринку праці шляхом проведення маркетингових досліджень, які включають експертно-аналітичні передумови з урахуванням

запитів клієнтів, а також орієнтацію на них надаваних послуг, формування і стимулювання попиту та пропозиції на працівників із метою обґрунтованого прийняття рішень, забезпечення результативної діяльності.

Виходячи з результатів вивчення проблеми, вважаємо, що концепція маркетингу служби зайнятості полягає в такому: метою діяльності є задоволення потреб клієнтів у послугах; проведення цілого комплексу маркетингових досліджень для удосконалення послуг; маркетингова діяльність постійно контролюється й аналізується; результати діяльності повинні призвести до збалансування попиту і пропозиції на ринку праці та забезпечити позитивну суспільну думку. Основним завданням концепції маркетингу в сучасних умовах є процес інтеграції зусиль служби зайнятості на реалізацію загальної мети її діяльності, що не повинна бути спрямована на вирішення внутрішніх проблем, а має орієнтуватись на надання послуг у межах своєї компетенції, в яких зацікавлені клієнти. Фундаментальною основою концепції маркетингу в службі зайнятості є приведення у відповідність потреб клієнтів з її можливостями та ресурсами.

Суть маркетингу відображають виходячи з його сучасної концепції і визначаючи шляхи ефективного досягнення поставлених цілей служби зайнятості принципи маркетингу, що включають: детальне врахування потреб, стану, динаміки попиту і пропозиції на ринку праці при прийнятті рішень; створення умов для максимального пристосування надаваних послуг до вимог ринку праці, враховуючи довгострокову перспективу; вплив на ринок праці, клієнтів за допомогою всіх доступних засобів комунікації; формування маркетингового мислення у працівників; визначення і формування нових цілей маркетингової діяльності в міру досягнення поставлених раніше; внесення корективів.

Застосування маркетингу службою зайнятості має свою специфіку, що зумовлена особливостями її діяльності:

- надає безкоштовні послуги, носить некомерційний характер;
- має обмежений перелік послуг, який впливає з її функцій та визначається законодавством;

- більшість послуг мають посередницький характер, а задоволення нужд здійснюється третьою стороною (працевлаштування, професійне навчання, організація оплачуваних громадських робіт), лише деякі задовольняються безпосередньо центрами зайнятості (профконсультація, профінформація);



Рис. 1. Маркетингова модель для служби зайнятості

- не може обмежити коло своїх клієнтів, тобто надавати послуги тільки одній групі клієнтів (наприклад тим, хто вперше шукає роботу) або обмежитись наданням лише якоїсь однієї послуги;

- дані послуги є добровільними, тобто відсутні будь-яке примушення в трудовому посередництві;

- відкритість послуг, що означає надання повної інформації стосовно працевлаштування та діючих законодавчих норм у цьому питанні [4, с. 211].

Маркетинг у службі зайнятості – це не окрема дія, а система діяльності, послідовність дій для досягнення поставлених цілей, в якій повинні бути об'єднані всі її функції та дії відповідно до концепції соціально-етичного маркетингу. Ринок праці постійно знаходиться в русі, є динамічним. Відповідно, маркетинг є безперервним процесом, який зосереджений не лише на теперішньому часі, але й на майбутньому. Маркетинг є діяльністю передбачення, що включає прогнозування або, принаймні, формування правильного погляду на те, що більшою мірою може знадобитись споживачу, оскільки йому передається дещо, що не має матеріальної форми, а від цього потрібно відчутти вигоду та отримати користь. Він також дає можливість оцінити, що може примусити тих, хто не є клієнтами центру зайнятості, звернутись до його послуг. Надання послуг набуває конкретної спрямованості на кожного клієнта окремо. Маркетингові дії слід застосовувати комплексно, так як успіх забезпечується лише всією сукупністю засобів маркетингу, що пов'язані між собою та доповнюють один одного. Роль маркетингу розглядається як фундаментальний процес, орієнтований на клієнта, і відноситься до всієї служби зайнятості в цілому. Рівень маркетингової діяльності не обов'язково визначається лише результатами поточної діяльності. Висока ефективність насамперед повинна визначатись грамотним проведенням маркетингової політики у стратегічному масштабі.

У системі маркетингової діяльності служби зайнятості важливе значення має маркетингове середовище (сукупність факторів на макро- та мікрорівнях), яке включає певні умови діяльності, що необхідно враховувати при управлінні та розробці стратегії розвитку. Макросередовище об'єднує демографічні, економічні, екологічні, науково-технічні, політико-правові, соціально-культурні чинники. Мікросередовище включає фактори, що мають безпосереднє відношення до самої організації, та її можливості щодо обслуговування клієнтів, до якої належать вище керівництво служби, її підрозділи, клієнти, партнери. Для досягнення намічених цілей зазначені фактори повинні розглядатись поодиноко.

Водночас найбільш важливим методологічним моментом є окреслення теоретичного комплексу маркетингу, що включає всі елементи,

які принципово важливо враховувати в маркетинговій діяльності. Відповідно до методології маркетингу, середовище, де здійснюється ринкове регулювання, тобто середовище маркетингу, поділяється на: підконтрольні і непідконтрольні фактори, рівень успіху і рівень невдачі при досягненні мети, зворотні зв'язки й адаптація. До підконтрольних відносяться фактори, на які можна безпосередньо впливати. Вони визначаються формою діяльності і створюють загальну стратегію маркетингу. Непідконтрольні фактори є більш гострою проблемою маркетингу, тому що вони активно впливають на успіх організації у досягненні мети. Це – клієнти, конкуренція, політика уряду, економіка, технологія і засоби масової інформації. Адаптація під впливом зворотних зв'язків являє собою зміни в системі та плані маркетингу, що здійснює організація з метою пристосування до непідконтрольного навколишнього ринкового середовища [5, с. 740; 6].

Висновки. Маркетингова діяльність служби зайнятості, враховуючи поточні та довготривалі інтереси суспільства, передбачає ув'язку своїх внутрішніх можливостей із фактичними потребами ринку праці, виявлення запитів реальних і потенційних клієнтів, організацію досліджень та розробок щодо вдосконалення послуг для найефективнішого задоволення попиту. Маркетинг відображає якість відносин, яку слід визначити ключовою умовою ефективного управління довготривалими зв'язками між службою зайнятості та її клієнтами. Дотримання принципів маркетингу та використання його основних інструментів у діяльності служби зайнятості забезпечує ефективність маркетингових алгоритмів у її роботі, налагодження зв'язків із цільовими аудиторіями, просування різноманітних ідей, підтримку інтересів роботодавців, незайнятих та безробітних громадян, дає змогу виявляти причини помилкових дій, зменшувати ступінь невизначеності при прийнятті обґрунтованих управлінських рішень як тепер, так і в перспективі. А отже, маркетингова діяльність сприяє розвитку ринкових відносин у сфері зайнятості населення, забезпечує більш ефективний процес працевлаштування, даючи клієнтам можливість оперувати інформацією про стан ринку праці, вибору і добровільності їх участі у процесі працевлаштування. Водночас маркетинг дає змогу зменшити державні витрати на забезпечення діяльності служби зайнятості, так як скорочує термін перебування громадян у статусі безробітного, робить більш ефективними заходи регулювання зайнятості населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпов В.А. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку : [навч. посіб.] / В.А. Карпов, В.Д. Кучеренко ; 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, КОО, 2003. – 284 с.
2. Голик С.С. Основи маркетингових досліджень ринку : [навч.

- посіб.] / С.С. Голик, В.В. Ортинська, О.М. Мельникович. – К. : КНТЕУ, 1995. – 68 с.
3. Шекова Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций : [учебник] / Е.Л. Шекова. – СПб. : Лань, 2004. – 192 с.
 4. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2004. – 712 с.
 5. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг ; пер. с англ. ; 2-е европ. изд. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2000. – 944 с.
 6. Легомінова С.В. Маркетинг ринку праці (методологія досліджень) / С.В. Легомінова [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/26468.html>.

УДК 005.3:331.101.3

Григорук П.М.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці
Хмельницького національного університету***Оксененко К.В.***студент
Хмельницького національного університету***УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ****MANAGEMENT FOR MOTIVATION OF STAFF IN THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто підхід до з'ясування мотиваційних потреб працівників і вимірювання ступеня їх задоволеності. Для кількісного аналізу використаний мотиваційний профіль, який визначається шляхом виявлення у працівників їх відношення до мотивуючих факторів. Перелік факторів встановлений шляхом анкетування. У статті побудована діаграма мотиваційного профіля працівника, яка дає змогу визначити фактори, що важливі для мотивування. Представлено підхід до сформування мотиваційного потенціалу, за допомогою якого можна здійснювати мотиваційний моніторинг.

Ключові слова: мотиваційна потреба, ступінь задоволеності, мотиваційний профіль, мотиваційний потенціал, мотиваційний моніторинг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен подход к выявлению мотивационных потребностей сотрудников и измерению степени их удовлетворенности. Для количественного анализа использован мотивационный профиль, который определяется путем выявления у сотрудников их отношения к мотивирующим факторам. Перечень факторов определен путем анкетирования. В статье построена диаграмма мотивационного профиля сотрудника, которая позволяет определить факторы, которые важны для мотивирования. Представлен подход к формированию мотивационного потенциала, с помощью которого можно осуществлять мотивационный мониторинг.

Ключевые слова: мотивационная потребность, степень удовлетворенности, мотивационный профиль, мотивационный потенциал, мотивационный мониторинг.

ANNOTATION

The article presents the approach to clarify motivational needs of employees and measure degree of their satisfaction. Motivational profile is used for quantitative analysis that is determined by identifying the relation of staff to their motivating factors. The list of factors is set by survey. The chart of employee motivational profile has been created to determine factors, that are important for motivation. An approach for the formation of motivational potential is presented, that help to do motivational monitoring.

Keywords: motivational needs, degree of satisfaction, motivational profile, motivational potential, motivation monitoring.

Постановка проблеми. Інноваційний шлях розвитку вітчизняних підприємств неможливий без удосконалення системи соціального управління, складовою частиною якого є соціальні механізми мотивації працездатного населення в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Важливого значення при цьому набуває управління мотивацією персоналу, основу якого складають зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і спрямовувати відповідно до цілей під-

приємства. Особливо актуальними є питання зміни структури і принципів формування мотивів (внутрішніх спонукань людини) і стимулів (зовнішніх спонукань організацією) трудової діяльності персоналу; дослідження і формування ефективних методів впливу на трудову поведінку персоналу, кадрову безпеку; оптимізації витрат на розвиток людських ресурсів у територіально відокремлених підрозділах. Удосконалення концепцій управління мотивацією і стимулюванням персоналу покликане знизити ймовірність виникнення стихійних регуляторів і небажаних форм трудової поведінки працівників, сформуванати адекватний мотиваційний механізм персоналу сучасної організації.

Незважаючи на той факт, що увага до мотивації персоналу бере початок у 1940-х роках з досліджень А. Маслоу [1], Ф. Герцберга [2] та Д. Маккеланда [3], як окремий предмет вона не змогла досягти повного розвитку, хоча наука управління людськими ресурсами зробила чимало кроків уперед. Не применшуючи заслуг дослідників-піонерів у цієї області, зауважимо, що зараз виникає необхідність у не лише теоретичних аспектів, а й у практичному застосуванні нових, інноваційних систем мотивації, які б забезпечували свідому активацію персоналу щодо обраної стратегії розвитку організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині у науці управління накопичений великий багаж вивчення мотивації трудової діяльності, мотиваційних потреб та інтересів працівника як основи мотиваційного механізму. Окрім досліджень класиків мотиваційного менеджменту, особливої уваги заслуговують праці таких вітчизняних та іноземних науковців, як Ш. Річі, П. Мартіна, Б. Вайнера, Г. Кунца та С.О'Доннела, О. Стрижової та А. Гусева, С. Москвичова, Л. Шадріної, О. Стахів.

Б. Вайнер, американський фахівець із соціальної психології, у результаті досліджень (1985–1992 рр.) встановив, що дуже багато з людей працюють «не на тій» роботі, і тому не можна очікувати, що їх потреби будуть збігатися з потребами цієї роботи (цього виду діяльності) [4]. У подальшому, інтерв'ювання респондентів Ш. Річі П. Мартіном тільки підтвердило

зауваження фахівця: занадто багато з людей затверджували, що їх робота не підходить для них, або, що ще гірше, провокує в них постійний стрес [5, с. 8].

О. Стрижова та А. Гусев у своєму дослідженні емпірично виділили 16 мотиваційних об'єктів трудової діяльності: стабільність, упевненість у завтрашньому дні; кар'єрне зростання; статус; цікава робота; бути корисним для людей; результат праці; звільнення; уникнення конфліктних ситуацій; організація й оптимізація роботи; благополуччя родини; відпустка; визнання заслуг; задоволення, натхнення від роботи; професійний і особистий розвиток; повага колег і гроші [6, с. 128-133].

Щодо трудової діяльності С. Москвичов інтерпретує схему А. Маслоу як наявність у працівників мотивів праці, що знаходяться на п'ятьох рівнях: необхідність задоволення природних потреб (в їжі, одязі, житлі тощо); прагнення мати гарантовану роботу; можливість соціальних контактів, спілкування під час роботи; бажання одержати визнання, повагу колег, бути популярним; прагнення реалізувати в роботі всі свої потреби (самоактуалізація і самоствердження в праці) [7, с. 136-139].

Л. Шадріна на підставі аналізу результатів емпіричного дослідження мотиваційних стимулів співробітника, що впливають на формування мотиваційного профілю, виділяє чотири групи мотивів, пов'язаних із працею [8, с. 380-387]:

1) мотиви, що формуються на основі матеріального існування – вони пов'язані з оплатою праці;

2) мотиви, що формуються на основі потреб соціального існування (соціальний статус, престиж праці, можливість просування);

3) мотиви, що формуються на основі потреб духовного й інтелектуального розвитку – можливість самореалізації людини;

4) особлива група мотивів, що зв'язана не із задоволенням потреб, а з побоюванням втратити наявні можливості їхнього задоволення.

Відомі дослідники менеджменту Г. Кунц і С. О'Доннел писали: «Якщо підлеглий керується тільки правилами і потребами, що встановлені керівництвом, він може працювати приблизно на 60-65% своїх можливостей, просто виконувати свої обов'язки досить задовільно, щоб утриматися на роботі. Щоб добитися повного використання здатностей підлеглих, керівник повинен викликати в їх відповідний відгук, здійснюючи лідерство. Це досягається за допомогою різних засобів, причому в основі їх усіх лежать потреби підлеглих» [9, с. 28].

У роботах А. В. Колота, Д. П. Богині, М. В. Семикіної [10,11] розглядаються теоретичні та прикладні аспекти мотивації трудової діяльності, зокрема розкривається понятійний апарат, характеризуються сучасні теорії мотивації і їх вплив на практику менеджменту персоналу, наводяться традиційні й нетрадиційні підходи до посилення дійовості матеріальних і нематеріальних стимулів, висвітлюються сут-

ність і методи оцінки персоналу як складові мотиваційного процесу.

О.В. Стахів запропоновано систему мотивації персоналу підприємства на основі системно-цільового підходу до управління трудовою діяльністю згідно з вимогами міжнародного стандарту якості [12]. Це дало змогу використати розширений підхід до побудови мотиваційного профілю працівників та здійснити кількісну оцінку задоволення потреб працівників і застосування мотиваційного потенціалу як критерію для оцінки результативності системи мотивації.

Як впливає з аналізу досліджень, трудова мотивація не може бути ефективною без задоволення всіх потреб через застосування сучасних нематеріальних заходів та методів стимулювання персоналу. Зокрема, відкритим залишається питання оцінювання мотиваційного потенціалу працівників, методичного забезпечення мотиваційного моніторингу, аналізу мотиваційних факторів працівників. Незважаючи на численність авторів, що теоретично пропонують визначення конкретних мотиваційних об'єктів, практична методика обчислення потреб мотивації апробована лише Ш. Річі та П. Мартіном [5].

Метою статті є опис підходу до з'ясування мотиваційних потреб їх працівників і вимірювання ступеня їх задоволеності з метою мотивування трудових колективів на досягнення мети компанії.

Виклад основного матеріалу. Для кількісного аналізу можна використовувати так званий мотиваційний профіль [5, с. 202]. Цей профіль визначається шляхом виявлення у працівників їх відношення до мотивуючих факторів. Перерахуємо ці фактори:

- 1) справедлива зарплата, матеріальне заохочення;
- 2) належні умови праці;
- 3) структуризація праці;
- 4) легке спілкування з широким колом колег;
- 5) тісні взаємостосунки з вузьким колом працівників;
- 6) повага до минулих заслуг;
- 7) прагнення до змагань;
- 8) впливовість у колективі і влада;
- 9) різноманітність роботи;
- 10) творчість;
- 11) прагнення до самовдосконалення;
- 12) корисна праця.

Виявлення факторів базується на анкетуванні. Анкета спрямована на заохочування відвертості респондентів та містить 132 пункти [5, с. 205]. В її основу покладене зіставлення значимості ряду мотиваційних факторів, що представляють важливість із погляду керівництва персоналом.

Витяг з анкети (два запитання) наведено нижче:

Для мене важливо, щоб моя робота:

- була зв'язана зі значною різноманітністю та змінами;
- давала мені можливість працювати із широким колом людей;

- забезпечувала мені чіткі вказівки, щоб я знав, що від мене потрібно;
- дозволяла мені добре довідатися тих людей, з ким я працюю.

Я вважаю, що я не був би дуже зацікавлений роботою, яка:

- забезпечувала б мені мало контактів з іншими людьми;
- чи ледь була б замічена іншими людьми;

- не мала б конкретних обрисів, так що я не був би впевнений, що від мене потрібно;
- була б сполучена з певним обсягом рутинних операцій.

Респондентам пропонується розподілити 11 балів між чотирма варіантами кожного із затверджень, позначеними буквами «а», «b», «с» і «d».

Усього затверджень 33, отже, виходить в цілому 363 бали. Якщо респондентові здається,

Таблиця 1

Таблиця розшифровки результатів анкетування

№ питання	№ фактора											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	a				b			c			d	
2		d	a			b						c
3			c	b	d				a			
...												
32							a			b	c	d
33					c		d			a		b
Сума												

Таблиця 2

Результати анкетування працівника

№ питання	№ фактора											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	4				1			5			1	
2		2	3			3						3
3			3	3	2				3			
4			3	3		3			2			
5	6	2	2								1	
6	2	2				6						1
7			3		0	5						3
8									2	2	6	1
9						5		1	3		2	
10	5			1	1						4	
11		0	0			6						5
12		1				1	4				5	
13		0			0		1			10		
14	7			3						1	0	
15			1			7		3				
16	7		0				0	4				
17			4		0		0	7				
18				0				8		1	2	
19	4					4		3		0		
20	11	0						0				
21			1	4						2		4
22	5	1						1		4		
23	4			4			1	2				
24		2					3	2		4		
25		3		1				4			3	
26		1		0				5				5
27					2	4	2				3	
28					2		2	5				2
29				1	1			2				7
30				0	2	5		4				
31	7		1				1			2		
32							1			3	5	2
33					2		1			2		6
Разом	62	14	21	20	13	49	16	56	10	31	32	39

що один з факторів найбільш важливий для нього, він оцінює його в 11 балів; якщо ж він вважає його зовсім не істотним, то не виставляє йому жодного бала; в інших випадках респондент на власний розсуд розподіляє всі 11 балів між чотирма запропонованими в кожному затвердженні факторами.

Зовсім неважливо, яким чином буде розподілено 11 балів між чотирма варіантами, найголовніше, щоб оцінки важливості кожного варіанта затвердження в сумі становили б 11 балів.

Кожний респондент зважує всі 12 мотиваційних факторів по важливості відносно один одного, і це забезпечує реалістичну картину його відносних потреб. Таким чином, людина може з'ясувати, що її потреба в різноманітності на роботі, наприклад, переважає її потребу в досягненнях, а також одержати деяке уявлення про їхню відносну цінність для себе.

На першому етапі аналізу дані опитування зводяться у ключову таблицю, фрагмент якої подано у таблиці 1.

Окремо по кожному з дванадцяти факторів респондент виставляє ступінь задоволеності відповідної потреби від 0 до 1 (нуль відповідає повної незадоволеності, одиниця – повної задоволеності).

По кожному з факторів (табл. 1) у останньому рядку ключової таблиці обчислюється сума балів (значущість). Для приведення величин визначається максимальний бал, а інші визначаються шляхом ділення на нього. Таким чином всі результати опитування зводяться у таблицю. У якості експерименту було проведено анкетування працівників ПП «Хмельницькмед». Результати анкетування одного з інженерів наведено у таблиці 2.

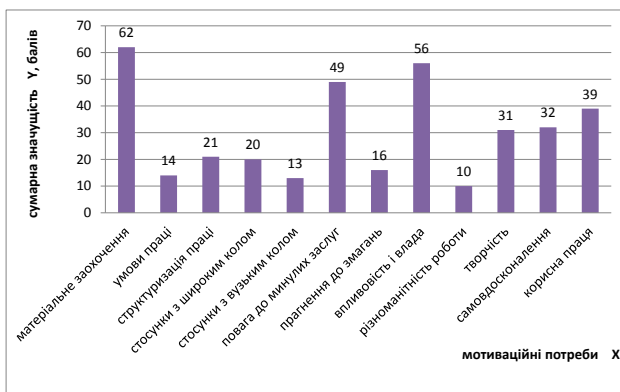


Рис. 1. Гістограма мотиваційного профілю працівника

За результатами таблиці 2 можна побудувати гістограму мотиваційного профілю, де по осі X позначаються мотиваційні потреби, а по осі Y – сумарна значущість (рис. 1).

Як видно з таблиці 1, максимальний бал дорівнює 62 (фактор № 1). Решта балів ділиться на 62, в результаті перетворюючись у значення від 0 до 1. Таким чином отримується таблиця мотиваційного профілю (табл. 3).

Далі значення із таблиці 2 переносяться на діаграму, яка складається з 4 квадрантів (рис. 2). З прикладу видно, що для мотивування потрібно приділити увагу до факторів 1 (зарплата), 8 (впливовість і влада), 6 (повага до заслуг), 12 (корисність праці), оскільки вони знаходяться в 2-му квадранті діаграми (висока значимість і низька задоволеність). Якщо через певний час знову провести опитування, то мотиваційний профіль того самого працівника буде мати інший вигляд, адже у кожної людини, після задоволення одних потреб, виникають інші.



Рис. 2. Діаграма мотиваційного профілю

Згодом менеджери можуть виявити для себе систематичну картину факторів, які мотивують підлеглих.

Щоб контролювати ступінь мотивації, пропонується використовувати мотиваційний потенціал, що визначає готовність людини до максимальної віддачі, реалізації в праці набутих умінь, навичок, підвищення конкурентоспроможності і відбиває задоволеність мотиваційних потреб людини. Чим більше мотиваційний потенціал, тим вища задоволеність мотиваційних потреб у колективі, тим кориснішою у підсумку може бути праця таких працівників.

Мотиваційний потенціал працівника дорівнює сумі всіх значень задоволеності. Максимальна величина потенціалу буде дорівнювати 12 (рис. 3).

Таблиця 3

Дані мотиваційного профілю працівника

Приведена сума балів (значущість)	1,0	0,2	0,3	0,3	0,2	0,8	0,3	0,9	0,2	0,5	0,5	0,6
Ступінь задоволеності	0,5	0,8	0,5	0,7	0,1	0,2	0,6	0,2	0,1	0,3	0,1	0,3



Рис. 3. Шкала мотиваційного потенціалу

Під впливом певних подій у людини постійно змінюються потреби. І щоб не проводити постійно складне перше опитування, можна тільки визначити мотиваційний потенціал працівника.

Якщо його значення не змінилося, то в попередньому опитуванні немає потреби. Якщо ж воно знизилось, то відразу виникає необхідність провести все опитування і визначити, а що саме потребує задоволеності. Так можна здійснювати мотиваційний моніторинг.

Проведення вищеприписаного анкетування та мотиваційного моніторингу із застосуванням мотиваційного потенціалу створюють певну систему мотивації.

Висновки. Не припиняючи роль традиційних методик мотивації та внесок класиків мотиваційного менеджменту, необхідно впроваджувати механізм методичного підвищення мотиваційного потенціалу працівників шляхом періодичного з'ясування їхніх мотиваційних потреб.

На основі кваліметричної моделі ступеня реалізації мотиваційних потреб кількісно вимірюється мотиваційний потенціал окремих працівників, відділу або організації в цілому, величина якого служить показником для менеджменту щодо готовності трудового колективу досягати цілі компанії та якісно виконувати свої функції. Величина потенціалу виступає критерієм ефективності системи мотивації, на основі якого повинні прийматися управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслоу А.Г. Мотивация и личность / А.Г. Маслоу; пер. с англ. – М. : Смысл, 2011. – 494 с.
2. Херцберг Ф. Мотивация к работе / Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Блох Снидерман; пер. Д.А. Куликова. – М. : Вершина, 2007. – 240 с.
3. Макклелланд Д. Мотивация человека / Д. Макклелланд. – СПб. : Питер, 2007. – 672 с.
4. Weiner В. An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion / В. Weiner // Psychological Review. – 1985. – Vol. 92. – P. 548-573.
5. Ричи Шейла. Управление мотивацией : учебное пособие для ВУЗов / Ш. Ричи, П. Мартин; Пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399 с.
6. Гусев А.Н. Диагностика трудовой мотивации: опыт разработки методики / А.Н. Гусев, Е.А. Стрижова // Национальный психологический журнал. – М. : МГУ, 2010. – № 1(3). – С. 128-133.
7. Москвичев С.Г. Мотивация, деятельность и управление / С.Г. Москвичев. – К. : КНЭУ, 2003. – 490 с.
8. Шадрин Л.Ю. Комплексное исследование социальных технологий в системе управления в рамках авторского проекта ЦМОРКК / Л.Ю. Шадрин // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд : сб. мат. 1-й Межд. научно-практ. конф. – Новосибирск : СИБПРИНТ, 2010. – С. 380-387.
9. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С.О'Доннел; пер. с англ.; общ. ред. и предисловие акад. Д.М. Гвишиани. – М. : Прогресс, 1981. – 250 с.
10. Колот А.М. Мотивация, стимулирование и оценка персонала : навч. посіб. / А.М. Колот. – Київ : КНЕУ, 1998. – 224 с.
11. Богиня Д.П. Трудовой менталитет у системі мотивації праці / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. – Кіровоград : Поліграф-Терція, 2002. – 226 с.
12. Стахів О.В. Оцінка мотивації праці персоналу (на прикладі промислових підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / О.В. Стахів ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. – К., 2010. – 20 с.

УДК 331.5-053.6:005.1(477)

Качан Г.М.
здобувач кафедри управління персоналом та економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

УПРАВЛІННЯ ВТОРИННОЮ ЗАЙНЯТІСТЮ МОЛОДІ УКРАЇНИ

MANAGEMENT SECONDARY YOUTH EMPLOYMENT UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття спрямована на вивчення проблем вторинної зайнятості молоді України. У статті розглянуто основні проблеми молодіжного вторинного ринку праці, наслідки вторинної зайнятості молоді, напрями та механізми управління вторинною зайнятістю студентської молоді. Зроблено висновок про систему управління вторинної зайнятості молоді.

Ключові слова: ринок праці, вторинна зайнятість, управління зайнятістю, регулювання вторинної зайнятості молоді.

АННОТАЦИЯ

Статья направлена на изучение проблем вторичной занятости молодежи Украины. В статье рассмотрены основные проблемы молодежного вторичного рынка труда, последствия вторичной занятости молодежи, направления и механизмы управления вторичной занятостью студенческой молодежи. Сделан вывод о системе управления вторичной занятости молодежи.

Ключевые слова: рынок труда, вторичная занятость, управление занятостью, регулирование вторичной занятости молодежи.

ANNOTATION

The article aims to study the problems of youth employment Secondary Ukraine. In the article the basic problems of the youth of the secondary labor market effects of second youth employment trends and mechanisms of secondary employment of students. The conclusion of the management system of secondary employment of young people.

Keywords: labor market, secondary employment, employment management, regulation of secondary employment of young people.

Постановка проблеми. Нині поширеною є вторинна зайнятість, тобто робота більш як на одному місці. Усе більшого поширення в світі вона набуває серед молоді. Така форма реалізації трудової активності забезпечує можливість більших заробітків, підвищує шанси збереження роботи навіть в умовах скорочення обсягів виробництва, нарешті, дозволяє здійснювати пошук ліпшої роботи без втрати статусу зайнятості. В умовах відносно короткого робочого тижня (особливо, коли на одному робочому місці скорочений режим) вторинна зайнятість не обов'язково призводить до перевантаження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найчастіше вторинна зайнятість розглядається в аспекті зайнятості населення в неформальному секторі економіки. Необхідно особливо відзначити праці І. Перової, І.П. Попової, Д.П. Богині, С.І. Бандура, І.К. Бондар, В.С. Васильченко, А.М. Колота, Б.Н. Крижанівського, Е.М. Лібанової, В.В. Онікієнка, М.В. Шаленко, Д.Л. Некіпелова, В.М. Абрамова, Н.М. Крає-

вої, Ю.Г. Шведової, О.В. Хітовської, В.О. Костюкова, О.В. Криштановської, Н.В. Скрипника, О.У. Хорми, О.О. Яременка та інших, в яких досліджуються проблеми зайнятості в цілому, її види та форми, регіональні й галузеві аспекти, а також прогнози на найближче майбутнє. Питання вторинної зайнятості молоді досліджує Т. Буда, аналітичний огляд стану молодіжної зайнятості в Україні здійснюють С. Мельник, П. Коропець, В. Гуляєв.

При цьому в науковій літературі недостатньо уваги приділяється сегменту молодіжного ринку праці в регіональному розрізі. До розгляду цього питання виявили цікавість лише декілька дослідників – О. Абашина та В. Кармазін, які на прикладі Кіровоградської та Львівської областей вивчали питання вдосконалення державної політики зайнятості молоді.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основними цілями даного дослідження є вивчення вторинної зайнятості молоді, визначення програми управління вторинною зайнятістю, шляхів оптимізації державного регулювання зайнятості молоді.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині все більше уваги приділяється зайнятості молоді. Питання забезпечення зайнятості молоді є важливим для суспільства і держави, тому визначає особливі завдання для правового регулювання у цій сфері. Ігнорування вказаної проблеми може призвести до відсутності кваліфікаційного кадрового потенціалу в країні, підвищення рівня незайнятості, злочинності серед молоді. Метою регулювання зайнятості молоді є приведення її у відповідність з суспільними потребами у фахівцях і потребою молодих людей в працевлаштуванні і реалізації свого творчого потенціалу.

Проблеми зайнятості молоді (зокрема випускників навчальних закладів), яка становить досить велику частку загальної чисельності незайнятих громадян, що перебувають на обліку в державній службі зайнятості (рис. 1), регулюються відповідно до положень законів України «Про зайнятість населення» та «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», але вони в більшості випадків носять декларативний характер.

Вторинна зайнятість студентів розглядається як феномен, що має складну структуру і

неоднозначно впливає на професійну освіту студентів. Роль вторинної зайнятості істотно розрізняється для різних груп, і можна вказати, принаймні, на три її різних прояви. У першому з них вторинна зайнятість практично ніякого відношення до професійного самовизначення не має: це тимчасова підробіток студентів, що виконують малокваліфіковану роботу. Дві інших функції вторинної зайнятості пов'язані з професійним самовизначенням і багато в чому визначають його різні шляхи. На першому з них вторинна зайнятість допомагає студенту придбати досвід роботи з одержуваної спеціальності і в якихось випадках навіть визначитися з підприємством для роботи після закінчення вузу. І у своїй третій функції вторинна зайнятість допомагає студенту визначитися з професією, яка не збігається з одержуваною у вузі спеціальністю, і тим самим задає йому новий шлях професійного розвитку.

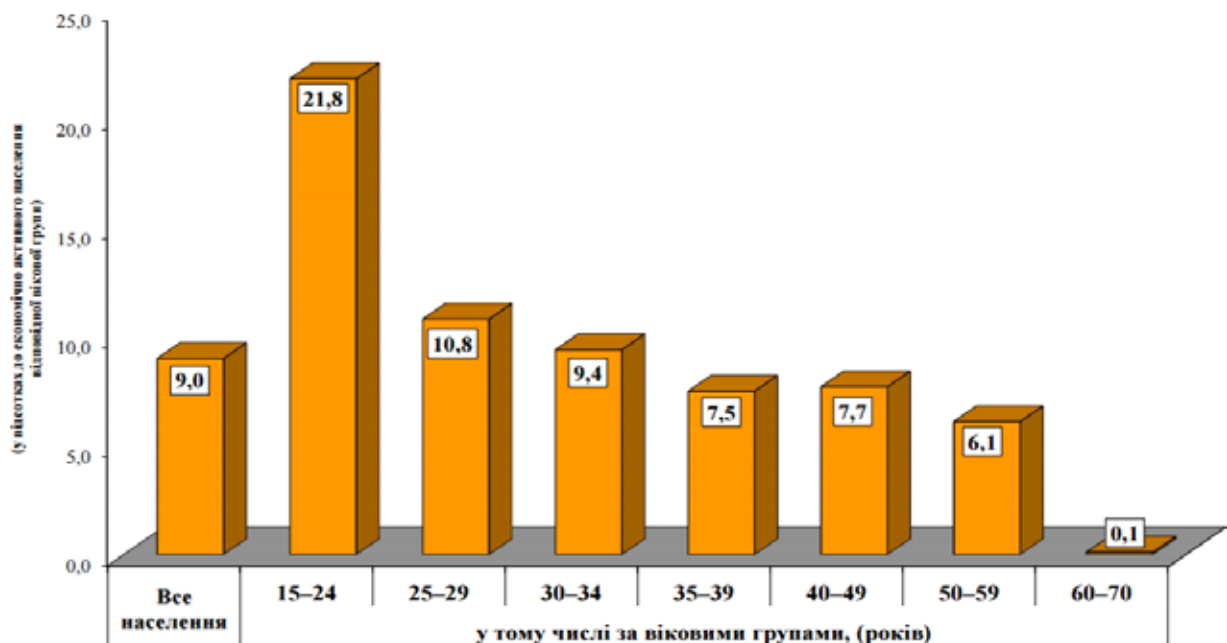
Основні проблеми молодіжного ринку праці:

- дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили. Однією із головних причин такого дисбалансу є відсутність державного прогнозування потреб економіки у молодих спеціалістах;
- завищений рівень самооцінки у молоді, випускників вищих навчальних закладів – молодь не адаптована до сучасних реалій;
- складність суміщати денну форму навчання та роботу, відсутність гарантій оплати короткотермінової роботи для студентів;
- проблеми дітей-сиріт та молоді, яка повертається з місць позбавлення волі – це і проблема квот для окремих верств населення, і реєстрації в центрах зайнятості.

Наслідки вторинної зайнятості молоді:

- вторинна зайнятість у молоді сприяє їх професійній інтеграції та самореалізації, оскільки розширює сфери спілкування, дозволяє накопичувати соціальний досвід і зв'язки;
 - вторинна зайнятість студента несе небезпеку негативного впливу на навчальний процес, дисциплінованість зменшується пропорційно зростанню зайнятості;
 - набутий досвід роботи за фахом значною мірою розширює можливості гідного виходу студента на ринок праці;
 - вторинна зайнятість студентів має велике значення як безпосередній життєвий досвід: людина вже вступила в трудові відносини, змогла познайомитися з декількома видами робіт, випробувати себе в них, зробити для себе вибір. Працюючі студенти при майбутньому працевлаштуванні вже зможуть вписати в своє резюме факт досвіду роботи і тим самим підвищити свої шанси на отримання бажаної вакансії.
- З метою реалізації державної політики зайнятості населення, зокрема молоді, працевлаштування та соціальної підтримки тимчасово непрацюючих громадян створено Державну службу зайнятості, на місцях – обласні та районні центри зайнятості, діяльність яких координується Міністерством соціальної політики України, місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування. Фактично служба зайнятості безпосередньо реалізує державну політику зайнятості.

Державу варто розглядати і як гаранта констигційних, законодавчих прав усіх сторін соціального партнерства, і як організатора, ко-



За даними Державної служби статистики України

Рис. 1. Рівень безробіття за 9 місяців 2015 року (за віковими групами) [7]

ординатора, незалежного регулятора соціально-трудових відносин. Ці функції реалізуються як через введення в дію законодавчих, нормативних актів, так і через ініціювання розвитку соціального партнерства, прийняття державних програм удосконалення соціально-трудових відносин, участь у підготовці кадрів для соціального сектору, координацію наукових досліджень у цій сфері тощо [3, с. 12].

Але для організації вторинної зайнятості молоді необхідне створення окремої служби з її забезпечення. Цілями служби повинні бути:

- надання інформаційно-консультативної допомоги студентам з питань працевлаштування і зайнятості;
- навчання вмінню орієнтуватися на ринку праці, пошуку роботи, мистецтву працевлаштування.

Для реалізації цієї підпрограми необхідно:

- вивчення запитів молоді у сфері вторинної зайнятості;
- формування банку вакансій робочих місць по вторинній зайнятості;
- забезпечення студентів інформацією про можливості працевлаштування та часткової зайнятості.

Окрім того, це призведе до зміцнення впевненості випускників навчальних закладів у своїх професійних і особистісних можливостях; навчить студентів навичкам ефективного пошуку роботи і ділового спілкування в процесі працевлаштування, буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності, активізації можливостей.

Для підвищення ефективності програм управління зайнятістю молоді важливо визначити критерії оцінки роботи, здійснювати контроль за реалізацією програм з боку держави і суспільства. В якості критеріїв оцінки можуть виступати соціальні умови молоді, зростання ділової активності, зниження рівня безробіття, підвищення рівня доходів, загальний рівень задоволеності молоді, зниження злочинності тощо.

Мета управління – забезпечити правові, економічні і організаційні умови для самореалізації особистості молодої людини, сприяння його продуктивної зайнятості, для захисту його трудових прав.

Механізм управління зайнятістю молоді охоплює весь спектр економічних, юридичних, соціально-демографічних, психологічних, політичних аспектів, що визначають його функціонування:

- правове забезпечення (законодавчі, нормативні акти і документи, що регламентують порядок і умови укладення трудових договорів, створення і збереження робочих місць, заповнення вакансій тощо);
- організаційне забезпечення (інформаційні системи, системи профорієнтації, підготовки і перепідготовки кадрів, організація соціального партнерства на молодіжному ринку праці);

- налагодження взаємодії державних, громадських, ринкових інститутів в сфері трудових відносин;

- забезпечення соціальних гарантій (квоти на працевлаштування молодих людей, соціальна підтримка безробітної молоді та членів їх сімей);
- економічні заходи (бюджетна політика, податкова система, кредитні ставки, фінансування народногосподарських пріоритетів, державне замовлення) [4, с. 168].

Управління зайнятістю студентської молоді повинно відображати всю сукупність організаційно-економічних відносин, спрямованих на задоволення економічних і соціальних інтересів суб'єктів і об'єктів управління, що забезпечують гарантії зайнятості, соціальне становлення та розвиток потенціалу молоді та реалізуються в економічній, ресурсній, соціальній, демографічній, політичній функціях.

Управління вторинною зайнятістю студентської молоді можна здійснювати за такими напрямками:

- 1) вдосконалення і регулювання молодіжного ринку праці;
- 2) формування нормативно-правової бази регулювання зайнятості молоді;
- 3) методичне, організаційне та інформаційне забезпечення управління зайнятістю молоді;
- 4) всебічний розвиток інфраструктури підтримки молодіжного підприємництва та системи забезпечення зайнятості молоді;
- 5) освітня підтримка зайнятості молоді;
- 6) фінансування програм управління вторинною зайнятістю студентської молоді за рахунок коштів місцевих бюджетів, інших джерел фінансування, передбачених чинним законодавством [5, с. 169].

До основних механізмів управління вторинною зайнятістю студентської молоді можна віднести:

- залучення фінансових коштів з регіонального бюджету, коштів роботодавців та координація їх використання в ході реалізації активних програм сприяння студентської зайнятості;
- вдосконалення нормативно-правової бази з питань зайнятості студентської молоді;
- узгодження ринку праці та ринку освітніх послуг;
- підвищення адаптивності системи освіти до нових соціально-економічних умов;
- залучення студентської молоді через різні види практик в діяльність різних організацій і підприємств, які можуть надати робочі місця студентам під час навчання у вузі і після;
- організація трудової діяльності студентської молоді на виробництві на основі укладення відповідних договорів;
- розробка спеціальної програми по створенню ринку робочих місць для студентів;
- встановлення пільгового оподаткування, кредитування та інших форм сприяння і стимулювання діяльності роботодавців щодо забезпечення зайнятості студентської молоді;

- формування єдиного інформаційного простору по трудовій зайнятості студентської молоді та його основні напрямки;

- створення багаторівневої системи, яка передбачає обов'язкову щорічну виробничу практику і організацію роботи студентів у вечірній час і переважно за фахом;

- установа спеціальних студентських грантів та стипендій для студентів, які досягли особливих результатів у практичній діяльності за своєю спеціальністю;

- включення до навчальних програм спеціальних курсів з професійної орієнтації;

- посилення зв'язку працюючих студентів із майбутньою спеціальністю за допомогою створення спеціалізованих науково-дослідних лабораторій при вузах і впроваджувальних інститутів (за американським зразком);

- створення і вдосконалення служб сприяння працевлаштуванню у вищих навчальних закладах.

Висновки. Для того щоб управління вторинною зайнятістю студентської молоді було ефективним, потрібна модель інституту управління вторинною зайнятістю молоді як спосіб організації діяльності студентів, що дозволяє навчатися в вузі і одночасно отримувати знання, вміння, навички і досвід майбутньої професії (з першого курсу), а також забезпечить студентам робоче місце як під час навчання, так і після закінчення вузу. Реалізація моделі інституту управління вторинною зайнятістю студентської молоді здійснюється на трьох рівнях: державному (перший рівень), регіональному (другий рівень), в установах по роботі зі студентами (третій рівень).

Для вирішення вищевказаних проблем необхідно поєднати зусилля органів державної вла-

ди, громадських організацій та роботодавців. При цьому держава повинна проводити політику створення сприятливих умов для підвищення рівня молодіжної зайнятості. Ще одним шляхом розв'язання перелічених проблем зайнятості молоді є підтримка розвитку молодіжного підприємництва, яке сприятиме підвищенню рівня зайнятості серед молоді та створенню нових малих підприємств і додаткових робочих місць.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про зайнятість населення [Електронний ресурс] : Закон України від 1 березня 1991 р. № 803-XII. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні [Електрон. ресурс] : Закон України від 5 лютого 1993 р. № 2998-XII. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Колот А.М. Еволюція ролі держави та інструментарію її впливу на розвиток соціально-трудої сфери / А.М. Колот // Соціально-трудої відносини: теорія і практика. Збірник наукових праць. – Київ: КНЕУ, 2011. – 144 с.
4. Миронова Л.К. Управление занятостью молодежи в территориальной экономической системе: теоретический аспект : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Саратов, 2006.
5. Михайловская С.А. Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 30 (245). Философия. Социология. Культурология. Вып. 22. – С. 166-170.
6. Штанська О.В. Взаємодія органів державної влади й організацій громадянського суспільства у сфері зайнятості молоді: регіональний аспект [Електронний ресурс] / О.В. Штанська // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – № 3. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr/du/2009_3/files/DU309_29.pdf.
7. Сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua>.

УДК 364.4-055.5/7

Макарова О.В.
*доктор економічних наук,
старший науковий співробітник,
заступник директора з наукової роботи
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи
Національної академії наук України*

Черенько Л.М.
*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач відділом досліджень рівня життя
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи
Національної академії наук України*

СОЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ ДЛЯ СІМЕЙ ІЗ ДІТЬМИ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

SOCIAL SERVICES FOR FAMILIES WITH CHILDREN: NEW CHALLENGES AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються питання забезпечення належного соціального захисту сімей із дітьми шляхом удосконалення системи соціальних послуг, застосування нових підходів до їх фінансування та стандартизації у руслі реалізації реформ, спрямованих на роздержавлення та децентралізацію управління.

Ключові слова: соціальна підтримка, соціальний захист, соціальні послуги, сім'ї з дітьми, фінансування соціальних послуг, стандартизація соціальних послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы обеспечения надлежащей социальной защиты семей с детьми путем усовершенствования системы социальных услуг, применения новых подходов к их финансированию и стандартизации в русле реализации реформ, направленных на разгосударствление и децентрализацию управления.

Ключевые слова: социальная поддержка, социальная защита, социальные услуги, семьи с детьми, финансирование социальных услуг, стандартизация социальных услуг.

ANNOTATION

The article deals with the provision of adequate social protection of families with children by improving social services, new approaches to funding and standardization in line with the implementation of reforms aimed at deregulation and decentralization of management.

Keywords: social support, social protection, social services, families with children, funding for social services, standardization of social services.

Постановка проблеми. Система соціальної підтримки в Україні впродовж періоду незалежності зазнавала змін як законодавчого, так і методично-організаційного характеру, проте сьогодні ще не набула завершеного вигляду через непослідовність реформ. Головна проблема системи соціальної підтримки населення полягає у відсутності єдиних базових принципів формування, що призводить до виникнення суперечностей між законодавчими нормами, реальними фінансовими можливостями держави та механізмами функціонування.

В умовах децентралізації, що передбачає перенесення відповідальності у сфері соціальної

підтримки переважно на територіальні громади, можуть виникати нові виклики та ризики, спричинені неузгодженістю самої системи та підсилені неспроможністю окремих громад. Отже, у найближчих періодах необхідно буде вирішувати низку взаємопов'язаних завдань – підвищувати дієздатність системи соціальної підтримки на державному рівні шляхом розроблення ефективного правового та нормативно-методичного забезпечення і водночас – сприяти підвищенню спроможності громад у напрямі соціального захисту населення, насамперед системи соціальних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальні послуги є важливою складовою системи соціальної підтримки населення, спрямованої на розв'язання проблем людей, які потрапили у складну життєву ситуацію й які не в змозі вийти з неї самостійно. В Україні накопичено значний досвід досліджень із цієї проблематики, різні аспекти якої розглядаються в працях відомих вітчизняних учених, зокрема Е.М. Лібанової, О.М. Палій, Д.В. Полозенко, Т.В. Семігіної, В.А. Скуратівського та ін. [1–8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність значного наукового доробку, пов'язаного з дослідженнями у сфері соціального захисту, питання ефективності та дієвості соціальних послуг в умовах децентралізації та підвищення ролі місцевого самоврядування розглянуті недостатньо.

Метою статті полягає у визначенні базових принципів та шляхів удосконалення системи надання соціальних послуг сім'ям з дітьми у контексті новітніх соціально-економічних викликів та загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивною передумовою посилення уваги до

сфери соціальних послуг є демографічна ситуація, а саме старіння населення (особливо жіночого). Із 2001 до 2013 р. питома вага жінок старше 65 років зросла з 17,5 до 18,9%; чоловіків – з 10,1 до 10,9%; відповідно, зростає попит на соціальні послуги для людей похилого віку. Крім того, відбулось певне зростання кількості людей з інвалідністю (з 2,6 млн. у 2001 р. до 2,8 млн. у 2013 р.), що також обумовило зростання потреб у відповідних послугах.

Щорічно статистика України фіксує близько 1,8–2,0 млн. громадян похилого віку, людей з інвалідністю, важкохворих та інших, які перебувають у складних життєвих обставинах та потребують обслуговування. До системи Міністерства соціальної політики України належить 323 будинки-інтернати для громадян похилого віку та інвалідів (дорослих та дітей і молоді), де проживає близько 55 тис. осіб. Із загальної кількості будинків-інтернатів для дорослих: 72 – заклади для людей похилого віку та інвалідів; 36 – пансіонати ветеранів війни та праці; 158 – психоневрологічні інтернати; 4 – спеціальні будинки-інтернати. Центрами обліку бездомних щорічно надаються послуги близько 15 тис. громадян; центрами соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді надані індивідуальні послуги 1,8 млн. громадян [9].

Але особливо актуальною для України проблемою є захист сімей із дітьми, адже з усієї сукупності соціальних інститутів неможливо виокремити той, що можна порівняти із сім'єю за ступенем її впливу як на окрему особистість, так і на більшість суспільних процесів.

Наразі українська сім'я перебуває у складній ситуації: можна констатувати послаблення її основних функцій. Поряд з економічними негараздами відбувається трансформація шлюбно-сімейних відносин, значне поширення мають позашлюбні народження і, як наслідок, – неповні сім'ї (питома вага позашлюбних народжень складає понад 20%). Фахівці в області освіти та педагогіки відзначають погіршення виховної функції сім'ї, що проявляється у зниженні рівня відповідальності батьків за виховання дітей, загальне послаблення системи сімейного та суспільного виховання, що, своєю чергою, призводить до значного поширення статі соціального сирітства та бездоглядності дітей. Жахливим фактом є наявність такого явища, як дитяче самогубство: за останні п'ять років щорічна кількість померлих дітей від навмисних самоушкоджень (включаючи самогубство) складає від 125-ти до 180-ти випадків. Кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, становить близько 84 тис. осіб. Кількість вихованців центрів соціально-психологічної реабілітації щорічно становить близько

7,5 тис. осіб. Кількість дітей, які перебувають у притулках протягом року – 1,4 тис. осіб (за даними 2014 р.), у школах-інтернатах для дітей сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, – 3,6 тис.; у дитячих будинках – 1,5 тис.; у будинках дитини системи Міністерства охорони здоров'я – 2,2 тис.; у будинках-інтернатах системи Мінсоцполітики – близько 6 тис. осіб.

Упродовж тривалого періоду досліджень¹ спостерігається значне перевищення ризиків бідності по домогосподарствам із дітьми порівняно з середньоукраїнськими значеннями. Ризики бідності інтенсивно зростають при збільшенні числа дітей у родині незалежно від комбінації інших демографічних та соціально-економічних характеристик домогосподарства. Соціально-економічні події 2014 р. особливим чином позначилися на тенденціях бідності, оскільки на зміну стагнаційним процесам прийшли давно передбачувані та прогнозовані ознаки глибокої економічної кризи. Економічна ситуація миттєво вплинула на показники абсолютної бідності: якщо в 2013 р. за межею фактичного прожиткового мінімуму перебувало 22,1% населення, то в 2014 р. значення зросло до 28,6%, тобто майже на третину.

Діти сьогодні залишаються найбільш уразливою до бідності соціально-демографічною групою населення України – ризик відносної² бідності в 2014 р. становив 31,1%. Відповідно, рівень бідності у сім'ях із дітьми суттєво вищий, ніж у сім'ях без дітей – 30,2% проти 15,3%. Якщо серед домогосподарств з однією дитиною показник становить 24,0%, що трохи перевищує середньоукраїнське значення, то при появі другої дитини ризик опинитися серед бідних сягає 41,9%. Особливо високі ризики бідності характерні для багатодітних сімей – 46,6% (за даними 2014 р.).

Додатковим фактором, що підвищує ризик бідності в родині із дітьми, є наявність хоча б однієї дитини у віці до трьох років. Незважаючи на суттєві виплати при народженні, рівень бідності в таких домогосподарствах становить 30,5%. Вони частіше відчують нестачу коштів, оскільки один із батьків доглядає за дитиною і не може повністю реалізувати себе на ринку праці.

Проживання сім'ї у сільській місцевості виступає додатковим чинником підвищених ризиків бідності, оскільки звужений доступ до зайнятості і традиційно нижчі стандарти оплати праці на селі провокують накопичення дефіциту доходів родини та відтермінують задоволення найбільш нагальних потреб.

Постійна нестача коштів у батьків призводить до недостатнього задоволення базових потреб дитини. Так, кожна друга родина з дітьми (45,6%) відчуває недостатність коштів для сімейного відпочинку принаймні один тиждень на рік (не вдома і не з родичами в їх житлі). Кожне п'яте домогосподарство з дітьми потер-

¹ Моніторинг показників бідності здійснюється з 2001 року

² Межа відносної бідності для України визначена на рівні 75% медіани сукупних витрат, розрахованих із використанням шкали еквівалентності 1,0;0,7;0,7.

пає від неможливості забезпечити комфортні умови проживання (обладнання помешкання ванною чи душем, туалетом усередині житла). Близько 17% домогосподарств із дітьми не можуть забезпечити себе медичними товарами або отримати медичні послуги. Кожне шосте домогосподарство з дітьми (17,7%) не може придбати за потребою нового одягу та взуття для дітей [10].

Надання допомоги сім'ям із дітьми у 2014 р. забезпечило вагомий внесок у скорочення бідності цільових категорій населення: допомога при народженні дитини сприяла скороченню рівня бідності серед отримувачів у 1,7 рази (з 52% до 31,5%), а допомога на дітей самотніми матерям – в 1,2 рази (з 54,5% до 43,8%). Проте в цілому по країні надання допомоги сім'ям із дітьми знизило рівень відносної бідності всього на 2 в. п., що свідчить про недостатню дієвість державної системи соціальної підтримки.

Однак не всі проблеми родини можна вирішити шляхом надання грошової допомоги, адже внаслідок економічних негараздів у країні та загального занепаду інфраструктури населених пунктів звужується доступ сімей до життєво важливих послуг. Насамперед це стосується послуг охорони здоров'я, освіти та соціального захисту. Закриття інфраструктурних об'єктів у малих населених пунктах не компенсується розбудовою транспортної мережі та системи інших компенсаторів територіальної віддаленості від надавачів послуг.

Поєднання кількох негативних чинників у сім'ї призводить до формування такої проблемної ситуації, яку вона не в змозі подолати самотійно. У законодавстві така ситуація визначена як «складні життєві обставини», тобто такі обставини, які об'єктивно порушують нормальну життєдіяльність сім'ї. Такі обставини або їх наслідки сім'ї не можуть подолати самотійно. Розв'язання означених проблем має стати пріоритетним напрямом реалізації соціальної політики в Україні. Слід зазначити, що в Україні існує розвинений сектор державних соціальних послуг, який стосується компетенції чотирьох міністерств – Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства освіти та науки, Міністерства охорони здоров'я та Міністерства у справах сім'ї, молоді та спорту. Загальний перелік видів соціальних послуг включає понад 100 найменувань, надаються послуги близько 30-ти категоріям отримувачів. Останнім часом сформувалися нові підходи до формування політики у сфері надання соціальних послуг, було оновлене законодавство, проведена значна робота щодо стандартизації в цій сфері. Дослідження, що наразі здійснюються в Україні, призводять до більш глибокого розуміння проблем бідності, соціального відторгнення та соціальної нужденності; виявляють нові форми та прояви бідності, які обумовлюють нагальну необхідність своєчасного та ефективного реагування на нові виклики та загрози.

Особливого значення для сімей із дітьми набуває здійснення якісного соціального супроводження сімей, які перебувають у складних життєвих обставинах. Складні життєві обставини (СЖО) – це такі обставини, які об'єктивно порушують нормальну життєдіяльність людини або сім'ї, наслідки яких вони не можуть подолати самотійно (інвалідність, часткова втрата рухової активності внаслідок старості або значного погіршення стану здоров'я, самотність, сирітство, безпритульність, відсутність житла або роботи, насильство, негативні стосунки в сім'ї, малозабезпеченість, психологічний або психічний розлад, стихійне лихо, катастрофа та ін.).

Отже, складні життєві обставини виникають через такі несприятливі для людини події та життєві ускладнення, коли він об'єктивно починає нуждатися в допомозі суспільства.

Із метою надання соціальних послуг для сімей, дітей та молоді, які опинилися у складних життєвих обставинах, в Україні створено мережу спеціальних центрів соціальних служб (ЦСССДМ). До таких центрів звертаються прийомні батьки (кандидати в прийомні батьки) та прийомні діти; жінки, які мають намір відмовитись від новонародженої дитини, та їх сім'ї; сім'ї опікунів, діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування, молодь цієї категорії; неповнолітні особи та молодь, які повертаються з місць позбавлення волі, та їх батьки; діти та молодь із функціональними обмеженнями; ВІЛ-інфіковані діти та молодь, їх сім'ї.

Слід зазначити, що кількість дітей, які користуються індивідуальними послугами центрів соціальних служб для молоді, постійно зростає. Так, за період з 2006 р. по 2013 р. щорічна кількість дітей, які отримали такі послуги, зросла з 275,8 тис. до 929,3 тис. Зважаючи на поширення явища соціальної вразливості серед сімей із дітьми та пов'язану з цим значну потребу в послугах соціального супроводу, важливо забезпечити їх належні якість та ефективність. Передумовами для цього мають бути: належне оцінювання потреб у послугах із боку соціально вразливих сімей із дітьми, дотримання стандартів якості, налагоджена система обліку, система моніторингу та оцінювання, ефективний механізм фінансування. Стандарт послуги має бути побудований таким чином, щоб її реалізація давала певний соціальний результат. Наприклад, результатом надання комплексної послуги супроводження СЖО має вивести сім'ю зі стану, який визначений як СЖО, вона також має підвищити здатність сім'ї самотійно долати життєві труднощі. Стандартизація є важливою складовою політики, спрямованої на підвищення ефективності соціальних послуг. Адже запровадження єдиних стандартів надання соціальних послуг є принципово важливим із точки зору захисту права користувачів соціальних послуг на отри-

мання якісних послуг незалежно від того, де і коли користувач отримує послугу. Про необхідність розробки та впровадження стандартів у систему соціальних послуг свідчить і світова практика, в якій стандарти є незамінними інструкціями для надавачів соціальних послуг і визначальними документами стосовно якості таких послуг.

Відсутністю належних стандартів певною мірою можна пояснити і недосконалість механізмів фінансування соціальних послуг. Це є однією з наріжних проблем системи надання соціальних послуг із початку її розбудови, яка призводить до неспроможності відповідних організацій належним чином виконувати свої зобов'язання та забезпечувати якісні соціальні послуги. Крім обмеженості фінансових можливостей місцевих бюджетів, проблема фінансування також полягає в недосконалості схеми фінансової взаємодії держави і суб'єктів, що надають соціальні послуги, адже вона побудована за принципом фінансування установ, а не послуг, наслідком чого є відсутність чіткого економічного обґрунтування видатків на надання послуг та пов'язане з нею виникнення диспропорцій у розподілі фінансових ресурсів між закладами соціального обслуговування і нерівномірності в наданні громадянам цих послуг. Своєю чергою, організації – надавачі соціальних послуг в Україні не мають економічних стимулів для ефективного використання бюджетних та власних коштів, а ринкові механізми, які змогли б створити такі стимули, на практиці не використовуються. За таких умов є нагальна потреба в модернізації існуючих підходів до надання послуг, яка має включати їх стандартизацію, запровадження адекватної методології оцінювання потреб на рівні громад, створення сучасної системи обліку, моніторингу та оцінювання.

Висновки. Проблеми, які існують сьогодні в системі соціальної підтримки населення, мають глибоке коріння і не можуть бути вирішені виключно шляхом законодавчого врегулювання. Найбільш гостро проблеми соціальної підтримки проявляються в організації соціальних послуг для дітей та сімей у складних життєвих обставинах, оскільки Україна має надто малий досвід у цій сфері. Відсутність належного методичного та організаційного забезпечення в системі соціальних послуг обтяжується хронічним недофінансуванням галузі і неналагодженими механізмами фінансового регулювання.

Перехід від фінансування установ, які надають послуги, до фінансування самих послуг сприятиме процесу роздержавлення, децентра-

лізації та, врешті-решт, підвищенню ефективності надання соціальних послуг. Повноправними партнерами у сфері надання соціальних послуг мають стати громадські та благодійні організації. Неурядовим організаціям може належати провідна роль у наданні послуг на рівні громад. Процес реформування соціальних послуг, що наразі відбувається в Україні, має узгоджуватися із завданнями щодо децентралізації управління та підвищення ролі місцевих громад у наданні соціальних послуг. Невід'ємними функціями громад мають стати задоволення потреб місцевого населення в основних соціальних послугах та підтримка соціально-економічної стабільності, що базується на максимально можливому самозабезпеченні. Для отримання кращих соціальних результатів та підвищення якості надання послуг необхідно впроваджувати нові механізми взаємодії державного та недержавного секторів, залучати наявні ресурси громади та підвищувати їх власний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 5–22.
2. Вакуленко С.М. Організаційні аспекти модернізації системи соціальних послуг в контексті нових орієнтирів соціальної політики / С.М. Вакуленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2008/index.html.
3. Горелов Д. Роль громадянського суспільства у реформуванні системи надання соціальних послуг населенню / Д. Горелов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/28.htm>.
4. Соціальні послуги в Україні: сьогодення та перспективи / Т.В. Семигіна, С. Міщенко, Т. Кіча [та ін.]. – К. : Зірка, 2007. – 52 с.
5. Полозенко Д.В. Особливості механізму фінансування соціальних послуг в Україні / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 45–52.
6. Реформування соціальної політики в Україні: проблеми та перспективи / За заг. ред. В.А. Скуратівського. – Київ ; Львів, 2012.
7. Право соціального забезпечення : [навч. посіб. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл.] / П.Д. Пилипенко, В.Я. Бурак, С.М. Синчук [та ін.] ; за ред. П.Д. Пилипенка. – К. : Ін Юре, 2006. – 496 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
9. Державна служба статистики України / Публікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/dop/04/dod_sdgt_13w.zip.

УДК 364.3:364.662

Підлипна Р.П.
кандидат економічних наук, доцент,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ У ПОДОЛАННІ БІДНОСТІ

ANALYSIS OF THE IMPORTANCE OF SOCIAL INSURANCE IN POVERTY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню зниження рівню та якості життя людей, що призводить до загострення соціальних протистоянь у суспільстві так, як наслідок до бідності. Розглянуто теоретичні основи тлумачення бідності та оцінено її вплив на соціально-економічний розвиток суспільства, виокремлено причини бідності в Україні, сформовано прояви бідності за ООН та охарактеризовано особливості кожного із зазначених проявів в Україні. Автором розглянуто міжнародні програми, що спрямовані на подолання бідності в Україні.

Ключові слова: бідність, форми бідності, причини бідності, прояви бідності, суспільство, концепція.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию снижения уровня и качества жизни людей, что приводит к обострению социальных противостояний в обществе так, как следствие к бедности. Рассмотрены теоретические основы толкования бедности и оценена ее воздействие на социально-экономическое развитие общества, выделены причины бедности в Украине, сформированы проявления бедности ООН и охарактеризованы особенности каждого из указанных проявлений в Украине. Автором рассмотрены международные программы, направленные на преодоление бедности в Украине.

Ключевые слова: бедность, формы бедности, причины бедности, проявления бедности, общество, концепция.

ANNOTATION

The article investigates reduce the level and quality of life, leading to acute social confrontations in society as a consequence of poverty. The theoretical foundations interpretation poverty and assessed its impact on socio-economic development of society, singled out the causes of poverty in Ukraine, formed manifestations of poverty and the UN described the characteristics of each of these manifestations in Ukraine. The author deals with international programs aimed at eradicating poverty in Ukraine.

Keywords: poverty, the forms of poverty, the causes of poverty, manifestations of poverty, society concept.

Постановка проблеми. Останніми роками соціально-економічна ситуація в Україні докорінно змінила життя населення. Перебудова економічних відносин в умовах спаду виробництва, інфляції, зміни форм власності призвела до різкого зниження рівня життя населення, зменшення його платоспроможності, розшарування суспільства за рівнем доходів, зростання безробіття. Зниження рівня і якості життя населення, недосконалість проведення економічних та політичних реформ, майнові нерівності, призводять до загострення соціальних протистоянь у суспільстві та як наслідок до «бідності». Бідність існує в кожній країні світу, навіть в багатих та соціально-розвинених суспільствах. Бідність є найдавнішою суспільною проблемою, наукові роботи економістів і соціологів доводять

різноманітність теорій і концепцій щодо визначення цього поняття. І хоча бідність з'явилася не сьогодні та є не тільки наслідком кризи та прорахунків у проведенні реформ, нині вона перетворилася й на проблему майбутнього. Тому дослідження проблем бідності в Україні набуває дедалі більшого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й прикладні аспекти подолання бідності є невід'ємними для становлення та розвитку соціальної безпеки людини, суспільства, держави. Тому не дивним є той факт, що чимало як вітчизняних, так і зарубіжних науковців присвятили свої наукові праці даному напрямку досліджень. Серед них вчені й практики: М.Я. Хомяк [2], Г. Л. Вербицька [3], Е. Лібанова, Л. Черненко, В. Саріогло [4], П.Є. Шевчук, Г.Ю. Швидка [6], Л.І Ільчук [8], Л. Шевченко [9] та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових розробок, окремі аспекти цієї проблеми потребують подальшого опрацювання та розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити теоретичні основи сутності бідності та оцінити її вплив на соціально-економічний розвиток суспільства; проаналізувати основні прояви бідності та розглянути проекти, які спрямовані на подолання бідності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «бідність» використовують для різних соціально-економічних ситуацій та окреслюють ним багато соціально-економічних проблем. Офіційно термін «бідність» з'явився в Указі Президента України «Про стратегію подолання бідності» від 15 серпня 2001 року, № 637/2001, в якому бідність визначається як неможливість у наслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу [1].

З метою запобігання поширення бідності серед українського населення та поліпшення його добробуту спонукає до дій, щоб боротися з бідністю, або, хоча б, в складний для України час, запобігти її поширенню.

Запобігання і подолання бідності – одна із найважливіших глобальних проблем сучасності. Вона і в глобальному, і в локальному вимірах є предметом наукового інтересу та дискусій і зарубіжних, і вітчизняних науковців протягом багатьох років (зокрема, останніх), що свідчить про її надзвичайну актуальність [2].

Можна відзначити також значну увагу до проблеми бідності з боку Міжнародних організацій, а саме Організації Об'єднаних Націй, Світового банку, Всесвітньої організації охорони здоров'я, Міжнародної організації праці та ін. Серед національних організацій, що займаються питаннями «бідності» можна виділити Національну академію наук, Мінсоцполітики, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та ін.

Однак варто зазначити, що єдиного методологічного підходу до оцінки бідності так і не напрацьовано, а ті, що діють дуже часто не передбачають багато важливих аспектів. Саме тому існує необхідність у порівняльному аналізі існуючих методологічних підходів оцінки бідності та соціальної нерівності, виявленні їх переваг та недоліків, а також визначення перспектив їх використання при обґрунтуванні напрямів соціальної політики української держави.

Нині особливої актуальності набуває визначення проблем бідності, її основних проявів, опрацювання вітчизняних та зарубіжних методик оцінки бідності, аналіз та оцінка окремих коефіцієнтів нерівності, а також визначення можливих напрямів бюджетних фінансування на запобігання поширення бідності та подолання проблем спричинених нею в сучасних нестабільних умовах.

Низький рівень життя широких верств населення у поєднанні із надмірним – за європейськими стандартами – майновим розшаруванням є чи не основною соціальною проблемою України. Таку невинуватому високу ціну платить суспільство за економічні трансформації [3].

Сучасна наука визначає бідність, як «неможливість через брак коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу» [4]. Суть цього виразу пояснює те, що внаслідок матеріальних нестатків бідні верстви населення не можуть забезпечити себе необхідними для життєдіяльності елементами, зокрема харчуватися відповідно до місцевих стандартів, не можуть оплачувати

житло та комунальні послуги виходячи зі своїх потреб, не можуть лікуватися та відпочивати, забезпечуючи відновлення втраченого через хворобу або перенавантаження здоров'я, не говорячи про щоденні соціальні вигоди – комунаційні, транспортні послуги, а також необхідну в сьогоденних умовах належну освіту собі та своїм дітям. Отже, маючи економічне походження, бідність є набагато ширшим явищем, що стосується різноманітних аспектів життя населення [3].

Розрізняють бідність за стандартами цивілізації в цілому (хронологічними) і бідність за стандартами кожної конкретної країни. До першого типу відносять населення «бідних» країн і майже не відносять населення «багатих» країн. А бідність за стандартами кожної конкретної країни існує в усіх державах і суттєво не залежить від загального рівня добробуту населення. Сучасна соціально-економічна теорія тлумачить бідність як багатоаспектне явище (табл. 1).

Серед причин бідності виокремлено: глобальні, національні й особистісні. До глобальних причин бідності віднесено: цивілізаційні особливості розвитку окремих регіонів, швидкий приріст населення світу, нерівність у розподілі доходів, глобальні економічні катаклізми, особливості фінансової глобалізації, низький рівень розвитку країн. До національних причин бідності належать: політична й економічна нестабільність, недостатнє ресурсне забезпечення, високий рівень безробіття, економічні та соціальні трансформації, гендерна нерівність. Виділено особистісні причини бідності, серед яких: природний та інтелектуальний потенціал, індивідуальні доктрини, спадковість, склад сім'ї, кількість утриманців, втрата доходу. Установлено, що причини бідності змінюються у процесі трансформації суспільного устрою, форм власності, стандартів життя. Причини бідності взаємозв'язані та взаємообумовлені, вони поглиблюються диспропорціями розвитку світової економіки. ООН наголошує на чотирьох основних проявах бідності (табл. 2).

Таблиця 1

Бідність як багатоаспектне явище

Форми бідності	Тлумачення
Об'єктивна	... визначається за прийнятими в країні критеріями доходу та можливістю досягнення матеріальних і духовних благ.
Суб'єктивна	... визначається за самооцінкою: людина тоді є бідною, коли вона сама себе ідентифікує з бідністю.
Абсолютна Відносна	...найсуперечливішим моментом у теорії бідності є поділ її на абсолютну та відносну. Не існує і не може існувати універсальних програм надання соціальної допомоги за єдиним у всьому світі стандартом бідності: ті, хто є бідними у США чи Швейцарії і одержують там державну підтримку, вважатимуться заможними у країнах, що розвиваються.
Тимчасова (короткочасна)	...визначається моментальним зниження рівня життя. Наприклад, сильний шок від політичних змін, природні катаклізми. Причинами періодичних знижень рівня життя та збідніння можуть бути сезонні коливання в цінах на харчові продукти та послуги.
Застійна (Довготривала)	... визначається неможливістю для родини чи окремої особи самотужки вирішити свої проблеми і подолати матеріальні негаразди та призводить до більш тяжких наслідків.

Зазначені прояви бідності у таблиці 2 носять узагальнюючий характер. При аналізі даних категорій на нашу думку доцільно розглядати для кожної держави індивідуально. Тому нами було охарактеризовано особливості кожного із зазначених проявів в Україні. Щодо першого показника, то слід зазначити, що середня тривалість життя українця в порівнянні із рештою країн є нижча середнього показника і займає 150 місце в загальному рейтингу «довгожителів».

Показник досягнутого рівня освіти покладено в основу одного з трьох індексів, які використовує ООН для обчислення індексу людського розвитку. Тобто рівень освіти населення визнається дуже важливою ознакою розвитку будь-якої держави.

У подальшому роль освіти посилюватиметься, зростатиме важливість людського капіталу. Країни, що недостатньо фінансують сферу освіти, все більше відставатимуть у своєму розвитку. Тому спроба оцінки можливих змін у рівні освіти населення є актуальною.

В Україні виникнення бідності пояснюється, як правило, економічними причинами:

зростанням безробіття, низьким рівнем оплати праці та пенсійного забезпечення, недосконалою системою оподаткування, заборгованістю по виплатах заробітної плати, заниженими показниками, що формують соціальні виплати, невідповідністю визначених соціальних виплат реальним ринковим цінам та багато іншого.

У розумінні причин бідності маємо дві тенденції: перша, об'єктивна, – структурно-економічна, друга – суб'єктивно-психологічна. Перша – це коли незможні об'єктивно не можуть подолати різницю між собою і багатшими верствами населення, не можуть «вибитися в люди», навіть почавши заробляти більше. У суспільстві є мільйони людей, котрі вважають, що для отримання більших статків не варто докладати зусиль, бо все одно з того нічого не вийде і краще й далі жити як живеться. Друга тенденція – це коли людина най сама винна у своїй бідності й беспорядності, бо не може, а насправді не хоче змінити своє життя. Проте в кожному індивідуальному випадку ці причини поєднуються [8].

Таблиця 2

Прояви бідності за ООН та їхні особливості в Україні

Прояви бідності	Особливості в Україні
Коротка тривалість життя	Україна займає 150 місце серед 223 територій, 122 – серед членів ООН. Загальна середня тривалість життя 68,25 року (чоловіків – 62,37, жінок – 74,5) [5]
Низька професійно-освітня підготовка	У 2012 р. дослідженнями австралійськими вченими (Мельбурнський університет) було проведено дослідження якості вищої освіти у світі. Експерти порівнювали освітні системи в різних країнах за більш ніж 20 критеріями та чотирма показниками: ресурси, інвестиції з боку уряду та приватного сектору; регуляторне середовище; міжнародні зв'язки та співробітництво; результати наукових досліджень, що сприяють потребам ринку праці, Україна – на 25-му місці, що є досить високим результатом [7]. Згідно із прогнозами вітчизняних науковців [6], цей показник має тенденцію до зростання.
Відсутність необхідної бази для нормального життя - чистої питної води, медичних послуг, якісного харчування	Грошову кількісну оцінку необхідної бази для нормального життя виражено показниками споживчого кошика та прожиткового мінімуму. Прожитковий мінімум є основним соціальним стандартом, який застосовується для загальної оцінки рівня життя населення в Україні. В загальному його можна охарактеризувати як такий, що не відповідає сучасним нормам людських потреб на виживання.
Ізольованість від суспільного життя	Бідним соціалізація ніби й не заборонена, проте здатність брати активну участь у житті суспільства у них істотно послаблена, оскільки вони, або з власної волі відгородившись від інших, не відчувають у цьому потреби, або ж не можуть цього зробити через важке економічне становище.

Джерело: складено автором за даними [5-7]

Таблиця 3

Порівняльна таблиця показників у системі оцінки рівня життя іноземних держав та в Україні

Методика розрахунку зарубіжних країн	Показник	Методика розрахунку в Україні
Використовується нормативний (науково-обґрунтовані нормативи мінімального споживання товарів і послуг необхідних для відтворення продуктивних сил) та статистичний (дані реального мінімального споживання населенням матеріальних благ) методи	Прожитковий мінімум	При розрахунку враховуються мінімальні припустимі нормативи споживання найважливіших товарів і послуг – за фактичною структурою витрат 10% найменш забезпечених верств населення.
Встановлюється на рівні 35-40% середньої заробітної плати по країні і вищий за прожитковий мінімум на 10-15%	Мінімальна заробітна плата	Не нижчий прожиткового мінімуму
Визначається не величиною доходу індивіда, а ступенем задоволення основних потреб сучасної людини	Індекс консенсусної депривації	Визначається загально прийнятими стандартами

Джерело: складено автором за даними [3; 9]

Таблиця 4

Міжнародні програми спрямовані на подолання бідності в Україні

Програма	Характеристика	Період, джерела фінансування, та суми		
Підтримка реформи соціального сектору в Україні	Проект надає підтримку Урядові України та Міністерству соціальної політики України в прискоренні впровадження реформ у соціальному секторі та досягненні коротко- і середньострокових цілей соціально-економічного розвитку України.	Період	Донор	Сума
		2011		80 000\$
		2012	ПРООН	80 000\$
		2013		150 000\$
		2014		100 000\$
Сприяння інтеграційній політиці та послугам для людей з інвалідністю в Україні	Мета спільної програми сприяти застосуванню стандартів доступності та універсального дизайну як таких, що забезпечать залучення і участь людей з інвалідністю, а саме сприяти подоланню існуючих бар'єрів, які заважають або обмежують рівний доступ до послуг і об'єктів, призначених для широкої громадськості.	Донор	2013 р.	Сума
			Партнерство ООН зі сприяння правам людей з інвалідністю, ПРООН та Дитячий Фонд ООН (ЮНІСЕФ)	161,300\$
Зміцнення національної спроможності для ефективного розвитку молоді та відповіді на епідемію ВІЛ/СНІДу в Україні	Загальна мета Проекту полягає у зміцненні національної спроможності для ефективної відповіді на епідемію ВІЛ/СНІД та у прискоренні досягнення ЦРТ, пов'язаних з охороною здоров'я, шляхом застосування підходу, що ґрунтується на правах людини та врахуванні гендерного аспекту. Проект доповнює діяльність інших міжнародних донорів та сприяє реалізації Об'єднаної програми ООН з ВІЛ/СНІДу на 2012–2016 рр. ПРООН ретельно узгоджує свою підтримку в галузі ВІЛ/СНІДу з визначеними національними пріоритетами та усуває існуючі недоліки для досягнення коротко- і довгострокових пріоритетів	Період	Донор	Сума
		2012-2013	ПРООН	424 932.15\$
			ЮНЕЙДС	142 105.71\$
			БФ «Розвиток України»	109 119.56\$
		2014	ПРООН	197 275\$
			ЮНЕЙДС	
			БФ «Розвиток України»	
Прискорення прогресу в досягненні Цілей Розвитку Тисячоліття в Україні	Проект «Прискорення прогресу в досягненні Цілей Розвитку Тисячоліття в Україні» має на меті на підтримку зусиль Уряду на шляху досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття (ЦРТ) через удосконалення системи моніторингу, зміцнення спроможності щодо формування політики на основі ЦРТ, планування та інтеграції ЦРТ у стратегічні документи.	Донор	2013	Сума
		ПРООН		175.000 \$
		Донор	2014	Сума
		ПРООН		80.000 \$
Молоді футбольні волонтери: Спорт та волонтерство для ЦРТ	Проект реалізується в більш широких рамках соціальної програми «Молодь України» і Державного соціального проекту «Давай разом», активно сприяє досягненню Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ), зокрема досягненню Цілі 6 (боротьба з ВІЛ, малярією та іншими захворюваннями). Проект спрямований на використання соціального й освітнього потенціалу футболу і волонтерства в якості інструменту для залучення молодих людей у віці від 12 до 20 років, які проживають у сільських районах Херсонської, Миколаївської областей та Автономної Республіки Крим, до активної і ефективної участі у житті своєї громади.	Період	Донор	Сума
		2012	Бюро ООН зі спорту на благо розвитку і миру Програма Волонтери ООН	119.0000\$
		2013	ПРООН	43.058\$
		2014	Бюро ООН зі спорту на благо розвитку і миру Програма Волонтери ООН	246,110\$
			ПРООН	154,22\$
			ПРООН	41,81\$

Джерело: складено автором за даними [11]

У світовій практиці використовують різні концепції та підходи до дослідження бідності:

1) абсолютна концепція заснована на ідеях англійського економіста С. Роунтрі і базується на зіставленні доходів необхідних для задоволення деякого набору мінімальних потреб людини з доходами, які він отримує;

2) за відносною концепцією людина або сім'я вважається бідною у випадку, якщо кошти, які вони мають не дозволяють їм вести спосіб життя, прийнятий в суспільстві, в якому вони живуть. За даною концепцією межа бідності є величиною відносною і визначається як частка від величини середнього або медіанного доходу всього населення;

3) суб'єктивна концепція передбачає відокремлення бідних на основі самооцінювання. Цей підхід має як позитивні, так і негативні риси. За умов перехідних суспільств, коли великою є питома вага тіньового сектору економіки і офіційна статистика не може врахувати реальних доходів більшості громадян, за такий спосіб можна отримати більш адекватні показники. Хоча, з іншого боку, суб'єктивні показники бідності дуже різняться.

Окрім того, варто зазначити, що суттєві відмінності спостерігаються і в показниках оцінки бідності. Практика показує, що навіть однакові за змістом показники в національній системі оцінки рівня життя і в системі іноземних держав мають суттєві відмінності в методології розрахунку. Деякі з них (найбільш значущі в нашій системі) відобразимо у таблиці 3.

Прожитковий мінімум є основним соціальним стандартом, який застосовується для загальної оцінки рівня життя населення в Україні, є основою для реалізації та розроблення окремих державних соціальних програм. Саме від рівня прожиткового мінімуму залежить мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, розміри державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям тощо. Цей показник виступає базовим у формуванні будь-яких соціальних виплат.

У світовій практиці цей показник також є одним із ключових, але має іншу методику розрахунку і його вартісний вимір значно вищий.

Мінімальна заробітна плата в Україні досягла визначеного мінімального рівня лише в липні 2010 року, «зрівнявшись» із показником прожиткового мінімуму.

В європейських країнах з розвинутою економікою значення цього показника повинно перевищувати прожитковий мінімум не менш як 10%.

У сучасній практиці розвинених європейських країн використовується індекс консенсусної депривації – показник «бідності за умовами життя» [10]. В українській практиці принцип депривації почали використовувати лише у 2010 році, але він ще носить досить умовний зміст та узагальнюючий характер.

Враховуючи той факт, що проблеми бідності позиціонують як невід'ємну складову соціаль-

но-економічної безпеки України, то наявність державних механізмів управління у цьому напрямку є беззаперечною.

В сучасних умовах соціально-економічного розвитку важливе значення для всіх країн, в тому числі і нашої держави має значення міжнародна підтримка. Однією з найбільш дієвих міжнародних організацій є ООН. Подолання бідності перебуває у центрі уваги діяльності ПРООН, спрямованої на розвиток. Економічне зростання має важливе значення для суспільного прогресу, але є недостатнім для досягнення Цілей розвитку тисячоліття. ПРООН надає підтримку країнам для прискорення інклюзивного зростання для сталого розвитку людського потенціалу на засадах рівності.

Розглянемо декілька проектів реалізованих в Україні (табл. 4).

Значні масштаби проблеми бідності вимагають негайних і рішучих кроків як з боку кожного громадянина, так і з боку держави, яка має виступати гарантом соціального забезпечення своїх громадян.

В умовах становлення ринкових відносин та перманентної незбалансованості державних фінансів актуальними залишаються проблеми суттєвого державного недофінансування соціальної сфери, що призводить до погіршення якості та зниження рівня життя населення. Важливим є аспект фінансового забезпечення подолання бідності населення з боку держави.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Бідність – це комплексна проблема, а її подолання є довготривалим процесом. Оптимальним варіантом розв'язання цієї проблеми є поєднання активної соціальної політики, спрямованої на відновлення і зростання зайнятості та створення умов для гідної праці, з ефективною підтримкою найуразливіших верств населення.

Проте й загальне економічне зростання автоматично не призведе до зниження рівня бідності, що підтверджується результатами попередніх років економічного зростання української економіки і невідповідної цьому зростанню динаміки основних показників бідності. Як показує досвід інших країн, нікому не вдається вирішити проблему бідності без адекватних заходів і реформ в області відносин розподілу, без обґрунтованої політики у соціально-трудої сфері.

Вирішення проблеми бідності в Україні потребує розробки системи комплексних науково-обґрунтованих заходів, які повинні враховувати профіль, специфіку та особливості формування та поширення бідності, причини її виникнення.

Від тактики виживання необхідно переходити до стратегії розвитку, від боротьби з бідністю – до зростання середнього класу. Головний спосіб боротьби з бідністю – це підвищення рівня життя, це надання громадянам можливості гідно працювати, підвищувати свій рівень доходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України «Про стратегію подолання бідності» від 15 серпня 2001 року, № 637/2001.
2. Хомяк М.Я. Бідність в Україні у показниках соціальної статистики / М.Я. Хомяк // Методологія соціологічних досліджень. – 2013. – 2(3). – С. 70-76.
3. Вербицька Г.Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України / Г.Л. Вербицька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – № 682. – С. 252-258.
4. Аналіз бідності та соціальних наслідків економічної кризи в Україні / Е. Лібанова, Л. Черенько, В. Саріогло / за ред. Б. Сляя. – К. : Програма розвитку ООН в Україні., 2010. – 62 с.
5. The world factbook. Country Comparison to the World [E-resource] / Central Intelligence Agency – Access mode : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2102.html>.
6. Шевчук П.Є., Швидка Г.Ю. Прогноз рівня освіти населення України до 2050 р. [Електронний ресурс] / П.Є.Шевчук, Г.Ю. Швидка // Наукова електронна бібліотека періодичних видань НАН України. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11681/08-Shevchuk.pdf?sequence=1>.
7. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2012 [E-resource] / Universitas 21: the leading global network of research universities for the 21st century. – Access mode : www.universitas21.com/RelatedFile/Download/291.
8. Ільчук Л.І. Про невідкладні заходи подолання бідності [Електронний ресурс] / Л.І. Ільчук. – К. : Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства соціальної політики України, 2010. – Режим доступу : http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=132:2010-12-08-15-40-44&catid=29:2010-06-15-18-48-34&Itemid=35.
9. Соціальна держава: сутність, моделі, шляхи формування в Україні : навч. посібник / За заг. ред. Л.С. Шевченко // Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 3(10). – С. 113-286.
10. Національна доповідь України про стан виконання положень «порядку денного на XXI століття» за десятирічний період (заключний) / За ред. Л.Г. Руденко. – К. : Інститут географії НАН України, 2012. – 345 с.
11. Подолання бідності [Електронний ресурс] / Програма розвитку ООН в Україні. – Режим доступу : http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/operations/projects/poverty_reduction.html.

УДК 331.56(526)

Рахман М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Картава М.Ю.
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану ринку праці України. Виконано структурний аналіз економічно активного населення за гендерною ознакою та віковими групами. Проаналізовано динаміку показників зайнятості та безробіття. Визначено основні причини безробіття. Розглянуто роль внутрішньо переміщених осіб як одного з факторів впливу на ринок праці. Надано рекомендації щодо покращання стану ринку праці.

Ключові слова: статистика, населення, ринок праці, зайнятість, безробіття.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию современного состояния рынка труда Украины. Выполнен структурный анализ экономически активного населения по гендерному признаку и возрастным группам. Проанализирована динамика уровня занятости и безработицы. Определены основные причины безработицы. Рассмотрена роль внутренне перемещенных лиц как одного из факторов влияния на рынок труда. Предоставлены рекомендации по улучшению состояния рынка труда.

Ключевые слова: статистика, население, рынок труда, занятость, безработица.

ANNOTATION

The article investigates the contemporary labor market in Ukraine. Made a structural analysis of the economically active population: by sex and age group. The dynamics of employment and unemployment. The main causes of unemployment. The role of internally displaced persons, as one of the factors of influence on the labor market. Provided recommendations for improving labor market conditions.

Keywords: statistics, population, labor market, employment, unemployment.

Постановка проблеми. Ринок трудових ресурсів виступає однією з найголовніших сфер функціонування будь-якої держави. У його межах формуються попит та пропозиція на основний товар даного ринку – робочу силу. «Виробниками» при цьому виступають наймані працівники, а роль «споживачів» виконують роботодавці, тобто підприємці, які займаються веденням власного господарства і потребують залучення в процес господарювання додаткових робітників за певну грошову винагороду – заробітну плату. Ринок праці виконує велику кількість надважливих функцій та чинить досить сильний вплив як на економічний, так і на соціальний стан населення й розвиток країни в цілому.

Досягнення високих показників зайнятості та мінімізація рівня безробіття серед економічно активного населення – одне з головних завдань, яке ставить перед собою кожна держава. За умов високої зайнятості всі жителі країни, які є працездатними та бажають займатися трудовою діяльністю, є працевлаштованими. Повна зайнятість трудових ресурсів виступає запорукою досягнення потенційно можливого об'єму національного виробництва, що, своєю чергою, говорить про високий рівень життя населення.

На сьогоднішній день ринок праці України, на жаль, знаходиться не в найкращому стані, що яскраво демонструють останні статистичні дані. У зв'язку з цим актуальним явищем є пошук шляхів подолання виниклих проблем. Саме грамотні та своєчасні дії зі сторони уряду щодо вирішення існуючих питань здатні значно покращити стан українського ринку праці та всіх його учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регулювання зайнятості та безробіття населення завжди турбували суспільство та ніколи не втрачали своєї актуальності. Дане питання широко розглянуто в численних працях вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: Б. Бреева, О. Богуцького, І. Бондар, Д. Богині, М. Долішнього, І. Заславського, В. Прокопова, В. Онікієнка, Л. Костіна, Г. Купалової, Л. Лебедевої.

Значний внесок у вивчення проблем безробіття та зайнятості був зроблений такими видатними працівниками науки, як С. Іванов, Г. Кондратьєв, Т. Черниш, П. Нікіфоров, А. Вольська, В. Пиц, Г. Мамонова, О. Піжук, Н. Тілікіна, В. Ярошенко, Т. Панюк, А. Оукен, Ж.Б. Сей та ін. У зв'язку з великою значимістю даного питання воно продовжує активно розглядатися та вивчатися науковцями і в наш час.

Мета статті полягає у виявленні структурних змін вітчизняного ринку праці, визначенні головних проблем у сфері зайнятості й безробіття та наданні рекомендацій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наш час питання ефективного та динамічно-

го розвитку ринку праці та зростання трудових ресурсів має суттєве значення для успішного функціонування держави. Населення будь-якої країни поділяється на працездатне та непрацездатне (рис. 1). Та частина працездатного населення, яка є економічно активною, виступає основою ринку праці. А його визначальними категоріями є зайнятість та безробіття. Вони виконують роль основних індикаторів, що характеризують й оцінюють ефективність економіки держави та її загальне соціально-економічне положення.

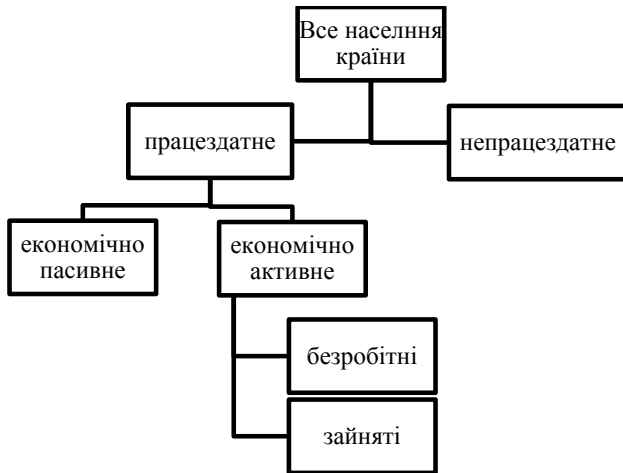


Рис. 1. Структура населення країни [1]

Зайнятість – це поняття, яке показує кількість економічно активного населення, що має роботу та займається трудовою діяльністю [2]. Залежно від класифікатора вона поділяється на: повну та неповну, первинну та вторинну, стандартну та нестандартну, постійну та тимчасову, регламентовану та нерегламентовану форми. Також окремо виділяють інші види зайнятості: залежно від статі, форми власності підприємства, де працює особа, рівня урбанізації, характеру діяльності тощо.

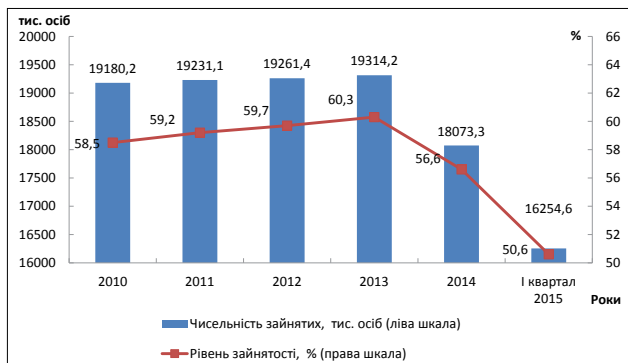


Рис. 2. Динаміка та чисельність зайнятого населення України, 2010 р. – I квартал 2015 р. [4]

Найголовнішим для соціально-економічного розвитку країни є повна зайнятість населення – стан економіки, за якого кількість вакансій максимально відповідає чисельності безробітних; така ситуація на ринку праці, за якої кіль-

кість незайнятих, які бажають працювати, є мінімальною.

Протягом останніх років на ринку праці України відзначалась слабка, але позитивна динаміка збільшення кількості зайнятих (рис. 2). Починаючи з 2010 р. кількість зайнятого населення в країні потроху зростала: з 2010 по 2013 р. вона збільшилась на 134 тис. осіб. 2014 р. став переломним, і внаслідок тяжких політичних, економічних та соціальних зрушень відбулося різке зниження зайнятості – на 1 240,9 тис. осіб, і його показник досяг 18073,3 тис. осіб. [4].

У 2015 р. кількість економічно зайнятого населення продовжувала знижуватись – 16254,6 тис. осіб станом на I квартал. Рівень зайнятості населення України на початку 2015 р. склав 56,0% [4].

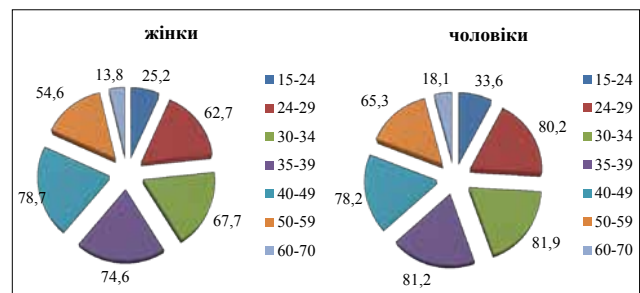


Рис. 3. Рівень зайнятості жінок та чоловіків за віковими групами в 2014 р., % [4]

У статевіковій структурі зайнятого населення України на кінець 2014 р. рівень зайнятості серед жінок був нижче, ніж серед чоловіків (51,9% і 61,8% відповідно) (рис. 3). Найбільша кількість зайнятого населення знаходиться у віці 35–49 років [4]. Таке зниження рівня зайнятості пояснюється впливом багатьох факторів, але найголовнішим чинником, що призвів до таких різких змін та негативних зрушень на вітчизняному ринку трудових ресурсів, є низка політичних подій, що відбуваються протягом останнього часу.

Показником, протилежним зайнятості, виступає безробіття. Воно характеризує ту час-

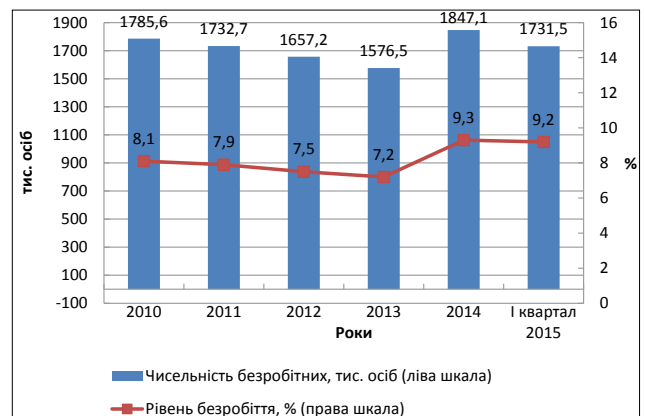


Рис. 4. Динаміка та чисельність безробітного населення України, 2010 р. – I квартал 2015 р. [4]

тину населення, яка, незважаючи на свою працездатність та бажання мати роботу, не є працевлаштованою. Чим вища кількість безробітних у країні, тим гіршим є її соціально-економічне становище. Наразі проблема безробіття є досить актуальною як для України, так і для багатьох інших країн світу. Протягом останніх років для України була характерна тенденція до зниження кількості безробітних (рис. 4).

У 2010 р. кількість безробітних в Україні становила 1785,6 тис. осіб, а вже в 2013 р. вона знизилась до 1576,5 тис. осіб. Проте така динаміка зі зниження рівня безробіття кардинально змінилася в 2014 р. На кінець 2014 р. кількість безробітних становила 1847,1 тис. осіб, що говорить про зростання кількості незайнятого населення аж на 270,6 тис. осіб порівняно з даними 2013 р. [4]. Така ситуація мала значний негативний вплив не тільки на економіку країни, але й призвела до наростання значного соціального напруження серед населення. У 2015 р. кількість безробітного населення почала повільно знижуватись. У I кварталі середня чисельність безробітних становила 1731,5 тис. осіб, а рівень безробіття склав 9,2% [4].

У 2014 р. в Україні рівень безробіття серед чоловіків перевищував цей показник серед жінок по всім віковим категоріям (рис. 5). Найбільша кількість безробітного населення відзначається у віці 15–24 років і становить приблизно 23% [4].

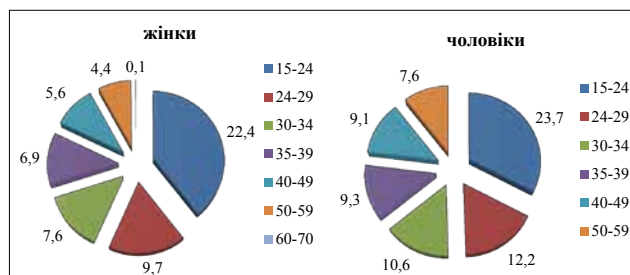


Рис. 5. Рівень безробіття жінок та чоловіків за віковими групами в 2014 р., % [4]

Таблиця 1
Безробітне населення за причинами незайнятості у 2014 р. – I квартал 2015 р., % від загальної кількості безробітних [4]

Причина незайнятості	2014	I квартал 2015
Вивільнені з економічних причин	31,6	39,1
Звільнені за власним бажанням	36,4	32,3
Не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації	17,3	14,9
Звільнені у зв'язку із закінченням строку контракту або договору найму	7,8	7,4
Інші причини безробіття	6,9	6,3
Разом	100,0	100,0

Станом на 1 січня 2015 р. питома вага жінок у загальній кількості безробітних становила 54%, чоловіків – 46%. Найбільша кількість зареєстрованих безробітних у цей період була притаманна категорії 45–54 років і склала 25,3% [4].

Найбільш вагомими причинами втрати робочих місць серед населення України в 2014 р. – на початку 2015 р. було звільнення за власним бажанням та вивільнення з економічних причин (табл. 1). У 2015 р. відзначалося помітне зростання кількості безробітних, що були вивільнені з економічних причин – на 7,5% більше, ніж у попередньому році.

Актуальним явищем на сучасному ринку праці є активізація та посилення внутрішньої міграції населення, що пов'язано з тяжкою ситуацією на сході країни та в Криму. Велика кількість людей була вимушена покинути свої домівки та мігрувала або закордон, або до інших регіонів країни.

Станом на кінець лютого 2015 р. в Україні нараховувалося 1 070 тис. внутрішньо переміщених осіб (ВПО), із них приблизно 23,1% – працездатні особи (рис. 6) [5]. Це призвело до зростання конкуренції та посилення навантаження на ринки праці в інших областях країни. Основний удар на себе прийняли Київська, Дніпропетровська, Харківська та Запорізька області.

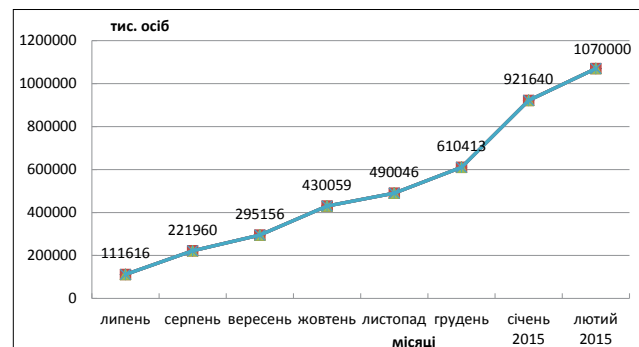


Рис. 6. Внутрішньо переміщені особи в Україні, липень 2014 р. – лютий 2015 р. [5]

За період з липня 2014 р. до лютого 2015 р. кількість ВПО збільшилась більше ніж у дев'ять разів (рис. 6). Найбільшу частину серед безробітних ВПО на початку 2015 р. займали законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (2 842 особи) та професіонали (2 695 осіб), а найменшу – кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств та рибальства (105 осіб) (рис. 7). Основними причинами, що призвели до негативних змін на ринку праці України, є:

- загострення політичної ситуації в країні;
- різкий спад її економіки.

Проте існують й інші фактори, які впливають на рівень безробіття населення в нашій країні:

- недостатня кількість робочих місць, невідповідність нормам умов праці;

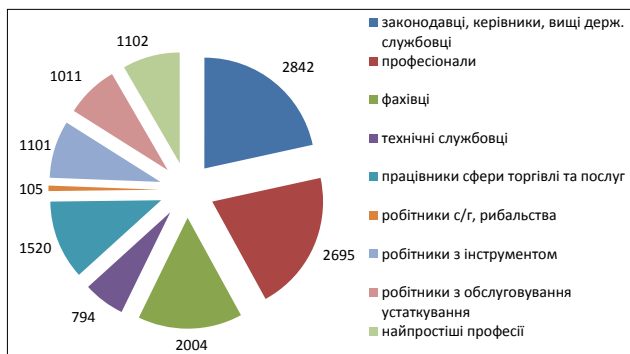


Рис. 7. Структура зареєстрованих безробітних ВПО станом на 1 січня 2015 р. (за професійними групами) [5]

- падіння рівня зайнятості сільського населення;
- низька економічна зацікавленість населення;
- відсутність або недостатня конкуренція на ринку праці;
- слабка державна підтримка розвитку пріоритетних галузей національного господарства та економічної і соціальної інфраструктури в цілому;
- низький рівень соціального захисту населення.

Для покращання станку ринку праці необхідно термінове втручання влади, адже саме держава виступає його першочерговим й головним регулятором. Держава повинна контролювати стан ринку праці, запобігаючи зростанню безробіття та сприяючи підвищенню рівня зайнятості Основними питаннями, на які владі варто звернути увагу, є:

- збільшення кількості робочих місць у результаті державного стимулювання та сприяння розвитку й розширенню підприємницької діяльності;
- підвищення економічної зацікавленості робочих ресурсів за допомогою збільшення рівня заробітних плат та вдосконалення системи оплати праці;
- розширення діяльності наукових центрів країни з метою покращання професійного та кваліфікаційного рівнів робітників, а також збільшення конкуренції на ринку праці;
- слід звернути увагу на працевлаштування осіб з інвалідністю, збільшити державний контроль у цьому напрямі;

– підвищення рівня зайнятості населення в сільській місцевості, що можливо за рахунок розширення інвестування аграрного сектору, збільшення об'ємів експорту сільськогосподарської продукції та перехід на світові стандарти якості товарів аграрного бізнесу;

– стимулювання розвитку пріоритетних галузей економіки, їх інвестування та модернізація.

Дотримання таких рекомендацій сприятиме вирішенню основних проблем, що характерні для функціонування сучасного ринку праці України. Це надасть можливість збільшити економічну активність його суб'єктів, підвищити рівень зайнятості населення та знизити кількість безробітних громадян. Такі покращання призведуть до росту економіки, збільшення об'ємів національного виробництва, а отже, як наслідок, зростуть й доходи населення, підвищиться рівень та якість життя в нашій країні.

Висновки. На даному етапі свого функціонування для ринку праці України характерні негативні характеристики: показники зайнятості знаходяться на дуже низькому рівні, а безробіття, навпаки, – високому, про що яскраво свідчать статистичні показники за останній період. Також відзначається активне зростання кількості внутрішньо переміщених осіб, що додатково чинить несприятливий вплив на розвиток вітчизняного ринку трудових ресурсів. Роль влади в такій ситуації виходить на перший план. Держава як один з найголовніших регуляторів повинна терміново вжити належних заходів щодо покращання стану ринку праці України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е.М. Ринок праці : [навч. посіб.] / Е.М. Лібанова. – К. : Центр учбової літератури, 2003. – 223 с.
2. Лопатіна К.А. Стан та напрями ліквідації проблеми безробіття в Україні / К.А. Лопатіна // Управління розвитком. – 2011. – № 16(113). – С. 85–86.
3. Рахман М.С. Статистика ринку товарів і послуг : [навч. посіб.] / М.С. Рахман. – Х. : ХНУ, 2013. – 178 с.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Аналітичний центр CEDOS. Міграція. Вимушена міграція та внутрішньо переміщені особи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cedos.org.ua/uk/categories/migration/forced-migration-and-internally-displaced-person>.

УДК 331.2-044.923:006.025+364.652

Романуха О.М.

*кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ДЕФОРМАЦІЯ В ОПЛАТІ ПРАЦІ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА

THE DEFORMATION IN THE REMUNERATION AS THE SOCIAL-ECONOMIC PROBLEM

АНОТАЦІЯ

У роботі звертається увага на деформацію в оплаті праці як соціально-економічну проблему. Підкреслюється важливість визначення збалансованого рівня оплати праці як фактора соціальної та економічної стабільності, запоруки економічного розвитку країни. Даються пропозиції щодо подолання деформації в оплаті праці та як наслідок цього – трансформації наявної господарської системи до високотехнологічних галузей переробної промисловості та сфери бізнесових послуг.

Ключові слова: економіка, оплата праці, суспільство, криза, деформація.

АННОТАЦИЯ

В работе обращается внимание на деформацию в оплате труда как социально-экономическую проблему. Подчеркивается важность определения сбалансированного уровня оплаты труда как фактора социальной и экономической стабильности, залога экономического развития страны. Даются предложения относительно преодоления деформации в оплате труда и как следствие этого – трансформации существующей хозяйственной системы к высокотехнологичным отраслям перерабатывающей промышленности и сферы бизнес услуг.

Ключевые слова: экономика, оплата труда, общество, кризис, деформация.

ANNOTATION

This article deals with the deformation in the remuneration as the social-economic problem. The importance of identifying the balanced level of payment is very important for social and economical stability and development of the state. The author suggests some ideas of overcoming the deformation in the remuneration and thanks to this transform the present economic system into the hi-tech manufacturing industry and the sphere of business services.

Keywords: economy, remuneration, society, crisis, deformation.

Постановка проблеми. Одним із безпосередніх чинників у формуванні соціальних ризиків в сфері людського розвитку є деформація оплати праці. Це явище обумовлюється багатьма факторами. Вони мають як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку це сприяє мобілізації економіки, веде до зменшення собівартості, проте з іншого знижує мотивацію до праці, гальмує розвиток торгівлі. В умовах глобалізації стає важливо витримати баланс між цими факторами, оскільки порушення рівноваги може мати загальносвітові наслідки, з чим часто стикається суспільство у вигляді світових економічних криз. Оплата праці – це не лише відшкодування затраченої робочої сили чи засіб до існування людини, нині це важливий елемент міжнародної торгівлі, економіки, фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню деформації в оплаті праці як соціально-економічної проблемі приділяється значна увага. Провідна роль сфери праці в житті суспільства зумовила значний інтерес до неї з боку вітчизняних дослідників. Серед найбільш розроблених аспектів наукових студій трудової сфери можна виокремити такі:

- правові та соціально-економічні механізми забезпечення соціального захисту (О.В. Басай [1], Л.Ю. Петрученко [2], В.В. Юровська [3]);
- освіта як провідний фактор якості робочої сили, що впливає на економічне зростання та оплату праці (О.А. Грішанова [4], М.О. Солдатенко [5], І.В. Заюков [6], Л.С. Лісогор [7]);
- гендерний аспект деформацій та дискримінацій в оплаті праці (Е.Б. Бойченко [8], Г.В. Герасименко [9]).

Поряд із цим співробітниками Інституту соціології та Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України видані кілька колективних монографій, присвячених аналізу сучасного стану та тенденцій розвитку соціально-трудових відносин в Україні, їхньому впливу на людський розвиток та рівень життя населення [10; 11].

Виділення не вирішених раніше проблем.

Проте у більшості з них негативні явища сфери трудових відносин не аналізуються як соціальні ризики, не визначається ступінь їхньої вірогідності та можливі негативні наслідки. Окрім того, за виключенням окремих публікацій (К.О. Ковязіна [12]) не аналізується ефективність системи соціального страхування протидії виробничим ризикам, які мають техногенну природу. Зважаючи на це потреба подальшої розробки теми не викликає сумнівів.

Мета роботи полягає у визначенні ролі деформації в оплаті праці на розвиток суспільства та економіки.

Цілі статті. Досягнення поставленої мети відбувається за допомогою вирішення таких завдань: виявлення плюсів та мінусів деформації в оплаті праці; аналізу негативних аспектів явища; вироблення практичних рекомендацій, щодо подолання цього феномена.

Виклад основного матеріалу. Оплата праці – важливий економічний та соціальний чинник.

Він є критерієм економічного стану країни та рівнем соціальної і політичної толерантності. Проте останнім часом частішають приклади деформації оплати праці. Вони набувають різних проявів. Серед найбільш частих прикладів цього явища можна виокремити штучне заниження оплати праці. Основні причини цього: прагнення витримати конкуренцію на світовому ринку; висока енерго- та матеріалоемність; демпінг фірм. Однак нині деформація оплати праці дедалі більше перетворюється з чинника конкурентоспроможності на непереборний бар'єр економічного зростання та людського розвитку [13, с. 222-223].

Низькі стандарти оплати праці не здатні забезпечити гідного рівня життя, оскільки напряму пов'язані з поширенням бідності серед працюючого населення та непрацевдатних верств населення. Незадовільна оплата праці підриває мотивацію населення до економічної активності і зводить нанівець усі зусилля, спрямовані на покращення якості робочої сили. За весь період економічного зростання 2000–2008 рр., незважаючи на стрімке підвищення заробітної плати, рівень економічної активності населення практично не збільшився. Це означає, що нинішній розмір заробітної плати не сприймається суспільством як належний, він не приваблює і не мобілізує резерви робочої сили. Поширення неробства та утриманських настроїв (особливо серед молоді) є надзвичайно небезпечним явищем, що деформує систему ціннісних орієнтацій в суспільстві.

Модель економіки з дешевою робочою силою орієнтована на використання малокваліфікованої праці, що апріорі передбачає низький рівень її продуктивності та оплати. У 2008–2012 рр. у

складі зайнятого населення частка представників найпростіших професій залишилася доволі значною та сталою – 23,2-23,4%. При цьому не зросла питома вага більш кваліфікованих працівників. Зокрема, тільки кожна четверта зайнята особа належала до групи професіоналів та фахівців (разом – 26%) або до групи кваліфікованих робітників (кваліфіковані робітники сільського господарства, кваліфіковані робітники з інструментом та обслуговування устаткування разом – 24,4%) [14, с. 80].

Саме низькі стандарти оплати праці дають можливість роботодавцям, підприємствам не здійснювати жодних заходів з модернізації технічної та технологічної бази, ігнорувати запровадження будь-яких інновацій, спрямованих на скорочення товарно-матеріальних та енергетичних витрат. У структурі операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) частка витрат на оплату праці разом з відрахуваннями на соціальні заходи становить близько 9%, тоді як частка вартості товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки, сягає 53%, матеріальних витрат – 27%. Як наслідок, майже 60% випуску йде на проміжне споживання.

Загалом, варто зазначити, що вплив оплати праці як чинника соціальних ризиків є надзвичайно багатоплановим і різноспрямованим, він не обмежується тільки сферою праці, а охоплює практично всю систему ризиків людського розвитку. Низька оплата праці, а також її надмірна і необґрунтована диференціація поглиблює соціальну нерівність, призводить до маргіналізації низькооплачуваних працівників та соціальної нестабільності. Мобільність у пошуках кращих заробітків зумовлює міграційні втрати населення

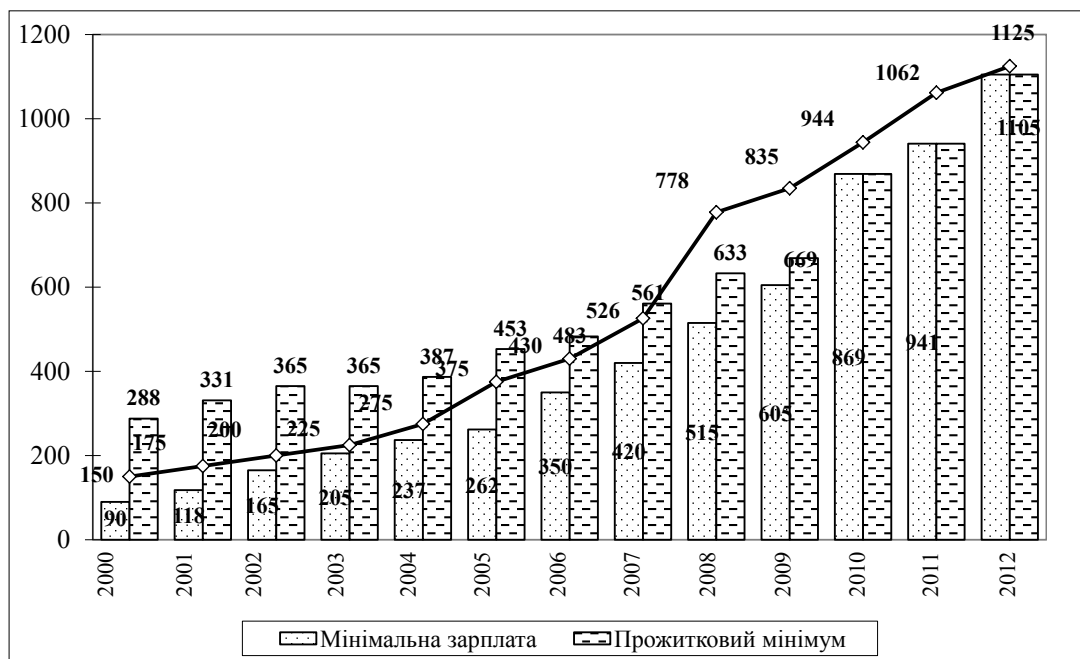


Рис. 1. Динаміка розміру мінімальної зарплати, прожиткового мінімуму та межі бідності в Україні у 2000–2012 рр. [15; 16]

ня, обезлюднення депресивних територій. Серед наслідків низької оплати праці варто також зазначити розповсюдженість несприятливих та небезпечних факторів виробництва, що призводить до погіршення стану здоров'я і надзвичайно високої смертності населення у працездатному віці (особливо чоловіків), поширення неформальної зайнятості, нелегальних чи напівлегальних трудових міграцій, низький рівень соціальної захищеності населення, найбільшою мірою – тих, хто втратив працездатність.

Хоча наприкінці 2009 року розмір мінімальної зарплати зрівнявся з прожитковим мінімумом для працездатних осіб, методика визначення останнього доволі непрозора. Разом із наближенням мінімальної заробітної плати до розміру прожиткового мінімуму відбувалося випереджальне зростання монетарного значення межі бідності за відносним критерієм (75% медіанного рівня сукупних еквівалентних витрат). У 2008 році вперше межа бідності перевищила розмір прожиткового мінімуму. У наступні роки ця тенденція ще більше поглибилася (рис. 1). Таким чином, підвищення мінімальної заробітної плати безпосередньо позначилося у зростанні обсягів споживання домашніх господарств і є найефективнішим інструментом державної політики щодо підвищення рівня життя населення.

Часто об'єктивною перешкодою підвищенню зарплати називають недостатні темпи росту продуктивності праці, зокрема, звертають увагу на більш швидке зростання заробітної плати порівняно з динамікою ВВП. Але оплата праці та її базова складова – заробітна плата – безпосередньо включаються до валової доданої вартості, тоді як плату за використання інших видів товарів, послуг відносять на проміжне споживання. Збільшення частки оплати праці у структурі операційних витрат відкриває нові можливості для економічного зростання та досягнення європейських стандартів продуктивності. При цьому підвищення оплати праці може випереджати зростання продуктивності праці без негативних макроекономічних наслідків за рахунок меншого споживання інших виробничих ресурсів.

Необхідно зауважити, що підвищення заробітної плати та продуктивності праці неможливе без кардинальної реструктуризації вітчизняного виробництва та зайнятості. Вплив глобальної рецесії в Україні був багаторазово підсилений внутрішньою структурною кризою, зумовленою низькою конкурентоспроможністю базових галузей економіки. Перехід від індустріально-аграрної економіки з переважно низьким технологічним укладом до економіки, заснованої на знаннях, до постіндустріального суспільства вимагає відмови від моделі дешевої робочої сили, і акцентування на поліпшенні якісних характеристик трудового потенціалу.

Окрім вище зазначених аспектів негативних тенденцій набули гендерні та регіональні дис-

пропорції в розмірах зарплати. Однією з головних проблем оплати праці в Україні є надмірна та необґрунтована диференціація за видами економічної діяльності. Причому упродовж періоду економічного зростання ця диференціація тільки наростала – найбільший приріст заробітної плати спостерігався саме у тих видах діяльності, де вона найвища. Так, абсолютний приріст заробітної плати протягом 2000–2008 рр. у фінансовій діяльності сягнув 3187 грн, у державному управлінні – 2246 грн, тоді як у сільському господарстві – лише 965 грн, охороні здоров'я – 1039 грн, освіті – 1292 грн.

Динаміка за 2009–2010 рр. дає підстави зробити висновок, що найбільшою мірою криза вплинула на оплату праці у будівництві. Деяке зниження заробітних плат було також у державному управлінні, що зумовлено намаганням уряду зменшити бюджетні видатки на оплату праці державних службовців. На підприємствах інших видів діяльності спостерігалось підвищення заробітної плати, але докризові темпи зростання вдалося зберегти лише у секторі низькооплачуваної зайнятості: у сільському та рибному господарстві, а також у соціальній сфері, де переважають бюджетні установи (освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту).

Отже, світова фінансово-економічна криза дещо зменшила диференціацію заробітних плат за видами діяльності, однак розрив між лідерами та аутсайдерами залишається доволі значним. Найвищий розмір заробітної плати, як і раніше, мали працівники фінансової діяльності (5954 грн, що майже вдвічі більше середнього по економіці рівня), державного управління, транспорту і зв'язку (відповідно 3442 грн та 3474 грн – на 15% більше середнього). Найнижчі розміри заробітної плати були у працівників рибальства (1552 грн), сільського господарства (2023 грн), готелів та ресторанів (2057 грн), охорони здоров'я та соціальної допомоги (2201 грн), лісового господарства (2534 грн), освіти (2527 грн) [17].

У розвинутих країнах також найвищі розміри зарплати спостерігаються у фінансовій діяльності та державному управлінні, найнижчі – у сільському, рибному господарстві, готелях та ресторанах. Порівняно низький рівень оплати може вважатися об'єктивним з погляду специфіки цих галузей, зокрема, переважанням рутинної, малокваліфікованої, ручної праці. Щодо готелів та ресторанів, слід також враховувати, що в них поширена специфічна форма додаткової винагороди за працю – чайові, тому обстеження підприємств не завжди адекватно відображають заробітки працівників цієї сфери.

Але у більшості розвинутих країн праця освітян цінується не менше, ніж працівників державного управління; заробітна плата медичних та соціальних працівників становить при-

наймні 80% середнього в економіці рівня. Ігнорування норм національного законодавства, що передбачають встановлення зарплати представників цих галузей на рівні, не нижче середнього по економіці, зазвичай пояснюється відсутністю достатніх коштів у державному бюджеті.

Однак потрібно чітко усвідомлювати, що низька оплата праці в бюджетному секторі позбавляє державу морального права вимагати належного рівня оплати праці в приватному секторі. Руйнівні наслідки мізерної заробітної плати працівників освіти та медицини вже нині виявляються у погіршенні якісних характеристик кадрового потенціалу та поширенні хабарництва, посиленні фінансового навантаження на населення через різного роду «додаткові» платні послуги, що призводить до обмеження доступу до якісних освітніх і медичних послуг, надзвичайно високого рівня передчасної смертності населення, погіршення якості знань.

Різке розшарування видів діяльності і секторів економіки за рівнем оплати праці є також однією з головних причин величезного розриву в розмірах доходів жінок і чоловіків. Праця жінок більш поширена у низькооплачуваних галузях соціальної сфери – серед працівників освіти та охорони здоров'я жінки становлять близько 80%, тоді як у промисловості їх частка менше 40%, що пов'язано як із законодавчим обмеженням використання праці жінок у шкідливих умовах (а вони найбільш поширені у високооплачуваних видах промислової діяльності), так і з наявними стереотипами («жіночі» і «чоловічі» заняття) та відмінностями в системі переваг жінок і чоловіків щодо вибору професії та місця роботи. Як наслідок, середня заробітна плата жінок у 2012 році становила 77,6% відповідного показника у чоловіків [18].

Регіональна диференціація зарплати в Україні зумовлена жорстким поділом праці – виокремленням невеликої групи регіонів з високим рівнем концентрації індустриального виробництва, тоді як переважна більшість підприємств інших регіонів характеризуються технологічною відсталістю та низькою продуктивністю. Найнижчі показники зарплати фіксуються у Тернопільській, Волинській, Чернігівській, Херсонській, Житомирській областях (до 2369 грн у 2012 році, або не більше 78,3% від середньої по країні). Найвищий рівень заробітної плати у столиці – 4607 грн (на 52% вище за середній розмір зарплати по Україні). Окрім Києва, вищі за середній по країні показники зарплати були також в Донецькій, Київській та Дніпропетровській областях.

Висновок. Отже, диференціація оплати праці складна соціально-економічна проблема, вирішення якої потребує невідкладних реформ. Основними напрямками подолання диференціації в оплаті праці можна вважати: реформування інституту мінімальної зарплати. З одного боку, принципово важливо, щоб її розмір було встановлено на рівні, не нижчому від прожиткового

мінімуму для працездатних осіб. З іншого боку, цей засіб прямого державного регулювання потребує більшої гнучкості; відмова від політики «замороження» розміру посадового окладу працівника першого тарифного розряду та підвищення заробітної плати у бюджетному секторі, особливо працівникам бюджетної сфери; удосконалення Єдиної тарифної сітки в бюджетній сфері та поширення її принципів через колективно-договірне регулювання на підприємства усіх форм власності з метою зменшення міжгалузевої диференціації заробітної плати та посилення зв'язку її розміру із змістом і складністю виконуваної роботи, кваліфікаційними характеристиками працівника; пропорційний перерозподіл відповідальності за сплату пенсійного збору від роботодавця до працівника – частка працівника має становити не менше чверті загального розміру внеску. Реалізація проголошених підходів дасть змогу досягти в Україні європейського рівня продуктивності, оплати праці і доходів. Переведення зайнятості із сектору домашніх господарств до корпоративного сектору, з добувної та важкої промисловості та торгівлі – до високотехнологічних галузей переробної промисловості та сфери бізнесових послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Басай О.В. Правове забезпечення соціального захисту безробітних в Україні [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / О.В. Басай; Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. – Харків, 2005. – 20 с.
- Петрученко Л.Ю. Державне соціальне страхування населення України на випадок безробіття [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Л.Ю. Петрученко; Акад. фін. упр. – К., 2009. – 20 с.
- Юровська В.В. Правове регулювання відносин в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / В.В. Юровська; Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. – Харків, 2005. – 20 с.
- Гришнова О.А. Освіта як чинник людського розвитку і економічного зростання країни [Текст] / О.А. Гришнова // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – № 1-2. – С. 90-101.
- Заюков І.В. Оцінка впливу освіти на формування ринку праці України [Текст] / І.В. Заюков // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 2. – С. 225-233.
- Лісогор Л.С. Чинники впливу на якість трудового життя в умовах економічної кризи [Текст] / Л.С. Лісогор // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1. – С. 79-85.
- Солдатенко М.О. Розвиток освітнього потенціалу як фактор продуктивної зайнятості [Текст] / М.О. Солдатенко // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – № 1-2. – С. 184-188.
- Бойченко Е.Б. Гендерні аспекти зайнятості та оплати праці в економіці України [Текст] / Е.Б. Бойченко // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 2. – С. 198-208.
- Герасименко Г.В. Гендерні проблеми на ринку праці України [Текст] / Г.В. Герасименко // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 1. – С. 178-185.
- Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь [Текст] / [За заг. ред. В.М. Гейця та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

11. Сучасний стан, проблеми та тенденції соціально-трудо-вих відносин в Україні: спроба соціального конструювання [Текст]. – К.: ЦСЕ Інституту соціології НАНУ, 2003. – 360 с.
12. Ковязіна К.О. Вдосконалення державної політики щодо профілактики виробничого травматизму та професійних захворювань в Україні [Текст] / К.О. Ковязіна // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 2. – С. 59-68.
13. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) [Текст] / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
14. Економічна активність населення України 2012 : статистичний збірник [Текст] / Державна служба статистики України. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 204 с.
15. Минимальная зарплата в Украине по 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>. – Название с экрана.
16. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
17. Ринок праці у 2013 році : доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
18. Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/gdn/Szp_ed/Szp_ed_u/Szp_ed0113_u.htm. – Назва з екрана.

УДК 331.104

Федотова Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Колеченко Д.О.

студент

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ЕФЕКТИВНА ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОЧИХ МІСЦЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**EFFECTIVE ORGANIZATION OF WORKPLACES AT THE ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто основні перешкоди ефективному використанню робочого місця. Акцентовано увагу на проблематиці організації робочого місця згідно з усіма вимогами та правилами. Розглянуто основні показники використання та існуючі класифікації робочих місць. Розроблено рекомендації щодо покращання стану робочих місць на підприємстві, а отже, – підвищення працездатності робочої сили. Запропоновано напрями розвитку ефективної системи використання та обслуговування робочих місць.

Ключові слова: робоче місце, організація праці, ефективність праці, умови праці, оснащення, елементи, обслуговування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные препятствия эффективно-му использованию рабочего места. Акцентировано внимание на проблематике организации рабочего места согласно всем требованиям и правилам. Рассмотрены основные показатели использования и существующие классификации рабочих мест. Разработаны рекомендации относительно улучшения состояния рабочих мест на предприятии, а следовательно, – повышения работоспособности рабочей силы. Предложены направления развития эффективной системы использования и обслуживания рабочих мест.

Ключевые слова: рабочее место, организация труда, эффективность труда, условия труда, оснащение, элементы, обслуживание.

ANNOTATION

The article describes the main obstacles to the effective use of the workplace. The attention is focused on issues of workplace organization in accordance with all requirements and regulations. Discusses the basic parameters of use and snouts job classification. Developed recommendations for improving the status of jobs in the enterprise and, on this basis, - improving the health of the workforce. The directions of development of effective system use and maintenance jobs.

Keywords: workplace, work organization, efficiency of work, working conditions, equipment, components, services.

Постановка проблеми. У сучасних реаліях високотехнологічного виробництва, оснащеного складною та багатofункціональною технікою, необхідно виробити актуальний науковий підхід до організації праці на робочих місцях. Рациональна організація допомагає краще спланувати робоче місце і робочий час, створює кращі умови праці на підприємстві. Створення коректного трудового процесу скасовує зайві незручні і неефективні рухи, скорочує непродуктивні витрати часу на виробництві, поліпшує використання основних засобів та їх збереження в робочому стані, підвищує якість виконуваної працівником роботи. Ретельний аналіз осно-

вних параметрів організації робочих місць дасть змогу визначити існуючі проблеми та розробити напрями їх усунення.

Проблематика статті пов'язана із сучасним розвитком організації робочого місця. У зв'язку з тим, що робоче місце являє собою сукупність факторів, які впливають на стан та ефективність праці, покращання показників роботи працівників та якості виробництва, впливає на працездатність робочої сили на підприємстві, робоче місце має відповідати всім технічним та ергономічним вимогам, а також задовольняти виробничі потреби працівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїй книзі «Економіка підприємства» Іванілов О.С. порушує проблему раціонального та ефективного розміщення робочих місць на підприємствах [7, с. 145]. Проте, на нашу думку, його праця не є достатньо глибокою з даного питання, хоча думку дослідника і можна вважати об'єктивною. Причиною цього є широкий огляд власне підприємства на мікрорівні, аніж суттєвий розгляд проблеми організації робочого місця.

З іншого боку, Гриньова В.М. у своїй праці «Організація виробництва» більш детально розглядає саме складові виробництва, у тому числі й робоче місце [8, с. 90]. Її аналіз, на нашу думку, є більш обґрунтованим і чітким, а рекомендації – актуальними і реальними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що сучасна наукова література майже не звертає увагу на питання організації робочого місця як основний елемент виробництва, більшість праць має узагальнені та більш-менш чіткі рекомендації щодо покращання робочого місця. Це є важливим фактором для багатьох підприємств, що прагнуть покращити умови праці для робітників.

Мета статті полягає в аналізі такого елементу організації праці, як робоче місце, а також у розробці рекомендацій щодо вдосконалення організації робочого місця.

Виклад основного матеріалу дослідження. Робоче місце – це одна з найголовніших ланок виробничого циклу кожного підприємства, за участі якої здійснюються процеси виробництва, а також його обслуговування і управління. На робочому місці відбувається поєднання осно-

вних компонентів цього процесу, досягається головна мета – створення предметів праці, надання послуг або безпосереднє управління цими процесами. Від організації робочих місць багато в чому залежить ефективність праці, використання знарядь і засобів виробництва, а також продуктивність праці та собівартість випущеної продукції, її якість, ціна та інші економічні показники. Робоче місце як місце зайнятості людини визначає умови праці, режими праці й відпочинку, характер праці.

Робоче місце виступає первинною ланкою виробництва та знаходиться в безпосередньому веденні одного робітника або бригади і включає комплект матеріальних елементів, що забезпечують процес праці.

Будь-яке робоче місце має свою специфіку, що пов'язана з особливостями різноманітних форм конкретної праці у виробництві, організації виробничого процесу. Визначення робочого місця відбувається за такими чинниками, як рівень поділу і кооперації праці, тип виробництва, ступінь механізації та автоматизації, кількість устаткування на робочому місці та ін.

Робоче місце складається з таких елементів:

- виробнича площа;
- основне устаткування;
- пристрої для зберігання, готової продукції, заготовок, відходів та браку;
- пристрої для зберігання інструментів, пристосувань та оснастки;
- підйомно-транспортні пристрої;
- пристосування для безпеки і зручності роботи [1, с. 105].

Робочі місця відрізняються один від одного за певними ознаками. Для узагальненого уявлення про те, якими можуть бути робочі місця, потрібна їхня класифікація. Основними ознаками класифікації можна вважати такі:

- виконувані робітником функції: робочі місця фахівців, керівників, службовців, робітників, молодшого обслуговуючого персоналу, охорони і т. д.;
- професійна ознака: робочі місця машиніста, економіста з праці, лікаря-терапевта, столяра, діловода, бухгалтера і т. д.;
- вид виробництва: робочі місця основні і допоміжні;
- тип виробництва: робочі місця масового, одиночного та серійного виробництва;
- ступінь спеціалізації: універсальні та спеціалізовані робочі місця;
- рівень механізації: ручні, машинно-ручні, механізовані, машинні, автоматизовані й апаратні робочі місця [2, с. 45].

Робочі місця мають певні особливості залежно від галузі їх розташування. Наприклад, у сільському господарстві є низка особливостей, які характеризують робоче місце та які зумовлені специфічною направленістю сільського господарства: наявність великої кількості робочих місць на відкритому повітрі, більша кількість робочих місць є колективною. Сільське

господарство широко використовує тимчасових працівників [3, с. 108–111; 4, с. 174–178].

Обслуговування робочих місць ґрунтується на функціональному розподілі праці на підприємствах, у результаті основні працівники звільняються від виконання допоміжних, побічних робіт, а кожна обслуговуюча функція здійснюється групами кваліфікаційних допоміжних робітників (якщо такі повинні бути на підприємстві) [6, с. 84].

За звичайних умов робоче місце складається із сукупності засобів праці, без яких неможливі конкретні трудові функції, що, своєю чергою, залежать від фаху працівника. Зазвичай сюди відносять: допоміжне та основне обладнання; сигналізацію, робочі меблі, тару, оргтехніку та багато іншого; технологічну оснастку (вимірвальний інструментарій, запасні, аварійні частини); документацію та засоби комунікації, засоби подачі енергії, матеріалів або сировини та ін.

Окремої уваги заслуговує спеціалізація робочих місць, під якою слід розуміти закріплені обсяги роботи або операції за ознаками технологічної однорідності, точності обробки, конфігурації та ін. Завдяки скороченню номенклатури оброблюваних деталей або звуженню спеціалізації робочого місця покращуються та оновлюються трудові прийоми, посилюється культура праці та виробничі навички.

Якість обслуговування робочого місця безпосередньо впливає на рівень організації праці на конкретному місці. Власне, обслуговування – це своєчасне забезпечення робочого місця всім необхідним, у тому числі технічне забезпечення, подача необхідних елементів праці, контроль якості роботи устаткування, а також транспортне обслуговування.

Сучасні умови господарювання підвищують значення поліпшення умов праці не за рахунок виплат, а шляхом уведення технічних новинок, оздоровлення виробничого середовища, виконання вимог щодо безпеки, естетики і привабливості.

Сукупність виробничих, санітарно-гігієнічних, естетичних, соціальних і фізіологічних чинників конкретної праці, які впливають на працездатність робітника, й є умови праці.

Власне, працездатність – це можливість певної людини виконувати ту чи іншу роботу за даний час і залежно від поставлених чинників середовища (суб'єктивних і об'єктивних).

Працездатність працівника цілком залежить від організації часу роботи, яка, своєю чергою, залежить від робочого місця працівника, його організації в умовах повного забезпечення всім необхідним, що має усунути непродуктивні втрати часу.

Щоб зробити комплексну оцінку організації робочих місць, для пошуку і приведення в дію резервів підвищення ефективності праці використовується механізм атестації і раціоналізації робочих місць. У ході цієї атестації виконується оцінка технічного й організаційного

стану робочих місць, техніка безпеки й умови праці, розглядаються можливості зростання фондів віддачі, використання кваліфікаційного потенціалу працівників [7, с. 185].

Головним недоліком процесу атестації є її формальність, яка перейшла до нас ще з радянських часів. Саме тому більшість підприємств відмовляються від цієї процедури, щоб зберегти кошти і не витратити бюджет підприємства на формальні заходи, що не здатні ані підвищити прибуток, ані покращити умови праці, а тому в сучасних умовах цей метод не є ефективним і дієвим.

Виходячи з особливостей праці, проводиться організація робочого місця, що полягає у відповідному його плануванні та оснащенні. Усе це допоможе всьому колективу своєчасно та якісно вирішувати важкі і відповідальні завдання та доручення керівництва будь-якого підприємства.

Тимчасові елементи устаткування робочого місця є спеціальними предметами, призначеними для виконання конкретної роботи в межах їх компетенції. Тривалість перебування, їх склад і кількість на робочому місці цілком залежать від технологічного режиму та притаманної підприємству системи обслуговування [1, с. 78].

Існують також постійні, незмінні елементи оснащення робочого місця, котрі ніколи не змінюються, яка б робота не виконувалась у кожній окремий період.

Розробка раціональних форм кооперації і поділу праці робітників виконується для того, щоб удосконалити обслуговування робочих місць. За умов великих обсягів обслуговування розумно виділяти їх окремою ланкою зі спеціалізацією окремих працівників. Виходячи з цього, за кожним працівником установлюють оптимальні зону, ділянку, графік, режим та маршрут обслуговування [5, с. 121].

Головною проблемою виступає раціональна й ефективна організація робочого місця, яка забезпечує найефективніше використання обладнання та робочої сили. Забезпечити ефективне та високоякісне виконання планових завдань та нормативів у встановлені терміни при умовах повного використання устаткування і робочого часу не завжди виходить. Саме тому необхідно забезпечити застосування раціональних прийомів і методів праці, створити комфортні умови для праці і тим самим зберегти працездатність робітників на високому рівні. Іншими словами – створити найбільш привабливі умови для праці, аби домогтися високих показників на виробництві.

Під організацією робочого місця слід розуміти комплекс заходів, що спрямовані на створення на робочому місці необхідних умов для високопродуктивної праці через підвищення змістовності праці й охорону здоров'я робітника. Комплекс заходів включає:

- вибір раціонального розташування робочого місця;

- оснащення робочого місця устаткуванням та інвентарем;

- створення комфортних і безпечних умов праці;

- раціональне планування;

- обслуговування робочого місця.

Ефективна організація робочих місць та їх обслуговування певною мірою забезпечується зарекомендованими на практиці типовими проектами організації праці для масових професій робочих, технічних виконавців і фахівців. Як правило, типовий проект концентрує передовий досвід організації робочих місць, відбиваючи всі складові цього процесу (оснащення, планування, обслуговування, атестація). Проте вони не враховують специфіку конкретного виробництва, особливі умови праці на певних робочих місцях та індивідуальні характеристики працівника.

Спробуємо скласти рекомендації для вдосконалення робочих місць на середньостатистичному підприємстві, щоб продемонструвати важливість кожного окремого пункту.

По-перше, необхідно дотримуватися режиму праці і відпочинку, цим ми зменшуємо період гіперкомпенсації, а це, своєю чергою, збільшить фазу стійкої працездатності, яка дасть збільшення продуктивності праці всього підприємства.

По-друге, створивши навколо працівників затишну та привабливу атмосферу, покращавши стан навколишнього середовища довкола робочого місця працівника, ми значно підвищимо його самопочуття та емоційний стан, котрі також позитивно впливатимуть на ефективність праці.

По-третє, організація безперервного енергопостачання, опалення і створення зручних переходів, простору між робочими місцями, окремих приміщень та інших умов для безпечного переміщення та праці допоможуть мінімізувати втрати часу на переміщення працівників, засобів праці та дадуть змогу вилучити з огляду неефективних розподіл робочої сили на підприємстві.

По-четверте, дотримання суворих норм трудового процесу, тобто виключивши всю роботу, непередбачену обов'язками працівника, ми дамо йому займатися лише тим, що передбачено його прямими обов'язками, а це, своєю чергою, допоможе ліквідувати робочий дисбаланс та покращить показники вузькоспеціалізованих працівників, що не матимуть займатися суміжною роботою.

Висновки. Робоче місце повинно задовольняти потреби працівника в комфорті, але не йти супротив його працездатності та ефективності праці, не позбавляти його робоче місце необхідних засобів праці. Організація робочого місця – це одна з головних ланок планування підприємства, а тому даному аспекту слід приділяти більше уваги. Показники якості праці, працездатності працівників,

ефективності праці та повне використання засобів праці залежать від робочого місця кожного окремого працівника, тому власнику підприємства слід забезпечити своїх працівників усім необхідним, а приміщення – устаткувати найновішим та найефективнішим обладнанням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рофе А.І. Наукова організація праці / А.І. Рофе. – М. : Прогрес, 1998.
2. Пашуто В.П. Організація, нормування і оплата праці на підприємстві : [навч.-практ. посіб.] / В.П. Пашуто. – М. : КНО-РУС, 2005.
3. Громов М.М. Наукова організація, нормування і оплата праці на сільськогосподарських підприємствах : [навч.-практ. посіб.] / М.М. Громов. – М. : Агропромиздат, 1991.
4. Зудина Л.А. Організація управлінської праці : [навч.-практ. посіб.] / Л.А. Зудина. – М. : ИНФРА-М, 1997.
5. Пушкін П.С., Овчинников С.І. Наукова організація праці та технічне нормування : [навч.-практ. посіб.] / П.С. Пушкін, С.І. Овчинников. – М. : Тайм, 2001.
6. Очакова А.І. Наукова організація і нормування праці на підприємствах : [підручник] / А.І. Очакова. – М. : Радіо і зв'язок, 1998.
7. Іванілов О.С. Економіка підприємства : [підручник] / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009.
8. Гриньова В.М. Організація виробництва : [підручник] / В.М. Гриньова, М.М. Салун. – К. : Знання, 2009.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.1

Александрова Г.М.
*кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА СТАН СОЛІДАРНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

THE INFLUENCE FACTORS ON THE SOLIDARITY PENSION SYSTEM IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні питання стану солідарної системи пенсійного забезпечення в Україні та вплив на неї різних чинників. Узагальнено низку проблем солідарної пенсійної системи в Україні, які загрожують її фінансовій стабільності. Визначено, які саме фактори спричиняють збільшення частки літніх людей у структурі суспільства. Прослідковано зв'язок між демографічним розвитком та пенсійним забезпеченням, що значною мірою обумовлено змінами в соціальній парадигмі. Доведено, що пенсійну систему варто розглядати як вид демографічних інвестицій через її вплив на якість життя непрацездатного населення.

Ключові слова: солідарна пенсійна система, пенсія, пенсійні внески, пенсійний вік, депопуляція.

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические вопросы состояния солидарной системы пенсионного обеспечения в Украине и влияние на нее различных факторов. Обобщены ряд проблем солидарной пенсионной системы в Украине, которые угрожают ее финансовой стабильности. Определены факторы, которые наиболее влияют на увеличение удельного веса людей старшего возраста в структуре общества. Отслежена связь между демографическим развитием и пенсионным обеспечением, что в значительной степени обусловлено изменениями в социальной парадигме. Доказано, что пенсионную систему следует рассматривать как вид демографических инвестиций путем ее влияния на качество жизни нетрудоспособного населения.

Ключевые слова: солидарная пенсионная система, пенсия, пенсионные взносы, пенсионный возраст, депопуляция.

ANNOTATION

Investigated theoretical issues of state solidarity pension insurance system in Ukraine and the influence on it of various factors. Summarizes a number of problems of solidarity pension system in Ukraine that threaten its financial stability. Which factors have the most influence on the increase in the proportion of older people in the structure of society. Tracked the relationship between demographic development and pension provision, which is largely due to changes in the social paradigm. It is proved that the pension system should be seen as a kind of demographic investment by its impact on quality of life of the disabled population.

Keywords: solidary pension system, pension, pension contributions, retirement age, depopulation.

Постановка проблеми. Нині пенсійне забезпечення в Україні перебуває у скрутному становищі. Солідарна система не виконує своїх функцій. На це впливають такі чинники: демографічні; економічні; політичні та психологічні.

Це зумовлює актуальність обраної теми дослідження і є головною проблемою цієї роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему становища солідарної системи пенсійного забезпечення України аналізували окремі вчені, зокрема Н. Болотіна, М. Кан, С. Прилипко, М. Свенціцькі, В. Толуб'як, І. Ярошенко. Незважаючи на те, що солідарна пенсійна система зазнавала трьох масштабних законодавчих змін (три етапи реформування пенсійного законодавства 1991, 2003, 2011 рр.), вона і сьогодні є вразливою до зовнішніх чинників і не є самоокупною, самодостатньою у фінансовому сенсі, що призводить до перманентного дефіциту бюджету Пенсійного фонду України. Це питання потребує подальшого дослідження у зв'язку з великою кількістю невирішених проблем та необхідністю створення ефективної системи пенсійного забезпечення в Україні.

Метою роботи є виділення чинників, що впливають на стан солідарної системи в країні, визначення напряму впливу та надання рекомендацій щодо покращення стану солідарної системи пенсійного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Унікальність Пенсійного фонду України як центрального органу виконавчої влади полягає в тому, що на відміну від інших державних установ він є одночасно і соціальною, і фінансовою інституцією.

У громадян сформоване ставлення до пенсійної системи як до системи абсолютного гарантування забезпеченого життя в старості, тобто кожна людина спокійна, тому що знає, що через певні роки трудової діяльності вона зможе відпочити, отримуючи пенсію, на яку має право.

Солідарна пенсійна система в Україні має низку проблем, які загрожують її фінансовій стабільності. Діапазон цих проблем широкий – від системної складності до загрози того, що можна очікувати у 2050 році на одного працівника в Україні припадатиме 1,42 пенсіо-

нера. Уже зараз пенсійний вік збільшився до 60 років.

Стан солідарної пенсійної системи залежить від того, наскільки широко вона охоплює працююче населення. Через тіньову економіку Пенсійний фонд України недоотримує значні суми коштів, а це не дає змогу йому на 100% покрити витрати на виплату пенсій. За перший квартал 2015 року рівень тіньової економіки в Україні зріс до 47% від обсягу офіційного ВВП порівняно з аналогічним періодом 2014-го. Це найвищий показник за останні роки.

«Втрата віри суб'єктів економічної діяльності у поліпшення економічної та політичної ситуації найближчим часом спонукала їх активно використовувати схеми приховування частини доходів, у тому числі такі, як розширення збитковості та неплатежів в економіці», – зазначає відомство. Експерти Мінекономрозвитку додають, що збільшення рівня тіньової економіки стимулювалося також ціновими і девальваційними шоками, ескалацією військового конфлікту на Донбасі, впливом зовнішніх негативних процесів: подальшим загостренням політичних відносин з Росією, згоранням економічних зв'язків з нею.

Головне місце серед проблем пенсійної системи відведено впливу соціально-демографічних чинників. Зростання тривалості життя і зниження народжуваності – фактори, які спричиняють збільшення частки літніх людей в структурі суспільства. Якщо в 1950 році середня тривалість життя на Землі дорівнювала 50 рокам, то в 2014-му – вже 71 [7].

В Україні депопуляція – одна з найважливіших ознак саме демографічної кризи, тому що депопуляційні тенденції поєднуються з погіршенням якісних характеристик населення і, насамперед, іпостасей здоров'я. Однією з основних проблем депопуляції залишається несприятлива медико-демографічна ситуація. Великий відсоток тривалості життя залежить від стану медицини і дуже багато в чому – від здорового способу життя. У нас однією з найважливіших проблем в середині медико-демографічної сфери є доволі висока смертність, якій можна запобігти, причому це передчасна смертність – переважно у працездатному віці. Депопуляція в Україні триватиме за будь-яких умов, тому що населення достатньо старе, смертність доволі висока, а народжуваність близька до середньоєвропейської. Сьогодні середній показник народжуваності, так званий сумарний коефіцієнт, – число дітей на одну жінку, близький до середньоєвропейського на рівні 1,5 дитини. Кількість населення України станом на 1 грудня 2015 року становить 42 млн 775 тис. осіб, що на 179,3 тисячі менше, ніж на аналогічну дату 2014 року. Про це повідомили в Державній службі статистики України. Показник народжуваності, за оцінками Держстату, в 2015 року становить 378 226 дітей, у той час як за підсумками перших одинадцяти місяців

2014 цей показник становив 429 675 дітей. Негативний приріст населення за минулий рік склав 165 789 осіб. Аналогічний показник 2014 був нижче – 145 160 осіб. Згідно з прогнозами ООН, при збереженні динаміки скорочення населення до 2030 року населення України може зменшитися до 39 млн осіб.

Експерти вважають, що у зв'язку зі старінням населення планети пенсійна проблема може стати однією з найбільш спірних: влада буде прагнути підвищувати пенсійний вік, а народ буде вимагати збільшення розміру пенсій [2].

«Стандартний» пенсійний вік для кожної країни може бути різним, коливаючись у межах 50–70 років. У деяких країнах для жінок і чоловіків встановлено різний пенсійний вік, хоча в деяких країнах (наприклад, в Австрії) це положення було нещодавно оскаржене, а в інших поступово підвищують пенсійний вік в залежності від демографічних змін у суспільстві. У середньому пенсійний вік складає 65 років для чоловіків і 63,5 років для жінок. Більшість економістів, вважають, що продовження пенсійного віку є одним з рецептів для боротьби з кризою.

Канцлер Німеччини Ангела Меркель виступила з пропозицією про підвищення пенсійного віку всіма країнами ЄС. На її думку, це необхідно для порятунку Європи. Вік виходу на пенсію, запропонований канцлером Німеччини, склав 67 років. Таким, на думку канцлера, має бути вік виходу на пенсію жінок і чоловіків у всіх країнах ЄС. Проте лише деякі країни ЄС планують підвищувати пенсійний вік вище 65 років. У таблиці 1 наведено перелік даних щодо законодавчо встановленого пенсійного віку у деяких країнах з урахуванням збільшення за останні 10 років [4].

Таблиця 1
Підвищення віку виходу на пенсію
в різних країнах

Країна	Вік чоловіка	Вік жінки	Рік затвердження
Австрія	65	60	2011
Данія	65–67	65–67	2008
Греція	67	60–67	2012
Італія	66	64	2014
Росія	60	55	2015
Україна	60	55–60	2011
Велика Британія	65	60	2011
США	62–67	62–67	2013
Швеція	61–67	61–67	2011

Також у питанні підвищення пенсійного віку у різних країнах плануються такі зміни.

Австрія. Підвищення пенсійного віку для чоловіків з 61,5 року до 65. Для жінок з 56,5 до 60, але 2029 років вік буде поступово збільшуватися, і пенсійний вік для чоловіків і жінок буде 65 років.

Данія. У 2006 році вони вирішили, що у 2024–2027 рр. буде збільшений пенсійний вік для чоловіків і жінок з 65 до 67 років.

Франція. Торік вік виходу на пенсію був підвищений з 60 до 62 років, але реформа повністю набуде чинності в 2018 році.

Греція. Нині 60 років для чоловіків і жінок, але уряд планує виплатити вік виходу на пенсію до 65 років.

Іспанія. Раніше цього року уряд схвалив підвищення пенсійного віку з 65 до 67 років. Реформа буде проходити поетапно в період з 2013 по 2027. За перші шість років пенсійний вік буде продовжений на один місяць у році, і за ці роки – близько двох місяців.

Нідерланди. Тепер як жінки, так і чоловіки можуть вийти на пенсію в 65 років, але план уряду полягає в тому, щоб підняти пенсійний вік до 66 років в 2020 році і до 67 у 2025 році.

Мальта. Жінки виходять на пенсію у 60 років, а чоловіки – у 61 рік. Однак для тих, хто народився після 1962 р., набуде чинності закон – і пенсійний вік складе 65 років.

Німеччина. Німецький Бундестаг прийняв закон у 2007 році, по суті, підвищення пенсійного віку з 65 до 67 років, але в деяких випадках можна вийти на пенсію і в 63 роки. Німецька реформа буде вводиться поступово до 2030 року.

Румунія. Жінки працюють до 60, а чоловіки – до 63 років, але в 2014 році вік чоловіків буде збільшений до 65 років.

Великобританія. Нині – 65 років для чоловіків і 60 років для жінок. Однак пенсійний вік для чоловіків буде підвищений до 66 років з 2016 року, а для жінок до 66 років з 2018 року [4].

Співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків має надзвичайно важливе значення для перерозподільних систем, до типу яких належить перший рівень української пенсійної системи – солідарна система, в якій поточні виплати наявним пенсіонерам здійснюються за рахунок надходжень внесків від працюючого населення [6].

У всіх видах економічної діяльності та майже у всіх регіонах зменшується середньооблікова кількість штатних працівників.

У листопаді 2015 року, за даними Державної служби статистики України, середньооблікова кількість штатних працівників становила лише 7,9 млн, та у порівнянні з листопадом 2014 року скоротилася на 560 тис. осіб, найбільш суттєво – у промисловості; освіті; охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги; оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті та на транспорті. Протягом 2015 року роботодавці проінформували державну службу зайнятості про заплановане масове вивільнення 444 тис. працівників, що майже удвічі більше, ніж у відповідному періоді 2014 року.

Кількість застрахованих осіб, за яких сплачується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (за інформацією Пенсійного фонду України), у листопаді 2015 року становила лише 10,6 млн осіб, та

порівняно з листопадом 2014 року зменшилася на 500 тис. осіб.

Одним із основних якісних показників, які характеризують систему недержавного пенсійного забезпечення, є сплачені пенсійні внески. Узагалі, в системі НПЗ серед вкладників спостерігається тенденція до скорочення або тимчасового припинення сплати внесків на користь своїх учасників, що спричинена нестабільною економічною ситуацією, яка на цей час має місце в країні.

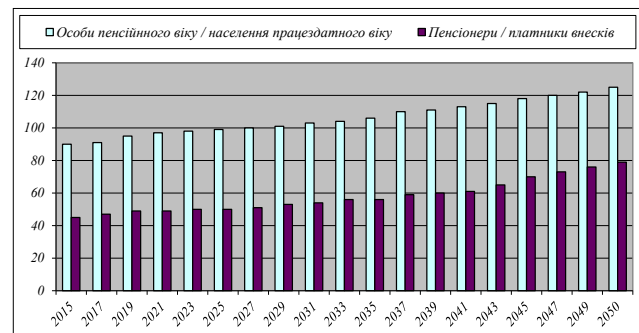


Рис. 1. Прогноз співвідношення кількості осіб пенсійного та працездатного віку і співвідношення кількості пенсіонерів і платників внесків в Україні до 2050 р., %

Фактично саме цей показник (співвідношення пенсіонерів і платників страхових внесків) визначає, наскільки розмір пенсії може компенсувати втрату заробітку, характеризує рівень життя пенсіонерів в порівнянні з працюючим населенням. Водночас цей показник по праву є індикатором навантаження на платників внесків, адже спроби утримати певний рівень заміщення заробітків пенсіями вимагає відповідного коригування розміру пенсійного внеску. В іншому випадку надходження внесків не буде покривати усього обсягу видатків та у пенсійній системі виникне дефіцит. Отже, при зростанні співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків держава і суспільство повинні вирішувати: або підвищувати розмір пенсійного внеску, або покривати дефіцит пенсійної системи за рахунок інших коштів, зазвичай – асигнувань з державного бюджету.

Як показує рисунок 1, співвідношення контингенту пенсіонерів і платників внесків може бути стабільним за умови сприятливої ситуації на ринку праці: зниження безробіття і, відповідно, зростання зайнятості здатні забезпечити підтримку контингенту платників внесків і навіть деяке його збільшення. Однак після того, як рівень безробіття наблизиться до природної норми (зовсім ліквідувати його неможливо), співвідношення контингентів пенсіонерів і платників внесків буде зростати паралельно зростанню співвідношення кількості осіб пенсійного та працездатного віку [6].

Нині зростає співвідношення кількостей пенсіонерів і платників внесків (податків), що зумовлює посилення фінансового навантаження

пенсійної системи на економіку. І водночас абсолютне збільшення чисельності осіб, які вже отримують пенсію або розраховують на це в найближчому майбутньому, створює підґрунтя для політичної підтримки підвищення щедрості пенсійних виплат. Сучасним пенсійним системам притаманна тенденція до збільшення витрат. Системи, створені як доволі економічні, що потребували лише скромних внесків для свого фінансування, поступово перетворилися на значний тягар для економік. Для забезпечення прийняттого рівня пенсій доводиться збільшувати розмір внесків, провокуючи ухиляння від їх сплати, або збільшувати частку пенсійних витрат у бюджеті. У результаті традиційні пенсійні схеми, що успішно діяли упродовж десятиліть, опинилися на межі фінансового краху. Нині є всі підстави для висновку про наявність глобальних загроз фінансовій забезпеченості суспільних пенсійних зобов'язань.

За припущеннями, закладеними у даний прогноз, уже у 2025 р кількість пенсіонерів зрівняється з кількістю платників внесків. Отже, дефіцит Пенсійного фонду неминучий, і необхідність реформування пенсійної системи не викликає сумнівів. Такі тенденції дуже негативно впливають на рівень соціальної відповідальності держави, ставлять під сумнів можливість подальшого сталого розвитку, економічної стійкості, соціального благополуччя, збереження нації, її гідного існування та розвитку.

З викладеної інформації випливає, що соціально-демографічні чинники впливають на стан пенсійної системи не менше, ніж такі фактори, як політична, фінансова та економічна стабільність [8].

Політична стабільність розглядається як психологічна спроможність населення зберегти спокійну поведінку, незважаючи на зовнішні чи внутрішні несприятливі умови. Забезпечується не тільки дією власне політичних чинників, збалансованістю елементів політичної системи, стійкістю політичних відносин. Неодмінною умовою політичної стабільності є стійкі відносини між людьми, що проживають на території держави.

Економічна стабільність завжди була і залишається пріоритетним завданням економістів-науковців. Проте, зважаючи на циклічність економічної системи, досягти її не так легко, а ще важче втримати.

Фінансова стабільність держави є обов'язковим складником макроекономічної стабільності національної економіки, оскільки вона сприяє розвитку фінансового сектору, що у свою чергу призводить до зростання й економіки в цілому. У сучасних умовах основними ризиками, що спричиняють загрози фінансовій стабільності України, є: погіршення кон'юнктури фінансового ринку в Україні, зменшення обсягів кредитування економіки, що спричиняє недостатнє стимулювання збільшення валового внутрішнього продукту, спекулятивна зміна курсу національної валюти, що призводить до зростання індексу

цін та видатків на обслуговування зовнішнього державного боргу та криза фінансів держави, систематичний зростаючий бюджетний дефіцит. Забезпечення фінансової стабільності має стати найважливішим завданням державних органів і суб'єктів економіки, оскільки це забезпечить добробут держави і сприятиме глобалізації національної економіки.

Висновки. Пенсійне забезпечення варто розглядати не просто як напрям соціального захисту, а як важливу складову фінансової системи, що забезпечує відтворення і розвиток населення, економічне зростання і конкурентоспроможність країни. При цьому надзвичайно важливо організувати пенсійну систему таким чином, щоб у суспільстві (як серед самих пенсіонерів, так і серед інших груп населення) не виникало думки про те, що пенсіонери є утриманцями, тяжкістю або навантаженням для працюючих або держави. Саме підхід до пенсійного забезпечення як до форми соціальних і, зокрема, демографічних інвестицій, здатний вирішити цю проблему.

Варто зауважити, що зв'язок між демографічним розвитком та пенсійним забезпеченням є двостороннім, оскільки явище демографічного переходу до сучасного типу відтворення населення значною мірою обумовлено змінами в соціальній парадигмі.

Пенсійну систему варто розглядати як вид демографічних інвестицій ще й тому, що вона визначає якість життя непрацездатного населення. Низький розмір пенсійних виплат, не здатний задовольнити потреби пенсіонерів у повноцінному харчуванні, лікуванні тощо, позбавляє їх можливості вести активний спосіб життя, підтримувати нормальний стан здоров'я і користуватися багатьма соціальними благами, перетворює пенсіонерів на аутсайдерів, що, врешті-решт, призводить до їх маргіналізації і накопичення соціального напруження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Загальнодержавне інформаційно-аналітичне видання «Вісник Пенсійного фонду України». – 2013. – № 9(135).
2. Загальнодержавне інформаційно-аналітичне видання «Вісник Пенсійного фонду України». – 2014. – № 2(140).
3. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту України : навч. посіб. / Н.Б. Болотіна. – К. : Знання, 2010. – 615 с.
4. Кан М. Организация пенсионного обеспечения (из мирового опыта) / М. Кан // Человек и труд. – 2011. – № 5. – С. 29-32.
5. Прилипко С. Право на пенсійне забезпечення та його реалізація в умовах ринкової економіки / Прилипко С. // Право України. – 2013. – № 3. – С. 46-47.
6. Свенціцькі М. Демографічні та фінансові передумови Пенсійної реформи в Україні: прогноз-2050 / М. Свенціцькі, Л. Ткаченко, І. Чапко. – К. : аналітично-дорадчого центр Блакитної стрічки, 2010. – 72 с.
7. Толуб'як В. Демографічні процеси та їх вплив на систему Пенсійного забезпечення населення в Україні / В. Толуб'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2009-4-34.pdf>.
8. Ярошенко І.С. Право соціального забезпечення : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2015. – 232 с.

УДК 336.717

Альгаю Фатхи

аспірант кафедри банківського дела

Одесского национального экономического университета

ЛИКВИДНОСТЬ БАНКА, ЕЕ РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В ЕГО ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

LIQUIDITY OF THE BANK, ITS ROLE AND IMPORTANCE IN ITS EFFECTIVE OPERATION

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена роли и значению ликвидности банка как важной стороне банковской деятельности и ее значимости в процессе его функционирования. Являясь кредитным посредником денежного рынка, банк осуществляет кредитные операции. В статье показано, что чем выше прибыль банка – тем ниже его ликвидность и наоборот. Банк считается ликвидным, если он имеет в своем распоряжении необходимую сумму высоколиквидных средств для соблюдения своей ликвидности. Ликвидность банка целиком и полностью связана с движением наличных денег и отражает его способность выплачивать своим кредиторам (иначе говоря, вкладчикам) деньги по первому их требованию.

Ключевые слова: ликвидность банка, кредитные операции, кредитный посредник денежного рынка, эффективность деятельности.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена ролі та значенню ліквідності банку як важливої сторони банківської діяльності та її значенню у процесі їх функціонування. Являючись кредитним посередником грошового ринку, банк здійснює кредитні операції. У статті показано, що чим вище прибуток банку – тим нижча його ліквідність і навпаки. Банк вважається ліквідним, якщо він має у своєму розпорядженні необхідну суму високоліквідних коштів для підтримки своєї ліквідності. Ліквідність банку цілком та повністю пов'язана із рухом готівки і відображує його спроможність виплачувати своїм кредиторам (інакше кажучи, вкладникам) гроші на їх першу вимогу.

Ключові слова: ліквідність банку, кредитні операції, кредитний посередник грошового ринку, ефективність діяльності.

ANNOTATION

The article focuses on the role and value of the bank's liquidity as an important side of the banking activities of modern banks and its significance in the process of their operation. As the credit intermediary of the money market, the Bank carries out credit operations. At the same time, the higher the profit of the bank – the lower the liquidity and vice versa. The Bank is considered liquid if it already has at its disposal the necessary amount of highly liquid assets to meet its liquidity. The bank's liquidity is entirely associated with the movement of cash and reflects its ability to pay its creditors (in other words, investors) money on the first request.

Keywords: liquidity of the bank, credit operations, credit intermediary of the money market, efficiency

Постановка проблемы. Каждый современный традиционный банк в процессе своей деятельности постоянно решает дилемму ликвидность–прибыльность, так как эти две качественные, но противоположно направленные стороны банковской деятельности, основанной на кредите, ссудном капитале и ссудном проценте отражают эффективность и надежность банка. Но дилемма заключается как раз в том, что чем больше банк выдает ссуд, предоставляемых за счет привлеченных им вкладов, тем меньше у него остается

наличных, для возврата их вкладчикам – владельцам вкладов, а утрата банком своей ликвидности приводит его к банкротству. Заслуживает внимания то, что под ликвидностью банков мы понимаем их «...способность своевременно выплачивать денежную наличность по своим обязательствам» [1, с. 117], хотя, на наш взгляд, целесообразно дополнить данное определение словами «по первому требованию вкладчиков и в полной сумме», что позволит исключить возможность иного (неточного) толкования сущности банковской ликвидности.

Традиционный банк стремится к сохранению своей ликвидности и поддержанию ее на необходимом и достаточном уровне, так как ликвидность банка играет важную роль в его деятельности. Вместе с тем исламский банк, следуя канонам Шариата и осуществляющий свою деятельность не на кредитной, а на финансовой основе (в соответствии с принципом разделения прибылей и убытков), практически не заботится о своей ликвидности, так как Шариат запрещает предоставление денег под процент в любой форме. Запрет на рибх (ростовщичество, выплата и получение процентов, выдача денег под проценты) и гарар (намеренный риск, выходящий за рамки неизбежной случайности) – основа исламской банковской системы. Таким образом, банки, действующие на исламских принципах, не имеют ключевого источника прибыли традиционных коммерческих банков – процентной маржи и доход получают из финансовых источников, так как в соответствии с Кораном деньги сами по себе не могут приносить деньги. При таких условиях роль и значение ликвидности исламского банка значительно меньше, чем в традиционном банке и, соответственно, значительно сокращаются усилия банка по поддержанию своей ликвидности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию банковской ликвидности посвящены работы как зарубежных так и отечественных экономистов. Среди зарубежных экономистов следует назвать работы Э. Гилла, Р. Коттера, О.И. Лаврушина, Р.Л. Миллера, Э. Рида, П. Роуза, Р. Смита и многих других. Среди отечественных экономистов следует назвать работы таких авторов, как О.Д. Вовчак, А.С. Гальчинский, В.И. Мищенко, В.С. Стельмах, В.А. Ющенко, и ряда др. экономистов.

Цель статьи. В настоящее время вопросы ликвидности банка требуют своего дополнительного исследования как в теоретическом, так и в практическом плане, что делает статью особенно актуальной. Целью статьи является освещение роли и значения ликвидности банка в условиях интеграции финансового рынка.

Изложение основного материала исследования. Традиционный коммерческий банк, функционирующий на основе кредита, ссудного капитала и ссудного процента, является кредитным посредником денежного рынка, что достаточно убедительно изложено в [2, с. 23-24]. Это означает, что банк, осуществляя кредитные операции (как вкладные, так и ссудные), привлекает на возвратной (кредитной) основе вклады (с уплатой процента) и предоставляет их в ссуды тоже на возвратной (кредитной) основе, но с взысканием процента, соответственно уплачивая и получая за эти операции ссудный процент, Разность между полученными и уплаченными процентами составляет большую часть прибыли традиционного банка в виде процентной маржи. Как правило, чем выше прибыль банка – тем ниже его ликвидность и наоборот – чем выше ликвидность банка, тем ниже эффективность его деятельности и, соответственно, прибыль. Это вытекает из кредитного характера деятельности современного традиционного коммерческого банка как посредника денежного рынка, так как чем больше банк привлечет во временное пользование средств вкладчиков, тем больше он может выдать ссуд, являющихся наиболее доходным активом традиционного банка. Банк считается ликвидным, если он уже имеет в своем распоряжении необходимую сумму высоколиквидных средств, или может быстро привлечь их (купить или получить в ссуду) по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы. Из этого следует, что время имеет решающую роль в соблюдении банком своей ликвидности. Понятно, что предложение и спрос высоколиквидных средств в банке непрерывно и непредвиденно меняются, что, собственно, и создает банку риск потери своей ликвидности (способности своевременно выплачивать денежную наличность по своим обязательствам). Следует отметить, что ликвидности банка целиком и полностью связана с движением наличных денег, которые отображают способность банка выплачивать своим кредиторам (иначе говоря, вкладчикам) деньги по первому их требованию. Именно поэтому банку, для поддержки своей ликвидности, нужны не вообще средства в денежной форме, а только наличные деньги (имеющие совершенную ликвидность, т.е. способность уже быть и покупательным, и платежным средством). Не случайно, например, П. Роуз отмечает, что «...наличность, как актив необходима для удовлетворения потребностей банка в *ликвидных средствах* (т.е, тех, которые можно без промедления расходовать в случае изъятия депозитов

на предоставление кредитов и удовлетворение других непредвиденных или срочных потребностей)» [3, с. 98, курсив *П.Р.*]. Из этого следует, что для поддержания традиционным банком своей ликвидности нужны не вообще денежные средства, а только наличные средства. Как отмечает П. Роуз, активы банков «...называют ликвидными, если их можно быстро продать на наличном рынке при небольшом риске потерь для продавца» [3, с. 8], т.е. превратить активы в денежную наличность и, собственно, в ту их форму, которая и обеспечивает своевременное выполнение банком своих обязательств.

Заслуживает внимания такое серьезное отличие в подходах к ликвидности, существующее между традиционными и исламскими банками, которое вытекает из права распоряжения банком привлеченными им вкладами и его обязательствами по этим вкладам. Рассматривая деятельность исламского банка следует подчеркнуть, что в отличие от современного традиционного банка, исламскому банку, характерно не кредитное, а финансовое посредничество. При этом исламский банк, осуществляющий финансирование бизнеса, с одной стороны, выступает в роли кредитора, заключая договор с бизнесом (компанией-заемщиком), но не о величине ссудного процента, а о пропорциях, в каких будет осуществляться распределение прибылей и убытков между ними. С другой стороны, исламский банк имеет договоренность с владельцем денежных средств, которые тот помещает в банк на инвестиционный счет и тоже на условиях разделения прибылей и убытков. При таких условиях денежные средства вкладчика превращаются в средства производства заемщика (бизнес-компании), а прибыль, полученная от деятельности бизнес-компании с участием финансирования банка передается ему в заранее оговоренной доле, установленной по принципу разделения прибыли и убытков между бизнес-компанией и банком. Полученную от бизнес-компании прибыль банк делит с вкладчиком в соответствии с обусловленными между ним и банком пропорциями. Однако, если вместо прибыли деятельность бизнес-компании окажется с убытком, то банк теряет свою долю прибыли от посредничества в передаче средств вкладчика бизнес-компании, также как и бизнес-компания теряет свой доход. В этом случае и вкладчик не только не получит ожидаемую им долю прибыли, но он не получит также обратно и свой вклад, что вытекает из одного из основных принципов деятельности исламских банков – принципа разделения прибылей и убытков. Вместе с тем убытки банка будут значительно меньшими, чем убытки вкладчика и бизнес-компании. В отличие от исламского в традиционном банке все привлеченные вклады дают банку право, с одной стороны, распоряжаться ими по своему усмотрению, и на свой страх и риск, независимо от того, на какой счет зачислен тот или иной вклад. С другой

же стороны, все привлеченные традиционным банком вклады создают его обязательства. Что же касается исламских банков, в которых все вклады, в зависимости от срока и цели размещения вклада, находятся на текущих, сберегательных и инвестиционных счетах, то, в соответствии с Шариатом, исламские банки не гарантируют возврат вкладов по инвестиционным счетам. Это означает, что не все привлеченные банком во вклады средства становятся его обязательствами, что коренным образом отличает деятельность исламских банков как финансовых посредников от обязательств традиционных банков как кредитных посредников финансового (денежного) рынка. К тому же, несмотря на внешнюю схожесть вкладов до востребования (текущих и сберегательных) в традиционных и исламских банках, между ними все-таки имеются и существенные отличия, обусловленные тем, что традиционные банки имеют безусловное право распоряжаться всеми вкладами, помещенными в банк, в том числе и на счетах до востребования, в то время как в исламских банках вклады типа «амана», помещенные в банк на текущий счет, не дают ему права распоряжаться ими по своему усмотрению, хотя создают его обязательства вернуть вклад по первому требованию вкладчика. При этом по вкладам на текущих счетах исламскими банками вообще не предусмотрено никакого вознаграждения. Что же касается сберегательных счетов, то сохранение на них номинального размера вклада банком гарантируется. К тому же владелец сберегательного вклада может дать разрешение банку использовать средства вклада в конкретных целях. Однако владелец сберегательного вклада не имеет права участвовать в прибылях банка, как например, владелец срочного (инвестиционного) вклада. Вместе с тем в зависимости от полученной прибыли банк может с целью привлечения к себе вкладчиков на сберегательные счета выплачивать им по своему усмотрению премии по сберегательным вкладам, так как банк за счет средств привлеченных сберегательных вкладов финансирует малорискованные торговые сделки, получая при этом прибыль в виде вознаграждения. Несмотря на то, что между текущими и сберегательными счетами практически те же различия, что и в традиционных банках, традиционные банки в обязательном порядке начисляют минимальное вознаграждение в виде ссудного процента по вкладам на этих счетах (в отличие от исламских банков). Уместно отметить, что, так как в исламских банках по вкладам на счетах до востребования предусмотрено 100-процентное резервирование привлеченных средств, то только по таким счетам и предусмотрен возврат вкладов. Однако по первому требованию возврат вклада предусмотрен только с текущего счета. Из этого следует, что только по текущему

счету исламские банки предусматривают безоговорочное соблюдение своей ликвидности. Что же касается сберегательных и, в особенности, инвестиционных счетов, на которых исламскими банками учитываются срочные вклады, то не только по первому требованию, но и по любому требованию в случае убытков возврат вклада не предусмотрен. При таких условиях финансирование исламским банком своих клиентов – партнеров по финансированию реального сектора экономики (финансовое посредничество) зачастую не оставляет исламским банкам свободных наличных денег (за исключением средств во вкладах до востребования, имеющих 100-процентный резерв наличных). К тому же в качестве высоколиквидных средств исламскими банками могут быть использованы и такие высоколиквидные ценные бумаги, как сертификаты мудараба и удостоверения об участии в мудараба. Уместно отметить, что мудараба – один из способов формирования доходов исламских банков, основанный на принципе разделения прибылей и убытков, а сертификат мудараба и удостоверение об участии (в мудараба) – долгосрочные ценные бумаги, имеющие постоянную стоимость. При этом удостоверение об участии может быть превращено в сертификат мудараба, и наоборот. Соответственно, как пишет источник [4], в отличие от западной, в исламской банковской системе исключена ситуация, когда в банках на депозитных счетах существует лишь менее \$2 реальных денег на каждые \$100 (такая ситуация наблюдается, например, в США). С одной стороны, это ограничивает возможности использования инструментов активной монетарной политики для макроэкономического регулирования, а с другой – в такой системе существенно менее вероятно банкротство банков. Понятно, что при таких условиях исламская банковская система в гораздо меньшей степени подвержена рискам, связанным с проблемой ликвидности и платежеспособности.

Выводы. Как видно из изложенного, банк считается ликвидным, если он имеет в своем распоряжении необходимую сумму наличных для возврата их вкладчику по его первому требованию. Именно поэтому банку для поддержания своей ликвидности нужны не вообще денежные средства, а только наличные деньги. При этом, если в традиционных банках чем выше прибыль, тем ниже их ликвидность, и наоборот, что вытекает из кредитного характера их деятельности, то в исламских банках, деятельность которых основана на финансовых отношениях между ними и их клиентами, практически не существует извечной банковской дилеммы традиционных банков «ликвидность–прибыльность». Тем не менее все большее число исламских банков перестраивает свою деятельность с финансовой на кредитную основу деятельности традиционных банков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Рид Э. Коммерческие банки / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1983. – 501 с.
2. Рябина Л.Н. Терминология и ее значение в теории и практике экономических отношений // Экономика Украины. – 2014. – № 2. – С. 16-28.
3. Роуз П. Банковский менеджмент / Питер Роуз [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1997. – 743 с.
4. Исламский банкинг: специфика и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.investiran.com.ua/index.php/islamskie-finansy/islamskij-bank/55-islamskij-banking-spetsifika-i-perspektivy>.

УДК 369.06

Биховченко В.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Університету державної фіскальної служби України***Гончар А.О.***студентка**Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України***Федорович І.Я.***студентка**Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України*

УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

UKRAINIAN REALITY AND WORLD EXPERIENCE OF DEVELOPMENT THE MEDICAL INSURANCE MARKET

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу розвитку ринку медичного страхування в Україні та виявленню макроекономічних факторів, що впливають на фінансове забезпечення охорони здоров'я, а також вивченню зарубіжного досвіду організації медичного страхування та на його основі окресленню напрямів щодо впровадження ефективної системи медичного страхування в Україні.

Ключові слова: медичне страхування, охорона здоров'я, світовий досвід, фінансове забезпечення охорони здоров'я, обов'язкове медичне страхування, ринок добровільного медичного страхування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу развития рынка медицинского страхования в Украине и выявлению макроекономических факторов, влияющих на финансовое обеспечение здравоохранения, а также изучению зарубежного опыта организации медицинского страхования и на его основе очерчиванию направлений по внедрению эффективной системы медицинского страхования в Украине.

Ключевые слова: медицинское страхование, здравоохранение, мировой опыт, финансовое обеспечение здравоохранения, обязательное медицинское страхование, рынок добровольного медицинского страхования.

ANNOTATION

The article is devoted to analyse the medical insurance market in Ukraine and to identify macroeconomic factors that affect the financial support of health care. Studing of foreign experience of medical insurance and outlining directions for implementing an effective system of medical insurance in Ukraine based on it.

Keywords: medical insurance, health care, international experience, financial support for health care, obligatory health insurance, free medical insurance market.

Постановка проблеми. Створення системи охорони здоров'я в економічно розвинених країнах залежить від інтересів усіх верств населення; рівня захворюваності; особливостей демографічних і соціальних показників; економічних, культурно-історичних і політичних умов та інших характеристик. У більшості цих країн функціонує налагоджена та ефективна система соціального захисту, прикладами чого є групове та індивідуальне страхування, а також державне соціальне забезпечення.

Нині в Україні склалася зовсім інша ситуація. На жаль, стан фінансування охорони здоров'я залишається вкрай тяжким і потребує впровадження багатоканальної системи фінансування.

Європейський вибір України передбачає проведення реформ щодо системи охорони здоров'я спираючись на світовий досвід. Важливе місце у цьому питанні відводиться медичному страхуванню, адже створення належних умов для його розвитку у довгостроковій перспективі сприятиме підвищенню рівня соціальних гарантій та соціального захисту громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку медичного страхування присвячено багато наукових праць, серед яких роботи таких науковців, як: Н.В. Приказюк [3], Т.М. Камінська [5], Л.В. Нечипорук [5], В.В. Зеленевиц [6], І.О. Чкан [10] та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значна зацікавленість науковців дає підстави стверджувати про важливість цієї теми. Проте дати оцінку сучасному стану і перспективам розвитку медичного страхування в Україні, спираючись на світовий досвід, досить важко. На заваді цьому є складна політична ситуацію в країні та наявність кризових явищ в економіці. Тому система медичного страхування в нашій країні потребує подальшого дослідження та реформування.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі сучасного стану і характерних тенденцій медичного страхування, виявленні проблем, що істотно гальмують розвиток ринку медичного страхування в Україні, та визначенні напрямів їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статтею 49 Конституції України передбачено право громадян на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування [1].

Медичне страхування, згідно із законодавством, є видом страхування, що здійснюється в обов'язковій (ОМС) та у добровільній (ДМС) формах [2]. У свою чергу добровільне медичне страхування поділяється на індивідуальне і колективне. Відмінність між ними полягає у тому, що при колективному ДМС страхові внески сплачують юридичні особи, а при індивідуальній формі – окремі громадяни.

Кожна країна, залежно від інтересів усього населення, економічних, політичних, демографічних і культурних характеристик, сама обирає форму медичного страхування. Наприклад, такі країни, як ФРН, Франція, Канада, Швеція, Австрія, деякі країни Латинської Америки та нові країни ЄС, використовують обов'язкову форму медичного страхування. У цих країнах охороні здоров'я приділяють великого значення. Втім, добровільна форма медичного страхування там також присутня. Наприклад, у Швейцарії та Ізраїлі поширення набули приватні страхові компанії [3, с. 54].

В Україні нині функціонує система добровільного медичного страхування. Щодо системи соціального обов'язкового медичного страхування, то вона не практикується, перш за все, через відсутність механізму її здійснення.

Нині в Україні медичне страхування здійснюють близько 65 страхових компаній, які розкривають дані про свою роботу в журналі Insurance Top. Загальний обсяг премій, який збирає ринок за останні 5 років, постійно збільшується, хоча в цілому у валових платежах ринку частка медичного страхування становить стабільно 5-6% [4].

У більшості країн переважає думка про те, що медичні послуги повинні бути безкоштовними. На жаль, в сучасних реаліях українці фактично не можуть безоплатно лікуватися, а отже, їхні права, що прописані в Конституції України, на охорону здоров'я і медичну допомогу не реалізуються. Тому необхідним є проведення реформ щодо всієї системи охорони здоров'я включно з медичним страхуванням.

Якість і доступність медичної допомоги залежить від обсягу фінансування охорони здоров'я. У розвинувтих країнах, таких як Канада, Фінляндія, Бельгія, Австрія, Нідерланди, фінансування охорони здоров'я становить близько 10-13 % ВВП й здійснюється з використанням особистих внесків громадян і цільових внесків підприємців. Питома вага коштів юридичних і фізичних осіб у різних країнах – це 4-20% загального об'єму коштів, що витрачаються на охорону здоров'я. Проте у деяких країнах фінансування здійснюється переважно із позабюджетних фондів медичного страхування, так у Німеччині (78%), Італії (87%), Франції (71%), Швеції (91%), Японії (73%) [5, с. 7; 6].

В Україні протягом останніх років державне фінансування охорони здоров'я коливається в межах 3,3-3,6% ВВП країни. Однак зазначимо, що у 2015 році рівень фінансування системи

охорони здоров'я України за рахунок держави досяг свого максимуму за останні три роки. Так, видатки для Міністерства охорони здоров'я України, передбачені Держбюджетом-2015 у рамках фінансування сфери охорони здоров'я, становлять 10 085 134,9 тис. грн, у тому числі за загальним фондом – 7 877 024,2 тис. грн, за спеціальним – 2 208 110,7 тис. грн. Що на 53,3% більше, ніж було закладено у проекті Державного бюджету на поточний рік (6 579 560,8 тис. грн), і на 18,4% більше порівняно з розміром видатків за цією статтею у 2014 р. (8 518 281,6 тис. грн). Держбюджетом 2015 р. передбачено субвенцію місцевим бюджетам на придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії, розмір якої становить 18 972,6 тис. грн, а також субвенцію на придбання медикаментів і виробів медичного призначення для забезпечення швидкої медичної допомоги у сумі 137 992,3 тис. грн [7]. На жаль, збільшення видатків на охорону здоров'я майже не помітні через високу інфляцію в країні.

У контексті зазначеного реформування економіки охорони здоров'я в Україні варто розпочинати із системи фінансування, ґрунтуючись на світовому досвіді. Це дасть змогу стати менш залежними від бюджетної системи фінансування і перейти до змішаної бюджетно-страхової системи. Важлива роль у цьому питанні належить добровільному медичному страхуванню.

Добровільне медичне страхування користується популярністю майже у всіх країнах світу і є додатковим джерелом фінансування, так як бюджетних коштів на розвиток медицини недостатньо. Проте в Україні послугами ДМС користується лише близько 3% населення. Окрім цього, за даними Ліги страхових організацій (ЛІСОУ), на ринку страхування здоров'я працюють понад 50 страховиків, а на корпоративне ДМС в Україні припадає понад 40% страхових премій [8].

Узагальнюючі дані щодо розвитку ринку добровільного медичного страхування, можна стверджувати, що к 2013 році ринок ДМС зріс до 1,5 млрд грн, що на 13% більше, ніж у 2012 році. У 2014 р. ринок ДМС зріс на 20%, склавши понад 850 млн грн страхових платежів з рівнем виплат близько 70%. Основне зростання ринку ДМС пов'язане із зростанням цін на медикаменти та медичні послуги, які спровокували зростання цін на ДМС. Збільшення платежів і кількості клієнтів за ДМС пояснюється активною діяльністю страхових компаній ТОП-10, ринкова частка яких – 63% і сукупний темп зростання – 67% [4].

Варто зазначити, що протягом 2012–2014 рр. спостерігається позитивна тенденція за показниками надходження страхових премій по добровільному медичному страхуванню. Так, чисті страхові премії з безперервного страхування здоров'я у 2014 році збільшилися на

17,7%, що на 227 млн грн більше порівняно із 2012 роком, та на 8% більше порівняно із 2013 роком [4]. Для більш детального аналізу розглянемо структуру чистих страхових премій за 9 місяців 2013–2015 рр. (табл. 1).

Дані таблиці свідчать, що у 2015 році відбулося зростання чистих страхових премій за безперервним медичним страхуванням здоров'я на 39,7% та страхування медичних витрат на 38,0% порівняно з 9-місячним періодом 2013 року, що є позитивним для ринку ДМС. Окрім цього, збільшилася кількість чистих страхових премій за безперервним страхуванням здоров'я за 9 місяців 2015 року на 20,1%, що на 241 млн грн більше порівняно з цим же періодом у 2014 році. Страхові премії за страхуванням медичних витрат у 2015 році також збільшилися на 43,4%, що на 106,4 млн грн більше, ніж за 9 місяців 2014 року.

Таке зростання відбулося, перш за все, через збільшення попиту на цей вид страхування.

Проте відбулося і підвищення виплат за договорами ДМС, що пояснюється щорічним зростанням кількості врегульованих страхових випадків (табл. 2).

За даними показниками, відбулося збільшення протягом 9 місяців 2015 року чистих страхових виплат з безперервного страхування здоров'я на 17,5% та страхування медичних витрат на 47,9% порівняно з цим же періодом 2013 року. Ситуація не змінилася і порівняно з 2014 роком. Чисті страхові виплати за 9 місяців 2015 року з безперервного страхування здоров'я збільшилися на 6,8%, що на 54,8 млн грн більше, ніж у 2-14 році. Страхові виплати по страхуванню медичних витрат у 2015 році зросли на 42,4% порівняно з 2014 роком.

Водночас у загальній структурі страхових премій та виплат спостерігається перевищення премій над виплатами, що свідчить про ефективну діяльність страхових компаній, тим самим зумовлюючи високий потенціал зростання ринку ДМС [10]. Збільшення збору премій страховиками пов'язано із зростанням вартості страхових програм, через подорожчання медикаментів і медичних послуг, а також з впровадженням дорогих програм.

Зазначимо, що питання про необхідність впровадження в Україні обов'язкового медичного страхування вже неактуальне – воно об'єктивно необхідно. Інша справа, що на практиці це відбудеться після того, як добровільне медичне страхування набуде своєї популярності. Цей вид страхування досить технологічний, вимагає добре вбудованої системи і при цьому має високу збитковість, яка постійно зростає. За даними Нацкомфінпослуг, рівень виплат за цим видом становить 70%, а частка виплат в загальному обсязі виплат загалом на ринку досягає 22%. Очевидно і те, що за останні п'ять років ця частка збільшилася на 2%, водночас інтерес роботодавців до медичного страхування залишається вкрай низьким.

За даними дослідження, яке провів портал HeadHunter в Україні влітку 2015 року, більшість роботодавців почали скорочувати бюджет на персонал і економити на соціальних програмах, особливо на корпоративному ДМС. За даними опитування, 35% співробітників стверджують, що їх компанії ніяк не дбають про здоров'я службовців, 20% забезпечують нормальний графік роботи, 5% – користуються абонементом на спорт, 4% – обідами, 3% – пільговими путівками і 14% полісами медичного страхування [11].

Таблиця 1

Структура чистих страхових премій за 9 місяців 2013–2015 рр., млн грн

Види страхування	Чисті страхові премії			Відхилення			
	9 місяців 2013 р.	9 місяців 2014 р.	9 місяців 2015 р.	2015 р. від 2013 р. (+,-)	2015 р. від 2013 р. (%)	2015 р. від 2014 р. (+,-)	2015 р. від 2014 р. (%)
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 031,8	1 200,8	1 441,8	410	39,7	241	20,1
Страхування медичних витрат	255	245,4	351,8	96,8	38	106,4	43,4

Джерело: розраховано авторами на основі даних [9]

Таблиця 2

Структура чистих страхових виплат за 9 місяців 2013–2015 рр., млн грн

Види страхування	Чисті страхові виплати			Відхилення			
	9 місяців 2013 р.	9 місяців 2014 р.	9 місяців 2015 р.	2015 р. від 2013 р. (+,-)	2015 р. від 2013 р. (%)	2015 р. від 2014 р. (+,-)	2015 р. від 2014 р. (%)
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	732,8	806,5	861,3	128,5	17,5	54,8	6,8
Страхування медичних витрат	76,8	79,8	113,6	36,8	47,9	33,8	42,4

Джерело: розраховано авторами на основі даних [9]

Причини, що викликають у роботодавців небажання страхувати своїх співробітників, відомі. Основними з них є:

- девальвація національної валюти;
- зростання цін на комунальні послуги, що змушує скорочувати витрати на соціальні заходи;
- зниження платоспроможності населення, що призводить до припинення діючих договорів, з одного боку, і небажання страховиків обслуговувати критично збиткових клієнтів, з іншого;
- зростання цін на медикаменти.

Утім, найголовнішою проблемою, яка заважає розвитку ДМС, є відсутність підтримки цього виду страхування з боку держави.

Окрім макроекономічних чинників, сфера охорони здоров'я та медичного страхування характеризується суперечливим податковим законодавством, застарілою системою фінансування лікувальних установ, значним податковим навантаженням, відсталістю технологічної та матеріальної бази медичних установ, застарілою законодавчою базою, відсутністю преференцій і податкових пільг для впровадження ДМС на підприємствах [4].

Зазначимо, що у світовій практиці такі проблеми відсутні.

Висновки. Отже, з огляду на зазначене, можна стверджувати, що в країнах із розвинутою економікою, таких як Канада, країни Євросоюзу, Австралія, Фінляндія, Швейцарія, управління охороною здоров'я здійснюється на основі медичного страхування, а охорони здоров'я надають великого значення. Тому в них функціонує налагоджена та ефективна система медичного страхування.

Водночас в Україні існують проблеми, які залежать від багатьох макроекономічних факторів, що негативно впливають на ринок медичного страхування та потребують негайного вирішення.

Таким чином, для впровадження ефективної системи медичного страхування в Україні необхідно змінити загальну систему фінансування, тому що бюджетних коштів на розвиток медицини недостатньо. Для цього доцільно здійснювати фінансування охорони здоров'я з використанням особистих внесків громадян і цільових внесків підприємців, про що свідчить досвід розвинених країн світу. Цьому в більшості сприятиме розвиток добровільного медичного страхування.

Аналіз ринку ДМС в Україні свідчить про збільшення кількості страхових премій, що говорить про підвищення інтересу населення до цього виду страхування. Утім, збільшення надходжень страхових премій пов'язано з ростом вартості страхових програм, через подорожчання медикаментів і медичних послуг, а також з впровадженням дорогих програм.

Пропонується зменшити вартість програм ДМС для фізичних та юридичних осіб:

- за рахунок франшиз на лікарів (20-50% від вартості консультації ви можете оплачувати самі);

- за рахунок сублімітів на ліки (безлімітне забезпечення ліками коштує дорожче, ніж з сублімітами у 2 000 грн);

- виключенням брендів класу А +;

- виключенням приватних стаціонарів (як правило, палати в брендів клініках зайняті або зарезервовані, і все одно доведеться мати справу з відомчими лікарнями) [4].

Окрім того, для впровадження ефективної системи медичного страхування в Україні повинні бути вирішені неузгоджені питання на законодавчому рівні, а саме – потрібно розробити за участю фахівців ринку та прийняти профільний закон, який сприяв би розвитку медичного страхування та вдосконаленню діяльності страхових компаній, податкової політики і державного нагляду у цій галузі, захисту інтересів пацієнтів. Доцільним буде також запровадження ефективного механізму стимулювання прямих і непрямих дотацій. Під прямою дотацією розуміється надання податкових пільг підприємствам для покупки пакетів медичного страхування своїх співробітників. Непряма дотація може бути здійснена через зміну системи фінансування лікувальних установ. Такий комплексний підхід сприятиме зниженню витрат держави на утримання мережі медичних закладів, населення отримає більш якісні медичні послуги, а страховики – можливість розвитку ринку обов'язкового медичного страхування.

Загалом, основною умовою для подальшого розвитку ринку медичного страхування є забезпечення стабільності економіки та політичної ситуації в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про страхування». станом на 20 березня 2014 р. [прийнято Верхов. Радою 07.03.1996 № 85/96-ВР], [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Система медичного страхування: зарубіжний досвід та особливості організації в Україні / Н.В. Приказюк // Сучасні питання економіки і права. – 2011. – Вип. 1. – С. 53-59.
4. Інтернет-журнал Forinsurer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/>.
5. Камінська Т.М. Медичне страхування в Україні в контексті розвитку системи соціального страхування / Т.М. Камінська, Л.В. Нечипорук // Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер. : Економічна теорія та право. – 2014. – № 4. – С. 6-17.
6. Зеленевиц В. Зарубіжний досвід фінансування охорони здоров'я / В. Зеленевиц [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/zelenevich-vo-ktn-kuzmin-ai-zarubizhnyi-dosvid-finansuvannya-ohoroni-zdorovya/>.
7. Закон України «Про Державний бюджет України» на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

- http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T140080.html.
8. Ліга страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uainsur.com/massmedia>.
 9. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/>.
 10. Тенденції розвитку добровільного медичного страхування в Україні / І. О. Чкан // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 292-297 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_1_39.
 11. Офіційний сайт HeadHunter. Робота в Києві і Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hh.ua/>.

УДК 369.06

Биховченко В.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Університету державної фіскальної служби України***Іванюк О.В.***студентка**Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України***Городнича Ю.В.***студентка**Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України*

СТАН МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ

THE STATE OF HEALTH INSURANCE IN UKRAINE AND ITS PRIORITIES AREAS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню зарубіжного досвіду організації медичного страхування та висвітленню його стану в Україні. Здійснено обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення ролі медичного страхування в забезпеченні соціального захисту громадян. Виявлено недоліки та запропоновано пріоритетні напрями запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні.

Ключові слова: медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, страхові внески, медичні послуги, охорона здоров'я.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию зарубежного опыта организации медицинского страхования, а также исследованию его состояния в Украине. Осуществлено обоснование практических рекомендаций по повышению роли медицинского страхования в обеспечении социальной защиты граждан. Выявлены недостатки и предложены приоритетные направления внедрения обязательного медицинского страхования в Украине.

Ключевые слова: медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, страховые взносы, медицинские услуги, здравоохранение.

ANNOTATION

The article investigates the foreign experience of the organization of health insurance, as well as the study of its status in Ukraine. Implemented support of practical recommendations to enhance the role of health insurance in the social protection of citizens. Revealed shortcomings and proposed priority areas of introduction of compulsory medical insurance in Ukraine.

Keywords: health insurance, compulsory health insurance, voluntary medical insurance, insurance premiums, medical services, health care.

Постановка проблеми. Соціальне страхування є важливою складовою соціального захисту населення, яке в Україні останнім часом набуває все більшої популярності. Сьогоднішній стан охорони здоров'я в Україні є критичним, оскільки основну проблему становить не тільки недостатнє її фінансування, а й неефективне його використання, застаріле медичне обладнання, політична та економічна криза. Існує потреба у створенні досконалої системи медичного страхування в Україні, вико-

ристовуючи зарубіжний досвід та адаптувавши окремі його елементи до наших реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань, пов'язаних із сучасним розвитком медичного страхування займалися вітчизняні та закордонні науковці, серед яких – Я.В. Дробот, Н.Б. Бідник, В.М. Мник, Л.І. Новосельська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі ще не склалося узагальненого підходу щодо вдосконалення системи медичного страхування в Україні під час економічної та політичної кризи. Сьогодні механізми реалізації соціальної політики та рівень соціального захисту населення нашої країни потребують змін, саме тому їх дослідженню присвячена дана стаття.

Мета статті полягає у дослідженні зарубіжного досвіду організації медичного страхування, виявленні його сучасного стану в Україні та вдосконаленні останнього в майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом усе більшої популярності в Україні набуває медичне страхування, яке є найважливішою складовою ефективного функціонування національної системи охорони здоров'я. Об'єктом медичного страхування є життя і здоров'я громадян, суть якого полягає в тому, що, сплативши одноразовий страховий внесок, громадяни мають змогу протягом року безкоштовно користуватися комплексом медичних послуг спеціалістів у лікарнях із платним обслуговуванням.

Медичне страхування може проводитись у двох формах: обов'язковій та добровільній. Вибір форми медичного страхування в кожній країні залежить від конкретних економічних і культурно-історичних умов, від особливостей демографічних і соціальних показників, рівня захворюваності та інших факторів, які характеризують загальний стан здоров'я та рівень медич-

ного обслуговування. Принцип обов'язкового медичного страхування діє, наприклад, у Франції, Канаді, Німеччині, Нідерландах. В Ізраїлі та Швейцарії переважає добровільне страхування [4, с. 84]. Проте в Україні існує добровільне страхування, а обов'язкове – лише на стадії впровадження. Добровільне медичне страхування – це послуга, яку дозволити собі можуть тільки люди з достатком вище середнього. Саме тому на сьогодні кожен другий українець звертається до лікаря вже на найскрутнішій стадії захворювання. Звідси маємо нижчий рівень життя, здоров'я населення та, відповідно, нижчу благополучність держави порівняно з іншими країнами.

Україна має низку перешкод для розвитку страхової діяльності, а саме: відсутність законодавчої бази, яка б свідчила про проведення державою активної структурної політики на ринку страхових послуг, порівняно невеликий фінансовий потенціал українських страховиків, низький рівень платоспроможності страхувальників і низьку страхову культуру населення [2, с. 34].

Одним зі шляхів вирішення проблемної ситуації може бути зміна зобов'язань держави щодо надання безкоштовних медичних послуг населенню. У деяких країнах Центральної та Східної Європи встановили певну вартість медичних послуг. В Естонії огляд лікаря становить приблизно \$0,4. У Чехії з 1997 р. введено плату за лікарняне обслуговування у розмірі \$2,3 за день перебування у лікарні та оплати швидкої допомоги – приблизно \$2 за виклик. У Польщі та Румунії введені платні ліки. У Латвії в 1995 р. уряд прийняв постанову про встановлення часткової оплати медичних послуг (до 25%). Безкоштовними в країні залишається медична допомога дітям та інвалідам, а також невідкладна допомога. З 1995 р. в Грузії скасовано право на безкоштовну медицину через нестачу коштів. Майже всі медичні заклади були переведені на самофінансування. Держава забезпечує фінансування медичних послуг лише соціально незахищених верств населення, а також послуги пологових будинків та лікування дітей [1, с. 12–18].

Ураховуючи зарубіжний досвід і сучасний стан фінансування системи охорони здоров'я в Україні, впровадження обов'язкового медичного страхування є неминучим. Дуже болючою проблемою для України є низька якість медичних послуг і медичної допомоги. Протягом 24 років своєї незалежності було запропоновано багато проєктів законів, урядовці роками обіцяють, що в Україні буде введено обов'язкове медичне страхування, проте жоден закон так і не був прийнятий. Це пояснюється тим, що процес упровадження обов'язкового медичного страхування в Україні є доволі проблематичним, насамперед із погляду фінансування.

Основним джерелом у страхуванні є страхові внески, основну частину яких сплачує працююче населення. Розмір цього внеску прогнозу-

ється в межах 5–7% заробітної плати. Запровадження обов'язкового медичного страхування призведе до збільшення нарахувань на фонд оплати праці і може призвести до поширення використання роботодавцями тінювих схем виплати заробітної плати та гальмування її зростання. Необхідна умова для функціонування загальнообов'язкового державного медичного страхування – виведення офіційної заробітної плати працівників із «тіні», оскільки значна частина роботодавців разом із офіційною заробітною платою, величина якої становить законодавчо встановлений мінімум, виплачують і неофіційну частину заробітної плати, уникаючи у такий спосіб навантаження на фонд оплати праці. Якщо така тенденція буде зберігатись, то до обов'язкового медичного страхування надходитимуть лише мінімальні страхові внески, чого не буде достатньо для його функціонування. Слід зазначити, що для забезпечення повноцінного функціонування Єдиного медичного фонду «у тіні» не може перебувати більше 20% заробітної плати [5, с. 14].

Крім фінансових, виникають правові проблеми. Згідно зі ст. 49 Конституції України, «кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. Охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно...», що, своєю чергою, суперечить запровадженню загальнообов'язкового медичного страхування.

Сьогодні медичне страхування в розвинених країнах ґрунтується на таких основних моделях, як: система Бісмарка, система Беверіджа та система Семашко.

Система Бісмарка (модель соціального страхування) ґрунтується на фінансуванні галузі переважно за рахунок обов'язкового соціального страхування на випадок хвороби. Ця система була вперше запроваджена в Німеччині Отто фон Бісмарком у 1881 р. Лікарі є вільними суб'єктами, які пропонують свої послуги на

Таблиця 1

Модель соціального страхування Бісмарка

Переваги системи Бісмарка:	Недоліки системи Бісмарка:
– принцип солідарної оплати медичної допомоги;	– великий адміністративний апарат;
– доступність медичної допомоги для всього населення країни.	– складна система розрахунків із лікувально-профілактичними закладами;
	– високі витрати на утримання страхової інфраструктури.

Джерело: узагальнено авторами на основі [3]

ринку медичних послуг. Працедавці оплачують тільки частину вартості медичної допомоги, що була надана працівникам. Другу частину вартості медичної допомоги сплачують самі працівники. Переваги та недоліки системи Бісмарка подано в табл. 1.

За системою Бісмарка організована система охорони здоров'я в Австрії, Бельгії, Люксембурзі, Німеччині, Нідерландах, Франції та Швейцарії [3, с. 268].

Система Беверіджа (універсалістська) – система організації охорони здоров'я, яка характеризується суттєвим обмеженням ринкових відносин між лікарем та пацієнтом. Уперше ця модель була запроваджена у Великобританії в 1942 р. Медична допомога гарантується державою і надається всім громадянам незалежно від соціального та майнового становища. В її основу покладено трансфертну систему звичайних принципів страхування. Держава поширює трансфертні виплати тільки на людей, які не можуть забезпечити себе медичною допомогою (діти). На відміну від системи Бісмарка, лікарі перестають бути суб'єктами на ринку медичних послуг, а виступають як наймані працівники. Система Беверіджа зберігає конкуренцію між лікарями, проте це конкуренція не за кошти громадян, а за кошти держави. Пацієнти обмежені у виборі варіантів медичного обслуговування. Переваги та недоліки системи Беверіджа подано в табл. 2.

Таблиця 2

Система Беверіджа

Переваги системи Беверіджа	Недоліки системи Беверіджа
– доступність медичної допомоги для всього населення країни;	– відсутність ринкових стимулів економічної ефективності;
– відносно проста технологія фінансування лікувально-профілактичних закладів;	– слабка мотивація підвищення якості надання медичних послуг;
– відносна проста система оплати праці в галузі.	– необхідність значних фінансових ресурсів із державного бюджету на розвиток галузі охорони здоров'я.

Джерело: узагальнено авторами на основі [6]

Система Беверіджа запроваджена у Великобританії, Греції, Данії, Ірландії, Італії, Іспанії, Канаді, Норвегії, Португалії та Фінляндії [6, с. 329].

Система Семашко характеризується фінансуванням галузі з державного бюджету при строгому централізованому управлінні та контролі з боку держави. Фінансування медичного обслуговування відбувається виключно з держбюджету, що не залежить від надходжень із регіонів, тобто існує система єдиного замовника медичної допомоги в особі держави. У цій системі взаємодія лікарів та пацієнтів регламентована в усіх аспектах та підпорядкована

принципам планово-розподільчої організації господарства. Не потребує окремої незалежної структури замовника, що відповідає за збір коштів, та представляє інтереси населення в кожному регіоні. Вона фактично представлена вертикально виконавця, що включає державний (Міністерство охорони здоров'я), територіальні (у СРСР – республіканські міністерства охорони здоров'я, у незалежній Україні – обласні управління охорони здоров'я) та місцеві органи управління охорони здоров'я. Переваги та недоліки системи Семашко подано в табл. 3.

Таблиця 3

Система Семашко

Переваги системи Семашко	Недоліки системи Семашко
– ефективна при надзвичайних ситуаціях (війни, епідемії);	– низькі показники розвитку медичної допомоги;
– забезпечення всіх верств населення всіма або основними видами медичної допомоги;	– відсутність мотивації щодо якості надання медичної допомоги;
– високий коефіцієнт діяльності системи охорони здоров'я до затрачених коштів.	– низький рівень заробітної платні медичних працівників.

Джерело: узагальнено авторами на основі [7]

На думку Н. Бідник, українська модель медичного страхування не може ґрунтуватися на системі Беверіджа, оскільки в державі немає коштів і можливостей розвинути медичну галузь [5, с. 268]. Україна у своїх законопроектах багато використовувала зарубіжного досвіду, заснованих на системі Бісмарка, проте українці не готові сплачувати додаткові страхові внески через недовіру до страхових компаній. Оскільки існуюча система України, побудована на моделі Семашко, зазнала повного краху, дуже важливо, щоб країна перейняла позитивний світовий досвід та врахувала ті помилки, через які пройшли інші країни, та удосконалила свою систему охорони здоров'я або створила нову.

Для вирішення проблем та підготовки до запровадження обов'язкового медичного страхування слід вжити такі заходи:

- розробити та впровадити систему персоналізованого обліку надання медичної допомоги;
- визначити розподіл ставок внесків до обов'язкового фонду медичного страхування між роботодавцем і працівником;
- стимулювати розвиток добровільного медичного страхування з метою забезпечення притоку додаткових коштів до системи охорони здоров'я;
- стимулювати розвиток методів співфінансування населенням додаткових послуг стаціонарних медичних установ (покращених умов перебування) для категорії населення з високими доходами, що збільшуватиме фінансову стійкість медичних установ;

– розробити стратегії зменшення тінізації економіки та імплементація відповідних заходів;
 – запровадити перехід від фінансування щодо постатейного бюджету до фінансування за пролікований випадок і відповідна зміна способу обчислення заробітної плати лікарів і медичних сестер [8, с. 164].

Слід зазначити, що реалізувати на практиці наукові розробки зарубіжних учених в Україні досить проблематично, оскільки вітчизняне підґрунтя базується на засадах, які відрізняються від умов економік розвинутих країн.

Висновки. Отже, основними заходами подальшого розвитку медичного страхового ринку в Україні повинно стати таке:

– створення розвинутої та платоспроможної системи страхування, здатної компенсувати збитки від непередбачених подій;

– підвищення якості здійснення ринку медичного страхування функцій по акумуляції коштів населення, підприємств і трансформації їх в інвестиції;

– зміцнення довіри до українського страхового ринку з боку інвесторів, іноземних перестраховиків та перестраховувальників, а також вітчизняних страхувальників, насамперед населення;

– внести зміни до законопроекту про загальнообов'язкове медичне страхування.

Починати впровадження обов'язкового медичного страхування доцільно з працюючих громадян віком від 18 до 50 років, оскільки в такому віці особи повністю самостійні, отримують дохід, а головне – мають можливість активно впливати на своє здоров'я, коригуючи

свій спосіб життя й умови проживання. Вразливі категорії населення, такі як пенсіонери та студенти, повинні продовжувати отримувати безкоштовну медичну допомогу і лише після успішного запуску медичного страхування адаптувати страхову медицину й під них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новосельська Л.І. Шляхи запровадження медичного соціального страхування в Україні / Л.І. Новосельська // Науковий вісник. – 2010. – № 18. – С. 82–85.
2. Болдова А.А. Особливості медичного страхування в Україні / А.А. Болдова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 33–39.
3. Шмарко Е. Платная бесплатная медицина / Е. Шмарко // Компаньон. – 2000. – № 18(170). – С. 12–18.
4. Поліщук Є.М. Медичне соціальне страхування: проблема системи потребує системного вирішення / Є.М. Поліщук // Соціальне страхування. – 2008. – № 2. – С. 13–16.
5. Бідник Н.Б. Медичне страхування в Україні / Н.Б. Бідник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 767.
6. Марченко О.В. Сучасний стан та перспективи медичного страхування в Україні / О.В. Марченко, К.А. Пономаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5. – Т. 1. – С. 329.
7. Мник В.М. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні / В.М. Мник // Економіка та держава. – 2006. – № 11. – С. 39–41.
8. Дробот Я.В. Проблеми запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні та заходи щодо їх розв'язання / Я.В. Дробот, А.М. Бороденко // Фінансовий простір. – 2015. – № 2(18).

УДК 336.711

Биховченко В.П.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України*

Кирильчук О.В.
*студент
Університету державної фіскальної служби України*

ОБЛІКОВА СТАВКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

THE DISCOUNT RATE AS A TOOL OF MONETARY POLICY THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості використання інструментів грошово-кредитної політики та їх ефективність в умовах фінансової кризи. Встановлене місце та значення облікової ставки центрального банку серед інструментів грошово-кредитного регулювання. Досліджено зміни в основних показниках грошово-кредитної політики України, що сталися протягом останніх років. Визначено пріоритетні шляхи розвитку грошово-кредитної політики в майбутньому. Авторами визначено переваги та недоліки застосування облікової ставки в ситуації фінансової нестабільності.

Ключові слова: облікова ставка, грошова маса, рефінансування, інфляція, кредит «овернайт».

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности использования инструментов денежно-кредитной политики и их эффективность в условиях финансового кризиса. Установлены место и значение учетной ставки центрального банка среди инструментов денежно-кредитного регулирования. Исследованы изменения в основных показателях денежно-кредитной политики Украины, которые произошли в течение последних лет. Определены приоритетные пути развития денежно-кредитной политики в будущем. Авторами определены преимущества и недостатки применения учетной ставки в ситуации финансовой нестабильности.

Ключевые слова: учетная ставка, денежная масса, рефинансирование, инфляция, кредит «овернайт».

ANNOTATION

The article analyzes the features of use of monetary policy instruments and their effectiveness in the conditions of financial crisis. It was established the place and importance of the discount rate of the Central Bank among the instruments of monetary regulation. Investigated changes in key indicators of monetary-credit policy of Ukraine that took place in recent years. The priority ways of development of monetary policy in the future. The authors identified the advantages and disadvantages of the use of the discount rate in a situation of financial instability.

Keywords: discount rate, money supply, refinancing, inflation, the overnight loan.

Постановка проблеми. Вагоме місце в економічній політиці держави належить грошово-кредитній політиці. Вона забезпечує досягнення низки цільових орієнтирів в економіці, для забезпечення яких використовуються інструменти грошово-кредитного регулювання: мінімальні резервні вимоги, рефінансування, операції на відкритому ринку тощо. Особливе місце з-поміж названих інструментів відводиться обліковій ставці Національного банку України. На тлі утримання облікової ставки на

рівні 22% цьогорічне рішення Національного банку України в умовах стагнації вбачається непереконливо, що й зумовлює актуальність дослідження особливостей управління обліковою ставкою в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань облікової ставки займалися багато зарубіжних і вітчизняних науковців. Серед авторів можна виділити О.І. Корчагіна, В.С. Стельмаха, В.І. Міщенко, О.М. Булавка, В.В. Зимовця та багато інших. Проте на сьогодні чимало аспектів дії процентної політики залишаються малодослідженими, серед яких – питання причинно-наслідкового зв'язку між грошово-кредитною політикою Національного банку України та ситуацією на грошовому ринку країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процес дослідження вчезначимо відображає різні погляди на сутність і значення процентної політики центрального банку. Для узагальнення висновків учених актуальним є формулювання нового, виваженого погляду на теоретичні та практичні механізми застосування центральним банком облікової ставки в процесі грошово-кредитного регулювання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні облікової ставки центрального банку як інструмента грошово-кредитного регулювання та її впливі на рівень відсоткових ставок за кредитними операціями банків, які визначають рівень ділової активності в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процентна політика є одним із ключових факторів, які визначають динаміку ресурсної бази та активів банку і, відповідно, впливають на показники рентабельності їх діяльності. Вона формується як під впливом зовнішніх умов функціонування банків, так і через внутрішні для кожного конкретного банку управлінські й операційні причини. З метою ефективного управління грошово-кредитним ринком, обсягами грошової маси в обігу, виконання функції кредитора останньої інстанції Національний банк встановлює за своїми операціями

такі процентні ставки: облікову; за кредитами овернайт; рефінансування; за стабілізаційними кредитами; за депозитами овернайт; ставки залучення тимчасово вільних коштів банків [1].

Облікова ставка є одним із найпопулярніших інструментів грошово-кредитного регулювання, за допомогою якого центральний банк встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період.

При встановленні розміру облікової ставки Національний банк України враховує низку чинників економічного спрямування (швидкість обігу грошей, валютний курс, величина попиту на цінні папери, фаза економічного циклу, інфляційні очікування, загальні прогнози розвитку економіки), політичного та соціального спрямування. Але навіть у розвинених економіках не вдалося розробити методологію, яка спроможна врахувати усі фактори, тому при визначенні розміру облікової ставки використовують правило «Тейлера», коли враховують вплив найважливіших чинників – темпи змінного валового внутрішнього продукту та інфляції [2].

Розмір облікової ставки визначається з дотриманням таких основних принципів:

- облікова ставка використовується Національним банком одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики та орієнтир ціни на гроші;
- облікова ставка є одним із чинників, що характеризують основні напрями змін грошово-кредитного регулювання;
- облікова ставка є найнижчою серед процентних ставок, за якими Національний банк може підтримати ліквідність банків.

Застосування облікової ставки має і свої недоліки, адже її вплив на валютні відносини є опосередкованим. Це пояснюється тим, що в умовах низької облікової ставки операції з рефінансування є настільки доступними, що мотивація банків до залучення коштів на кредитному ринку знижується [3].

Аналізуючи річні звіти Національного банку України, на рис. 1 спостерігаємо загальну динаміку зміни облікової ставки протягом 2012–2016 рр.

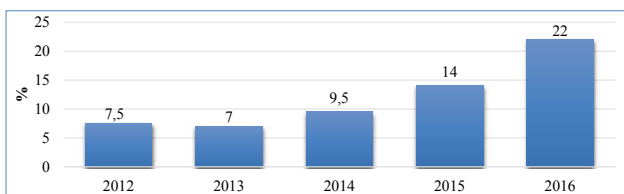


Рис. 1. Динаміка облікової ставки НБУ станом на 01.01. кожного року за 2012–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

Змінюючи рівень облікової ставки, центральний банк впливає на пропозицію грошей.

У разі підвищення облікової ставки відбувається зниження пропозиції грошей. Зниження облікової ставки центрального банку має зворотній ефект: зростання на цій основі попиту на кредит банків тим самим веде до зростання пропозиції грошей [5, с. 123].

Відповідно до вищевикладеного, проаналізуємо на рис. 2 динаміку грошової маси в Україні протягом 2012–2016 рр.

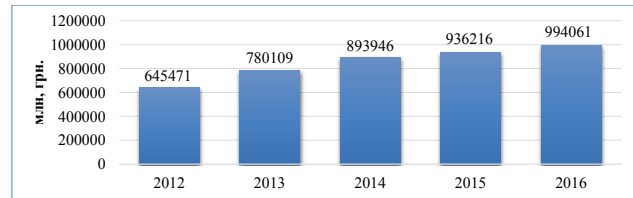


Рис. 2. Динаміка грошової маси станом на 01.01. кожного року за 2012–2016 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [6]

Із даного аналізу можна простежити, що механізм облікової ставки Національного банку в конкретній ситуації щодо грошової маси не проявляє бажаної тенденції (грошова маса зростає), а облікова ставка в даному випадку виступає інструментом зменшення негативного ефекту при зростанні грошової маси без відповідного зростання економіки країни.

Рівень облікової ставки центрального банку – це одна з головних умов рефінансування банків, тобто забезпечення їх додатковими резервами на кредитній основі. Національний банк установлює процентну ставку за кредитами рефінансування (ставку рефінансування) під час проведення з банками кількісного тендера, яка визначається на основі облікової ставки та залежно від строку та виду рефінансування і не може бути меншою, ніж облікова ставка. Національний банк може встановлювати процентну ставку рефінансування за результатами проведення процентних тендерів залежно від пропозиції вартості на кошти Національного банку, що надходять від банків. На процентному тендері заявки банків задовольняються відповідно до зниження запропонованої в них процентної ставки, починаючи із найвищої, і далі поступово до закінчення запропонованого Національним банком обсягу кредитів або задоволення всіх заявок банків.

Середньозважені ставки рефінансування Національним банком України комерційних

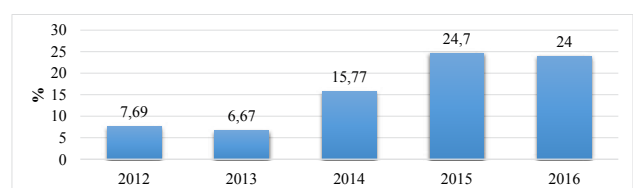


Рис. 3. Середньозважені ставки рефінансування комерційних банків Національним банком України
Джерело: побудовано авторами за даними [7]

банків протягом 2012–2016 рр. прослідковуються на рис. 3.

Підвищення рівня облікової ставки веде до подорожчання кредитів центрального банку для комерційних банків. У цьому випадку комерційні банки прагнуть компенсувати свої втрати, викликані зростанням облікової ставки, тобто подорожчанням кредиту шляхом підвищення ставок за кредитами, яких вони надають суб'єктам економіки (позичальникам). Крім того, подорожчання кредитів центрального банку стримує попит на кредит із боку комерційних банків. У кінцевому підсумку підвищення рівня облікової ставки призводить до падіння обсягів рефінансування. Зниження центральним банком рівня облікової ставки має зворотний вплив. Воно стимулює зростання попиту на кредит із боку комерційних банків, веде до зростання обсягів рефінансування грошей [5, с. 123–125]. Дана залежність має вплив і на кредити, що видаються комерційними банками (рис. 4).

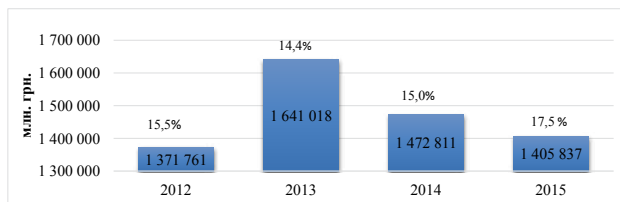


Рис. 4. Середньозважені ставки в річному обчисленні банків за новими кредитами у національній валюті

Джерело: побудовано авторами за даними [8]

Аналіз динаміки облікової ставки в Україні дав змогу констатувати її зміни відповідно до тенденцій загального розвитку економіки країни. З 2014 р. облікова ставка Національного банку України досягла позначки 9,5%, це пов'язано з прискоренням інфляції, проявом кризових явищ. Погіршення економічної ситуації призвело до підвищення облікової ставки в 2016 р. до 22%. Дане підвищення з теоретичної точки зору сприяє зниженню попиту комерційних банків на кредити центрального банку, зростанню відсоткових ставок за кредитами банків, зменшення обсягів кредитування комерційними банками [9].

Зважаючи на потрясіння банківської системи протягом останніх років на основі облікової ставки, Національний банк України застосовує ставку за кредитами овернайт задля забезпечення ліквідності комерційних банків.

Ставка за кредитами овернайт – процентна ставка, за якою Національний банк надає банкам кредити строком на один робочий день із метою згладжування тимчасових коливань ліквідності банків та оперативного регулювання грошово-кредитного ринку. Її розмір визначається Національним банком на основі облікової ставки з урахуванням поточної ситуації на

грошово-кредитному ринку, аналізі процентних ставок на міжбанківському кредитному ринку, попиту і можливої пропозиції щодо випуску Національним банком в обіг коштів. Нині Національний банк України підтримує короткострокову (миттеву) ліквідність банків кредитами овернайт, які надаються під забезпечення державними цінними паперами та без забезпечення [5, с. 125].

Розмір процентної ставки за кредитами овернайт може бути диференційованим залежно від забезпечення кредиту (рис. 5).

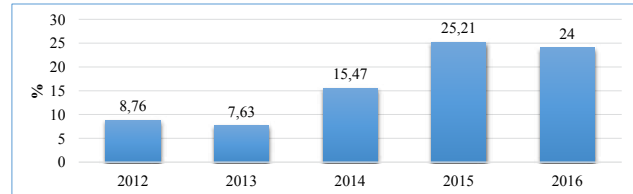


Рис. 5. Середньозважені ставки за кредитами овернайт, наданими Національним банком України комерційним банкам

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Відповідно до грошово-кредитної політики, Правління Національного банку України на початку 2016 р. вирішило залишити облікову ставку на рівні 22% річних. Збереження стриманої грошово-кредитної політики дасть змогу пом'якшити ризики для цінової стабільності, які посилюються у зв'язку з турбулентністю у світовій економіці, та забезпечити досягнення цілі зі зниження споживчої інфляції до 12% на кінець 2016 р. і 8% – на кінець 2017 р. Зазначений розмір облікової ставки сприятиме стабілізації грошово-кредитного ринку завдяки збільшенню привабливості проведення банківських операцій у гривні та стане сигналом щодо рішучості Національного банку України виконувати пріоритетну мету з досягнення та підтримки цінової стабільності в Україні [10].

Результати такого кроку Національного банку України будуть залежати від того, які комплексні заходи ще буде почато на рівні монетарної політики, управління грошовою масою, фінансового ринку, у тому числі фондового. Водночас слід зазначити, що такий крок орієнтований не стільки на кредитний ринок, скільки на приборкання інфляції.

Висновки. Таким чином, облікова ставка центрального банку є важливим інструментом грошово-кредитного регулювання. Її значення пояснюється здатністю впливати на рівень відсоткових ставок за кредитними операціями банків, які визначають як рівень ділової активності, так і інфляційну динаміку в країні. Аналіз динаміки рівня процентних ставок за період 2012–2016 рр. є свідченням того, що в діях Національного банку України простежувалася динаміка зростання вартості кредитних ресурсів. Відповідно, Національний банк України в даний період установлював рівень облікової

ставки як головного індикатора на грошово-кредитному ринку для стримування кредитної діяльності банків і зменшення грошової маси, а також негативної інфляційної тенденції, що має сприяти посиленню купівельної спроможності. Однак без активних дій уряду, спрямованих на зростання вітчизняного виробництва, дії лише Національного банку України, які спрямовані на вихід країни з економічної кризи, не здатні змінити ситуацію на краще.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маринюк Л.Д. Удосконалення процентної політики банку / Л.Д. Маринюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pu.if.ua>.
2. Пелех У.В. Процентна політика як засіб регулювання монетарної сфери / У.В. Пелех // Ефективність державного управління. – 2012. – № 30. – С. 481–485.
3. Шелудько С.А. Облікова ставка центрального банку як інструмент валютного регулювання / С.А. Шелудько // Регіональна економіка та управління. – 2015. – № 4. – С. 118–122.
4. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647.
5. Стельмах В.С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / В.С. Стельмах. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2009. – 404 с.
6. Грошова маса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=44440>.
7. Процентні ставки рефінансування банків Національним банком України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/Inter_r_ref.xls.
8. Ставки рефінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/files/4-Financial_markets.xls.
9. Сердюк Л.В. Ефективність процентної політики / Л.В. Сердюк ; Харківський інститут банківської справи НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inter-nauka.com/uploads/public/14198724399943.pdf>.
10. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=26683745&cat_id=55838.

УДК 369.032

Биховченко В.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Університету державної фіскальної служби України***Фоменко Ю.В.***студентка**Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України***Халімон О.П.***студентка**Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України*

СУЧАСНИЙ СТАН СИСТЕМИ ІНВЕСТИВАННЯ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

CONTEMPORARY REALITIES OF THE SYSTEM INVESTMENT OF ASSETS OF NON-STATE PENSION FUNDS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку недержавного пенсійного забезпечення. Наведено законодавчо закріплені напрями й обмеження інвестування активів недержавних пенсійних фондів. Досліджено проблеми ефективності та надійності інвестування активів недержавних пенсійних фондів, наведено рекомендації щодо повнішого розкриття їх інвестиційного потенціалу.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, недержавні пенсійні фонди, пенсійні активи, інвестування пенсійних активів, структура пенсійних активів.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется современное состояние развития системы негосударственного пенсионного обеспечения. Приведены законодательно закреплённые направления и ограничения инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов. Исследованы проблемы эффективности и надёжности инвестирования активов негосударственных пенсионных фондов, даны рекомендации относительно полного раскрытия их инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, пенсионные активы, инвестирование пенсионных активов, структура пенсионных активов.

ANNOTATION

This paper examines modern trends of non-state pensions. There are shown legislated areas and limits for the investment of assets of non-state pension funds. There are investigated the problems of efficiency and security of investment of non-state pension funds and provided recommendations for fuller disclosure of their investment potential.

Keywords: non-state pensions, non-state pension funds, pension assets, investing of pension assets, structure of pension assets.

Постановка проблеми. Посилення кризового становища в економіці, політична нестабільність, антитерористична операція на сході країни погіршують соціальний рівень населення. Збільшення частки безробітних, зростання кількості осіб пенсійного віку впливають на соціальний та фінансовий тягар економічно активного населення України. Вирішення цих питань можливе за рахунок довгострокових інвестицій в економіку нашої країни, вагому

роль в яких відведено недержавним пенсійним фондам (НПФ). Акумуляція значних фінансових активів НПФ сприяє забезпеченню додаткового соціального захисту населення, однак при цьому залишається внутрішнім інвестиційним джерелом, тому інвестиційна політика сьогодні більш детального дослідження її потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні засади реформування пенсійної системи та розвитку НПФ у світі висвітлено в працях таких зарубіжних дослідників, як М. Вінер, Р. Геммінг, Г. МакТаггарт, В. Роїк. Питання інвестиційної діяльності НПФ в Україні та світі посідають вагоме місце в дослідженнях вітчизняних учених: О.П. Кириченка, О.П. Ковалю, М.В. Лазебної, Д.А. Леонової, О.В. Мелешка, О.М. Пищуліна та ін., що розкривають проблеми створення інституту недержавного пенсійного забезпечення, порушують питання інвестування та збереження пенсійних активів, виявляють залежність розвитку НПФ від стану фінансового ринку. Таким чином, інвестиційний потенціал недержавних пенсійних фондів і шляхи зменшення ризиків інвестиційної їх діяльності потребує подальшого вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливим питанням інвестиційної політики є обмеження щодо розміщення активів НПФ, які закріплені на законодавчому рівні та прописані в інвестиційній декларації. Держава повинна зробити рішучі кроки, спрямовані на стимулювання та розвиток недержавного пенсійного забезпечення, щоб перетворити ці потенційно потужні фінансові структури в один з основних інституційних інвесторів в Україні [1, с. 216].

Мета статті полягає в обґрунтуванні особливостей інвестування активів недержавних пенсійних фондів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трирівневу пенсійну систему в Україні запроваджено в 2004 р., вирішальна роль в ній належить недержавному пенсійному забезпеченню, яке представлено недержавними пенсійними фондами (НПФ).

Згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», недержавний пенсійний фонд – юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду згідно з встановленим Законом порядком [2].

На ринку недержавного пенсійного забезпечення України протягом 2015 р. кількість укладених пенсійних контрактів дорівнює показнику відповідного періоду 2014 р. та становить 56,5 тис. шт., що менше на 7,8% (4,8 тис. шт.) порівняно з кінцем минулого року. При цьому кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами зменшилась на 0,5% (з 837,7 тис. осіб станом на 30.06.2014 р. до 833,5 тис. осіб станом на 30.06.2015 р.). Загальний же обсяг активів, сформований пенсійними фондами на 30.06.2015 р., становив 2 157,1 млн. грн., що на 9,4% менше відповідного періоду 2014 р. А основні показники НПФ протягом останніх п'яти років показують стабільну позитивну динаміку, але зважаючи на нестабільну ситуацію в країні протягом останнього року, відбулося їх зменшення [3; 4].



Рис. 1. Склад активів пенсійного фонду [5, с. 317]

Порівнюючи інвестування НПФ та фінансових установ, стратегія фондів є консервативною, що проявляється у збереженні пенсійних коштів громадян. Таким чином, система НПЗ має перспективи розвитку для пенсійного забезпечення населення України.

Активи НПФ формуються за рахунок пенсійних внесків та прибутку (збитку) від інвестування пенсійних внесків, операції з якими проводяться відповідно до інвестиційної декларації пенсійного фонду та укладеного договору про управління активами (рис. 1).

Напрями використання активів недержавних пенсійних фондів поділяються на:

1) досягнення цілей інвестиційної діяльності фонду (інвестування з метою отримання доходів на користь учасників фонду);

2) виконання зобов'язань фонду перед його учасниками (виконання договорів виплати пенсій на визначений строк; здійснення одноразових пенсійних виплат; оплата договорів страхування довічної пенсії; оплата договорів страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду);

3) оплату витрат, пов'язаних із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення (оплата послуг професійного адміністратора; сплата винагороди за надання послуг з управління активами пенсійного фонду; оплата послуг зберігача тощо).

Законодавчо закріплені напрями та обмеження інвестування активів недержавного пенсійного фонду подано в табл. 1.

Обмеження на розміщення активів, передбачене законодавством України щодо недержавного пенсійного фонду, не дає повною мірою захистити пенсійні активи від коливань валютних курсів. Наприклад, це стосується придбання цінних паперів іноземних емітентів без вирішення питання їх обліку в Україні, а також відсутність валюти у НПФ. Так, Е. Мелешко вважає: «Якщо в Україні недостатньо буде використаний потенціал накопичу-

Таблиця 1

Диверсифікація пенсійних активів відповідно до вимог законодавства [2]

Об'єкт інвестування активів фонду	Максимальний відсоток інвестування пенсійних активів Фонду в об'єкт інвестування (% від загальної вартості пенсійних активів фонду)
Банківські депозитні рахунки та ощадні сертифікати банків	50
Цінні папери, доходи за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України	50
Облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України	40 (не більше 5% одного емітента)
Акції українських емітентів	40
Цінні папери іноземних емітентів	20 (не більше 5% одного емітента)
Об'єкти нерухомості	10
Дорогоцінні банківські метали	10
Інші активи не заборонені законодавством України	5

вальної системи пенсійного забезпечення, нам залишається годувати пенсіонерів інших країн: фонди, створені в інших країнах, можуть і будуть інвестувати кошти в нашу економіку і, відповідно, отримувати прибуток для своїх пенсіонерів» [1, с. 220].

При формуванні портфелю НПФ, який включає об'єкти інвестування з найменшим ступенем ризику, вагому роль відіграють інвестиційні інструменти (облігації внутрішніх державних позик, муніципальні облігації, акції, банківські метали, об'єкти нерухомості, ощадні сертифікати тощо), використання яких забезпечить захист грошових заощаджень населення в період інфляції, при цьому отримуючи конкретний приріст капіталу.

Станом на 30.06.2015 р. переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (34,8% інвестованих активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (24,5%), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (20,8%) та акції українських емітентів (10,3%) (рис. 2).

У структурі активів вітчизняних НПФ акції є досить ризиковими на відміну від світових тенденцій, де інструмент інвестування є дохідним і популярним.

Аналіз сучасного стану структури НПФ показав, що вона не є оптимальною. Так, основна частка в ній належить грошовим коштам розміщених на депозитних банківських рахунках. Законодавством України передбачено умови щодо напрямів інвестування, встановлено кількісні обмеження вкладень у різні фінансові інструменти, причини яких зумовлені реаліями функціонування фондового ринку України. Тому, враховуючи нестабільну соціально-економічну ситуацію в країні, необхідно законодавчо закріпити обов'язковість компенсації можливих збитків НПФ від вкладень у банки.

У зв'язку з тим, що на фінансовому ринку України відсутні надійні фінансові інструменти, які б дали змогу забезпечити належну диверсифікацію пенсійних активів НПФ, найбільшу їх частку становлять саме грошові кошти на вкладних (депозитних) рахунках у банках. Зважаючи на складну економічну ситуацію в Україні та проблеми в банківській сфері, ці активи ніяк не захищені [6].

Незмінним залишається той факт, що золото як основний дорогоцінний метал повинен стати інвестиційним орієнтиром для недержавних пенсійних фондів. Отже, законодавчо закріплені обмеження для накопи-

чення пенсійних коштів стосовно вкладень у банківські метали, насамперед у золото, підлягають реформуванню.

У період загальноекономічної нестабільності ціни на дорогоцінні метали як надійні джерела капіталовкладень зростатимуть, тому що на них є постійний попит, який стабілізує їх вартість при можливих коливаннях ринку.

Золото на відміну від інших альтернатив фондовому розміщенню вільних коштів має низку переваг, які визначили роль інвестиційних інструментів, пов'язаних із цим дорогоцінним металом, у світовій системі фінансів. До таких переваг належать як об'єктивні властивості золота, так і суб'єктивне ставлення державних установ, приватних інвесторів та громадян до вкладання коштів у золото [7, с. 135].

Акції та облігації вітчизняних підприємств повинні вкладатися виключно на первинному ринку або в контрольні пакети акціонерних товариств що функціонують виходячи з їх економічної природи та механізмів інвестування в реальний сектор економіки. Законодавство повинно встановити системні умови та режим відповідальності за ефективність та напрями використання залучених коштів.

При цьому банківські вкладення слід розміщати виключно в державних банках, оскільки їх повернення гарантується державою, а дохідність таких укладень повинна бути не меншою ніж рівень інфляції. Державні цінні папери, в які можна інвестувати кошти НПФ, повинні відповідати таким вимогам:

- 1) дохідність державних фінансових інструментів повинна корелювати з рівнем інфляції;
- 2) НПФ повинні мати право доступу до аукціонів НБУ з розміщення ощадних (депозитних) сертифікатів;

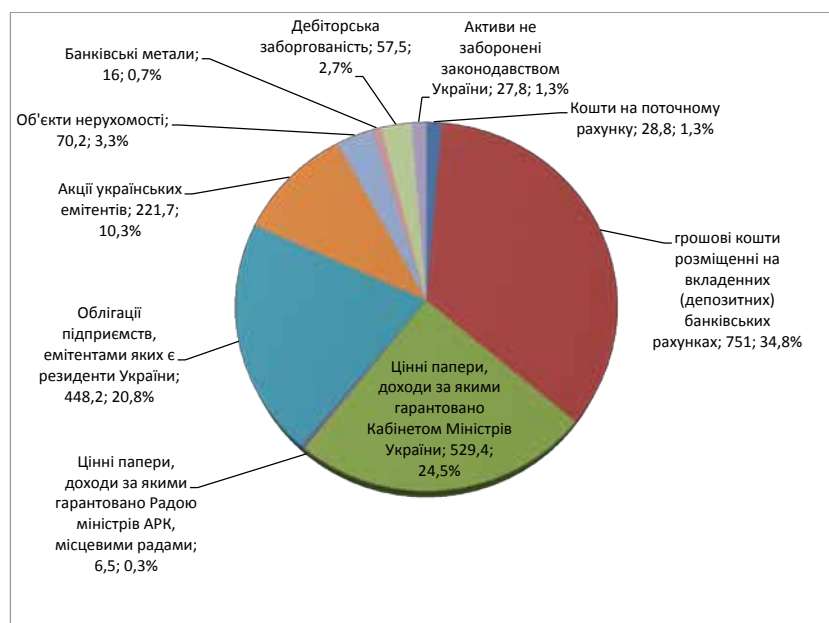


Рис. 2. Структура інвестованих пенсійних активів станом на 30.06.2015 р., млн. грн. [3; 4]

3) держава повинна забезпечити необхідний рівень ліквідності через надання НПФ права на дострокове пред'явлення до викупу державних цінних паперів [8, с. 18].

Згідно зі світовим досвідом, активи НПФ включають переважно акції підприємств та державні або приватні облигації. Пенсійні фонди є активними інвестиційними учасниками на фондовому ринку, які самостійно представляють свої інтереси або через взаємні фонди.

Країни, в яких пенсійні ринки характеризуються як зрілі (Ісландія, Нідерланди, Швейцарія, Австралія, Великобританія, США, Фінляндія, Чилі, Данія, Ізраїль та Китай), вкладають переважно в акції як у найбільш прибуткові активи та інвестують до взаємних фондів. У таких країнах, як Швейцарія, Канада та Австралія, участь у взаємних фондах є найбільш поширеною формою розміщення фінансових ресурсів НПФ [9, с. 27].

Країни зі «зростаючими ринками» (наприклад, Бразилія, Колумбія, Португалія, Мексика, Польща, Угорщина, Швеція, Іспанія та Норвегія) більшу частку активів НПФ зосереджують в одноманітні інструменти, зокрема в державні облигації. Так як стратегія інвестиційних інструментів цих країн є недостатньо надійною, то найбільш зручними можна вважати облигації, гарантовані державою.

Країни, що мають «нові ринки» (Чехія, Естонія, Болгарія, Словенія, Словаччина, Туреччина, Україна) також більшу частку активів зосереджують на придбанні облигацій, гарантованих державою. Однак переважна частка активів у вигляді грошових коштів зберігається в банківських установах на депозитах. Це обумовлено недостатнім обсягом нагромаджених активів пенсійних фондів.

Висновки. Незважаючи на кризові явища в економіці нашої країни, недержавне пенсійне забезпечення має перспективи подальшого розвитку, тому для проведення ефективної інвестиційної діяльності необхідно:

– урізноманітнити напрями вкладень пенсійних активів при сприятливих умовах на фондовому ринку;

– зменшити ставки для оподаткування доходів фізичних осіб у вигляді пенсійних виплат за договорами НПЗ;

– запровадити податкові стимули для роботодавців, які сплачують пенсійні внески на користь своїх працівників;

– упровадити нові інструменти здійснення інвестицій НПФ;

– законодавчо закріпити обов'язковість компенсації можливих збитків НПФ від укладень у банки;

– популяризувати пріоритети недержавних пенсійних фондів.

На основі вивчення світових тенденцій розвитку недержавного пенсійного забезпечення необхідно розробити концептуальні підходи до розвитку ринку цінних паперів як ефективного механізму мобілізації та перерозподілу вільних грошових ресурсів.

У контексті цього прозорий, надійний та ліквідний фінансовий ринок забезпечить здійснення пенсійного реформування в Україні за допомогою створення необхідних умов для розвитку НПФ, до яких відносяться:

– нагромадження інвестицій реального сектору економіки;

– створення надійної системи торгівлі, завданням якої є визначення ринкової вартості цінних паперів вітчизняних емітентів;

– підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України з перспективою цивілізованої інтеграції в міжнародні ринки капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мелешко О.В. Українські реалії сучасної системи недержавного пенсійного забезпечення / О.В. Мелешко // Механізм регулювання економіки: Міжнародний науковий журнал. – 2008. – Т. 2. – № 4. – С. 216–220.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/>
3. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/INFO/NFP_I%20piv%202015.pdf.
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_II_kv%202014.pdf.
5. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг : [навч. посіб.] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
6. Коваль О. Щодо основних напрямів інвестування пенсійних активів обов'язкової накопичувальної системи : аналіт. зап. / О. Коваль. – К. : Нац. ін-т стратег. дослідж. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/396>.
7. Грудзевич І.Т. Місце і роль недержавних пенсійних фондів у недержавному пенсійному забезпеченні / І.Т. Грудзевич // Кримський економічний вісник. – Сімферополь, 2013. – Ч. 1. – № 6. – С. 134–139.
8. Криза розподільчої пенсійної системи в Україні та напрями диверсифікації «пенсійного портфеля» / О.М. Пищуліна (кер. автор. кол.), О.П. Коваль, А.М. Авчухова ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 37 с.
9. Теслюк С. Особливості інвестування активів НПФ в Україні / С. Теслюк // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємство». – 2015. – № 3(84). – С. 24–29.

УДК 352:336.221

Борисюк О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та оподаткування
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

САМОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНІ ВИТОКИ ТА ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ

SELF-TAXATION IN UKRAINE: HISTORICAL FOUNDATIONS AND ADMINISTRATION PROBLEMS

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано питання джерел наповнення місцевих бюджетів за рахунок самооподаткування. Визначено історичні витоки розвитку самооподаткування з метою кращого розуміння даного питання. Обґрунтовано проблемні питання, котрі сьогодні стоять на заваді розвитку самооподаткування.

Ключові слова: самооподаткування, адміністрування, місцеві бюджети, місцеві платежі, земгромади, самообкладання.

АННОТАЦІЯ

В статье обоснован вопрос источников наполнения местных бюджетов за счет самообложения. Определены исторические истоки развития самообложения с целью лучшего понимания данного вопроса. Обоснованы проблемные вопросы, которые сегодня мешают развитию самообложения.

Ключевые слова: самообложения, администрирование, местные бюджеты, местные платежи, земгромады, самообложение.

ANNOTATION

In the article it is grounded the question of the sources of the replenishment of local budgets on the account of self-taxation. We define the historical backgrounds with the purpose of better understanding this question. We ground the problematic questions, which constrain the development of self-taxation today.

Keywords: self-taxation, administration, local budgets, local payments, land communities.

Постановка проблеми. Одним із додаткових джерел наповнення місцевих бюджетів є самооподаткування. Проте сьогодні відсутні ґрунтовні дослідження з приводу механізму реалізації його справляння, хоча він має достатній інтерес як із боку практиків, так і теоретиків, у тому числі й органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні і прикладні аспекти поповнення дохідної частини місцевих бюджетів, у тому числі за рахунок самооподаткування, досліджені в працях українських учених: А. Буряченка, О. Василика, В. Геєця, Ю. Глушченка, О. Гордея, М. Долішнього, М. Корецького, В. Кравченка, М. Крупки, М. Карліна, А. Лук'яненка, І. Михасюка, В. Опаріна, В. Письменного, М. Палія, І. Руденко, І. Чугунова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні питання поповнення дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок самооподаткування є досить реальним кроком, проте, на жаль, маловивченим, що потребує подальшого дослідження та виявлення проблем його адміністрування.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності та механізму реалізації самооподаткування як джерела збільшення дохідної частини місцевих бюджетів та визначенні проблем, котрі стримують його розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою кращого розуміння сутності поняття самооподаткування розглянемо його історичні витоки.

Уперше впровадження елементів самооподаткування стало можливим із виникненням у XIV ст. Магдебурзького права, що передбачало надання міській громаді право здійснювати місцеве управління.

Нагадаємо, що Магдебурзьке право виникло ще в XIII ст. у місті Магдебурзі, а згодом у результаті колонізації поширилося на Східну Прусію, Сілезію, Чехію, Угорщину, далі на Польщу, Литву, звідки перейшло до Білорусі та України.

Таким чином, міщани були звільнені від примусових робіт (так званих толоч і «гвалтів»), від виконання підводної повинності, утримання гінців і послів, від обов'язку виставляти на замку сторожу тощо. Натомість вони отримували право вільної торгівлі в державі без сплати митних податків, збирання прибутків від міських мір і ваг, від крамниць і лавок. Обов'язки ж «вільних» міст зводились лише до виплати податку в державну скарбницю. Міськими справами керував магістрат, який засідав у ратуші і складався з ради і лави. Рада була інститутом громадського самоврядування, розбирала майнові і цивільні судові справи, відала міським майном і торгівлею. Очолював раду бурмістр, а до її складу входили радці. Лава була органом в'їта як представника монаршої влади.

Міщани, які жили на Магдебурзькому праві, вважалися вільними, мали право власності у місті, платили податки у міську казну, виставляли ополчення. Місто могло мати власні казну, шинок, млин, лазню, проводити щотижневі торги та щосезонні ярмарки, кошти від яких потрапляли до міського бюджету.

Особливо цікаві моменти реалізації самооподаткування відбулися з 1920-х років. Саме в цей час єдиним органом саморегуляції селян,

що зміг зберегти свій авторитет серед селян, були земельні громади. За Земельним кодексом 1922 р. селянське господарство в Україні мало право на існування лише перебуваючи у складі земгромади. Тим самим радянська влада після свого остаточного утвердження намагалася підпорядкувати земельні громади, включивши їх до своєї адміністративно-політичної та господарської системи. На певному етапі свого існування громади вступили в суперництво із владою в особі сільських рад. Протистояння між громадами і радами відбувалося на фоні відсутності матеріальної бази у сільрад і йшло по всіх напрямках. Сільські ради не мали власного бюджету. Вони складали прибутково-видаткові кошториси, які включалися до районного бюджету. А районний бюджет формувався не на місцевому рівні, а спускався зверху, з рівня округу і навіть центру. Тобто сільради, по суті, знаходилися на державному утриманні, але практично нічого не отримували з держбюджету. Розпоряджатися тими незначними коштами, що були в їхньому віданні, без спеціального дозволу райвиконкомів сільради не мали права [4, с. 104].

У складному становищі опинилися місцеві бюджети, не маючи достатньої кількості фінансів у своєму розпорядженні. Основними наповненнями дохідної частини місцевих бюджетів були майнові податки, надходження від використання та оренди землі. Причому більшу частину вони отримували від оренди землі (понад 80%) і лише 10–20% – від її експлуатації. Також значну фінансових ресурсів отримували від селянських організацій (земельних громад) шляхом стягнення з них сільськогосподарських податків. Проте таке залучення коштів не мало закріпленої законодавчої бази.

У 1927 р. Земельним кодексом було закріплено поняття самооподаткування як додаткового джерела надходження земельних громад. Другим джерелом надходжень до бюджету земельних громад були різноманітні збори, які стягувалися з членів громади шляхом розкладки.

Питома вага самооподаткування у надходженнях земельних громад по Україні в цілому становила 60,5%. У структурі самооподаткування за цільовим призначенням переважну частину становили збори на сільськогосподарські потреби, причому в Степу і на Правобережжі цей вид зборів був найбільшим в Україні – по 72,9% в обох регіонах від загальної суми самооподаткування. Друге місце займали збори на адміністративні потреби – 10,6%. Далі йшли збори на утримання освітніх закладів – 7,1%, благоустрій села – 2,9%, на охорону здоров'я – 0,8%. Збори на інші потреби становили 6,5%. Самооподаткування провадилося за такими розкладковими одиницями: двір, їдець, десятина, димова труба та ін. Так званий класовий принцип при самооподаткуванні земельна громада не застосовувала. Розмір самооподаткування

Степу становив 0,58 крб. з одного їдця. Це була найбільша сума самооподаткування по Україні; найменші збори були на Правобережжі – 0,15 крб. [4, с. 104].

Законодавча база чітко закріпила механізм стягнення розмірів самооподаткування, який залежав від розміру земельної громади: менша за розміром земельна громада сплачувала більший податок, і навпаки, чим більшою вона була, тим менший розмір сплачувала. Про розміри самооподаткування на одного мешканця можна довідатись із табл. 1.

Таблиця 1

Розміри самооподаткування на душу населення в 1912 р. і 1925–1926 рр.

Р а й о н и	1912 р.	1925–1926 р.	Приріст 1925–1926 рр., %
Україна	37	15	40,5
Полісся	17	8	47,0
Правобережжя	33	7	21,5
Лівобережжя	23	15	65,2
Степ	78	22	28,2

Джерело: складено на основі [4]

Крім грошових зборів, застосовувалися і натуральні повинності, які існували у двох формах: піші та кінні дні. В грошовому вигляді один піший день коштував 1 крб., один кінний день – 3 крб.

За абсолютними розмірами повинностей Степ займав друге місце, але у співвідношенні з грошовими зборами розмір натуральних повинностей у Степу був найменший. Селянам було вигідніше внести до громадської скарбниці гроші, аніж витрачати власний час чи власну худобу на спільні потреби, особливо в гарячу пору жнив або косовиці.

Із 1928 р. у зв'язку зі змінами в політичному курсі правлячої партії, з проведенням заходів по згортанню непу влада надала самооподаткуванню «класового» характеру. Безпосереднє проведення самооподаткування відтепер державна покладала на сільські ради. У Дніпропетровському окрузі бідняки сплачували в якості самооподаткування 1 крб. 78 коп., заможні – 46 крб. 30 коп., міцні господарства – 101 крб. Громада накладала штрафи на своїх членів за невиконання її постанов, за самовільне захоплення землі. Ці штрафи мали вигляд орендної плати, але значно її перевищували. Так, Краснянська земгромада Скадовського району Херсонського округу накладла на селян, які самовільно захопили землю, орендну плату в розмірі 15 крб. з 1 дес. на рік. Розміри натуральних повинностей членів земгромад протягом 1925–1926 рр. наведені в табл. 2.

Бюджети земельних громад перевірялися райвиконкомом. Останні контролювали витрати земгромад, але повністю підпорядкувати їх кошти не могли. Головним завданням владних структур наприкінці 20-х років було створення

Таблиця 2
Розміри натуральних повинностей членів
земгромад протягом 1925–1926 рр.

Р а й о н и	Сума натур. повинностей (у крб.)	Сума натуральних повинностей у % до суми грошових зборів	Сума натуральних повинностей на 1 господарство
Україна	376,878	74,2	0,74
Полісся	55,040	183,3	0,16
Правобережжя	100,032	122,0	0,78
Лівобережжя	118,133	84,9	1,30
Степ	103,673	40,5	1,12

Джерело: складено на основі [4]

законодавчої бази для передачі сільрадам прибутків земгромад від комерційного використання земель, угідь, спільних підприємств.

Існуюча система самооподаткування була прогресивною і залежала від прибутковості господарства. У результаті таких дій селяни масово почали скорочувати свою робочу худобу разом зі зменшенням площі своїх посівів.

Подальша система оподаткування, у тому числі адміністрування самооподаткування, на місцевому рівні при радянській владі зазнала суттєвих змін.

Постановою ЦВК та РНК УСРР від 16 серпня 1930 р. запроваджувалося посилене самооподаткування сільського населення України. Його необхідність, мета і механізм здійснення визначалися таким чином: «У зв'язку з перебуваючою сільського господарства на соціалістичних засадах ширяться культурні та господарські потреби села. На задоволення цих потреб треба впорядкувати та поліпшити самооподаткування сільської людності на збудування шкіл, лікарень, поліпшення шляхів та інші потреби села. Розмір самооподаткування даного села протягом року не може перевищувати 50% загальної суми сільськогосподарського податку, належного до сплати протягом року від індивідуальних господарств даного села. Якщо для здійснення цих заходів цей розмір самооподаткування виявиться недостатнім, то загальні збори можуть визначити розмір самооподаткування в межах 100% зазначеної вище суми податку» [5, с. 369].

Розміри самооподаткування визначалися загальними зборами громадян у встановлених законом розмірах: для колгоспів і одноосібників, які платили сільськогосподарський податок за твердими ставками, сума самооподаткування становила 5–20 крб., для одноосібників, які сплачували сільськогосподарський податок у прогресивних ставках, – 60–100% цих платежів, для куркулів – 200%. Самооподаткуванням могли оподатковуватись і ті селяни, які не мали господарств і не сплачували сільськогосподарський податок, при цьому робітники,

службовці та кооперативні кустарі самооподаткуванню не підлягали. Щодо платежів самооподаткування селян Української СРР, то протягом 1929–1931 рр. окреслилася тенденція до щорічного збільшення податку вдвічі. Так, у 1929–1930 господарському році одноосібні господарства в середньому сплачували 6,68 крб., а куркулі – 40,7 крб.; у 1930–1931 господарському році на господарства колгоспників припадало 3,14 крб., на одне одноосібне господарство – 14,20 крб., на куркулів – 86,5 крб.; у 1931 господарському році одноосібники платили 41,5 крб., куркулі – 94,0 крб. [5, с. 369].

У 1931 р., відповідно до Постанови ЦВК та РНК СРСР, були запроваджені нові види зборів, а саме збір на господарське і культурне будівництво в сільських місцевостях, кошти від яких спрямовувалися на поліпшення культурно-побутового рівня колгоспників та задоволення житлово-комунальних потреб.

До платників культзбору належали колгоспники (у 1931 р. лише ті колгоспники, які мали неуспішні господарства), одноосібні та т. зв. куркульські господарства. Як правило, ставки податку диференціювалися за тими ж принципами, що й сільськогосподарський податок. Із колгоспників податок обраховувався у твердих ставках – 15–80 крб. із двору, з одноосібних господарств – у розмірі від 75 до 175% сільськогосподарського податку. Для т. зв. куркульських господарств розмір культзбору становив 200% сільськогосподарського податку. Із 1932 р. його почали називати збором на потреби житлового й культурного будівництва, але сутність стягнення практично залишалася незмінною протягом усього десятиліття [5, с. 370].

Насправді запроваджений під час податкової реформи культжитлозбір не виконував покладених на нього функцій. Соціально-побутовий стан села в 1930-ті роки засвідчує, що рівень розвитку інфраструктури не відповідав потребам жителів. Крім того, у сільській місцевості неодноразово було зафіксовано руйнування та глибокий занепад соціальної інфраструктури села. Отже, у перший рік податкової реформи на селі різко зросла прогресія в прибутковому оподаткуванні «прокапіталістичних елементів» [6, с. 371].

Водночас 19 листопада 1932 р. було додатково запроваджено й сільськогосподарський податок на одноосібні селянські господарства, метою якого було оподаткування тих господарств, котрі мали прибуток від продажу сільськогосподарської продукції.

Умови оподаткування одноразовим податком для одноосібних господарств були аналогічними до умов оподаткування сільськогосподарським податком. Для одноосібників, що платили податок за твердими ставками, розмір стягнення становив 15–20 крб., із господарств, що сплачували сільськогосподарський податок за прогресивними ставками, податок стягувався в розмірі 100–175% від обсягу сільськогоспо-

дарського податку. Для т. зв. куркульських господарств установлювалася ставка 200% від сільськогосподарського податку. Районним виконкомом надавалося право частково звільняти від одноразового податку господарства, що «сумлінно» виконували зобов'язання перед державою, а також підвищувати ставки податку (інколи удвічі) із господарств, які «злісно» не виконували зобов'язань [5, с. 371].

У подальшому система реалізації самооподаткування знайшла своє відображення у Постанові ЦВК СРСР № 108, РНК СРСР № 1576 від 11 вересня 1937 р. «Про самообкладання сільського населення». Внаслідок прийняття останнього істотними умовами та характерними рисами адміністрування самооподаткування стали [1, с. 44]:

- самооподаткування здійснюється в сільській місцевості відповідно до рішення, прийнятого більшістю голосів загальних зборів громадян даного селища або кількох селищ, що входять до даної сільської ради (при цьому на загальних зборах мають бути присутні більшість громадян даного селища (групи селищ, що входять до даної сільської ради));

- кошти, зібрані через самооподаткування, не повинні включатись у бюджет сільської ради, а витрачаються на прокладання і ремонт доріг, на спорудження і ремонт шкіл, мостів, колодязів, ремонт лікарень, бібліотек та інших культурних установ;

- загальні збори громадян установлюють, на які потреби та в яких розмірах мають бути витрачені кошти від самооподаткування;

- заборона вилучення надходжень від самооподаткування з боку вищих органів влади;

- можливість проведення спільного (разом із сусідніми сільськими радами) самооподаткування для здійснення фінансування суспільних цільових заходів;

- передання загальним зборам громадян права затвердження розмірів внесків із самооподаткування, термінів сплати за самооподаткуванням, а також визначення пільгових верств населення;

- рішення загальних зборів громадян про проведення самооподаткування є обов'язковим для всіх громадян даного селища або групи селищ, що входять до сільської ради;

- суми самооподаткування, не сплачені в установлені терміни, можуть бути стягнені в судовому порядку;

- обов'язковий фінансовий звіт сільської ради перед загальними зборами громадян про використання коштів від самооподаткування.

Пізніше, у 1984 р., було ухвалено Указ Президії Верховної Ради Української РСР «Про самооподаткування сільського населення», положення якого майже цілком повторювали згаданий вище документ та визначали такий порядок самооподаткування [1, с. 44]:

- рішення про його запровадження приймає схід села більшістю голосів;

- кошторис витрат і доходів із самооподаткування затверджує сільська рада;

- кілька сільських рад здобувають право об'єднувати кошти для здійснення спільних заходів;

- кошти від самооподаткування зараховуються на поточний рахунок сільської ради та не включаються до її бюджету, витрачаються на заходи, затвержені сільськими зборами.

Характеризуючи механізм справляння самооподаткування протягом 1920–1930 рр., варто відмітити наступні характерні моменти.

По-перше, запровадження самооподаткування було зумовлено збільшенням доходної частини місцевих бюджетів. По-друге, прийняття законодавчої бази легалізувало і дало роз'яснення даному виду надходження. По-третє, будучи в переважній більшості добровільною формою надходження, яке приймається більшістю голосів певної громади, на практиці воно виявилось занадто обтяжливим та носило примусовий характер. По-четверте, основними напрямками спрямування коштів від самооподаткування було підтримання належного соціально-культурного рівня села.

Розглянемо особливі моменти адміністрування самооподаткування в сучасних умовах, оскільки увага до даного питання має великий інтерес та набуває все більшої актуальності, хоча й не має широкого розповсюдження в силу певних проблем, котрі будуть з'ясовані в подальшому.

Законодавчим підґрунтям залучення фінансових ресурсів шляхом самооподаткування є Указ Президії Верховної Ради Української РСР «Про самооподаткування сільського населення» від 23 квітня 1984 р., яким визначено, що самооподаткування населення може проводитись у сільській місцевості з метою залучення додаткових коштів для здійснення заходів по благоустрою і соціально-культурному розвитку населених пунктів на території сільських Рад народних депутатів.

Водночас Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. №280/97-ВР дає наступне визначення самооподаткуванню як форми залучення на добровільній основі за рішенням зборів громадян за місцем проживання коштів населення відповідної території для фінансування разових цільових заходів соціально-побутового характеру.

Закон наголошує на тому, що за рішенням зборів громадян за місцем їх проживання можуть запроваджуватись місцеві збори на засадах добровільного самооподаткування.

Розглянемо алгоритм реалізації механізму самооподаткування, який можуть проводити сільські, селищні та міські ради (рис. 1).

Рішення загальних зборів громадян відносно оподаткування вважається дійсним через десять днів із моменту його прийняття та є обов'язковим для виконання для всіх

його мешканців, які проживають на певній території.

Кошти самооподаткування, не використані протягом поточного року, переносяться на наступний рік, про що має бути посвідчено відповідними документами.

Враховуючи наявні проблеми, котрі стримують розвиток самооподаткування в нашій державі, поки що відомі поодинокі випадки його реалізації. Так, за результатами місцевого референдуму від 16.04.2000 р. та на підставі Положення «Про порядок сплати, обліку та використання коштів, що спрямовуються на фінансування робіт із благоустрою та впорядкування міських кладовищ» м. Чернівці на засадах добровільного самооподаткування громадян запроваджений місцевий збір із метою фінансування робіт із благоустрою та впорядкування міських кладовищ. Платниками збору були визначені повнолітні мешканці міста. Збір був встановлений в розмірі 1 грн. на рік із кожного повнолітнього мешканця міста.

Зібрані кошти, згідно з рішеннями виконавчого комітету міської ради, спрямовувалися виключно на фінансування робіт із благоустрою та впорядкування міських кладовищ м. Чернівці, ремонт (відновлення) безхазяйних пам'яток, поховань, могил за поданням робочої групи, склад якої був затверджений Чернівецькою міською радою з представників депутатів, виконавчих органів, громадських організацій.

Голова робочої групи через засоби масової інформації щоквартально інформував мешканців міста про надходження та використання коштів, що спрямовувалися на фінансування робіт із благоустрою та впорядкування міських кладовищ м. Чернівці. Контроль сплати збору підприємствами, установами, організаціями міста покладалася на Державну податкову інспекцію в м. Чернівці.

На такі ж самі цілі за рахунок самооподаткування були витрачені кошти на Тернопільщині, у Канівському районі Черкаської області.

Також відомі випадки, коли кошти від самооподаткування спрямовувалися на ремонт доріг. Так, у 2015 р. питання ремонту автомобільних доріг гостро постало в Благовіщенській сільській раді Кам'янсько-Дніпровського району Запорізької області. За підрахунками фахівців, для того щоб відремонтувати всі

дороги в Благовіщенській сільській раді, потрібно не менше 35,8 млн. грн. А в умовах дуже напруженої ситуації із бюджетними коштами на місцях Благовіщенська сільська рада вирішила скористатись механізмом самооподаткування,



Рис. 1. Структурно-логічна схема реалізації самооподаткування



Рис. 2. Проблеми адміністрування і реалізації самооподаткування в Україні

адже кошти від його запровадження на 100% спрямовуються на розвиток села, у результаті чого вдалося частково провести ремонт дороги, якою вже практично не можна було їздити.

Як бачимо, на практиці зустрічаються лише поодинокі випадки впровадження самооподаткування, тому постає питання визначення кола тих проблем адміністрування самооподаткування, котрі стримують його розвиток (рис. 2).

Висновки. Отже, існує ціла низка проблем, котрі стоять на заваді проведення самооподаткування. І враховуючи складну соціально-економічну ситуацію в країні, говорити про позитиви впровадження самооподаткування ще занадто рано. Проте якщо буде проведена просвітницька робота серед населення, буде чіткий і прозорий механізм залучення коштів, прийде час, коли ця система запрацює, адже, з одного боку, кожен мешканець села, селища чи міста прагне до належної якості доріг, хоче мати належне освітлення, прибирання, водопостачання і водовідведення, газифікацію та ін., а з іншого – розуміє про брак коштів на місцевому рівні. Водночас показові приклади з благоустрою села, селища та міста за рахунок самооподаткування будуть саме тими сигналами, котрі активізують його розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряченко А.Є. Самооподаткування як резерв зростання бюджетів місцевого самоврядування / А.Є. Буряченко // *Фінанси України*. – 2009. – № 2. – С. 44–50.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>.
3. Карлін М.І., Борисюк О.В. Управління державними фінансами : [навч. посіб.] / М.І. Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк, 2013. – 273 с.
4. Кривко І.М. Боротьба навколо сільських бюджетів у 1920-ті роки (До історії земгромад Південної України) / І.М. Кривко // *Наукові праці історичного факультету Запорізького державного університету*. – Запоріжжя : Просвіта, 1999. – Вип. V. – С. 104–106.
5. Міняйло С. Посилення податкового тягаря селянства УСРР під час проведення податкової реформи 1930–1932 рр. / С. Міняйло // *Гуржівські історичні читання : збірник наукових праць*. – Черкаси. – 2009. – С. 369–372.
6. Письменний В.В. Самооподаткування: історичний досвід та сучасні проблеми / В.В. Письменний // *Світ фінансів*. – 2008. – № 3. – С. 30–36.
7. Указ Президії Верховної Ради Української РСР «Про самооподаткування сільського населення» від 23 квітня 1984 р. № 6853-Х [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=6853-10>.

УДК 336.143.01

Власюк Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівської комерційної академії

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

REFORMING INTERGOVERNMENTAL RELATIONS IN UKRAINE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

АНОТАЦІЯ

Стаття висвітлює основні підходи у літературі щодо визначення суті і значення міжбюджетних відносин для здійснення фінансового вирівнювання, включає аналіз сучасного стану розвитку системи міжбюджетних відносин в Україні з виділенням переваг та проблем, які потребують першочергового вирішення для зміни структури доходів місцевих бюджетів шляхом модернізації трансфертної політики.

Ключові слова: міжбюджетні трансферти, міжбюджетні відносини, бюджетна політика, фінансове вирівнювання, бюджетне регулювання.

АННОТАЦИЯ

Статья рассматривает основные подходы в литературе, которые касаются определения сущности и значения межбюджетных отношений для осуществления финансового выравнивания, включает анализ нынешнего состояния развития системы межбюджетных отношений в Украине с выделением преимуществ и проблем, которые требуют первоочередного решения для изменения структуры доходов местных бюджетов с помощью модернизации трансфертной политики.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, межбюджетные отношения, бюджетная политика, финансовое выравнивание, бюджетное регулирование.

ANNOTATION

This article highlights the main approaches in the literature to determine the basis and importance of intergovernmental relations for the financial equalization includes an analysis of the current state of development system of intergovernmental relations in Ukraine with allocation of benefits and problems that require urgent solution for changing the structure of local revenues by upgrading transfer policy.

Keywords: intergovernmental transfers, intergovernmental relations, fiscal policy, financial equalization, fiscal adjustment.

Постановка проблеми. В умовах побудови демократичної та соціально орієнтованої держави визначальне місце посідають максимальне задоволення населення суспільними благами та зростання добробуту кожного громадянина. Проте історично назріла необхідність розвитку України за напрямом децентралізації влади та управління гальмується як шляхом зволікання прийняття відповідних законодавчих актів, так і шляхом обмеження прав органів місцевої влади, що не відповідає світовим тенденціям зміцнення основ місцевого самоврядування. В умовах загальної дефіцитності бюджетних ресурсів модель фінансового вирівнювання, запроваджена Бюджетним кодексом України, не відрізняється високою ефективністю та породжує певні проблеми в організації системи міжбюджетних відносин.

Саме тому теоретичні дослідження, аналіз фактичних результатів відносин між ланками бюджетної системи та вироблення практичних рекомендацій у сфері міжбюджетних відносин є вкрай актуальними. Вони виступають передумовою вирішення проблем щодо розподілу видаткових повноважень та доходних джерел між ланками бюджетної системи різних рівнів та удосконалення системи міжбюджетних відносин загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення для формування теоретичного підґрунтя системи міжбюджетних відносин мають праці С. Огородника, В. Суторміної, В. Федосова, С. Юрія, Й. Бескида, С. Буковинського, О. Василика, В. Опаріна, І. Сала, В. Родіонової, О. Романенка, О. Кириленко, О. Сунцової та ін. Точки зору авторів щодо розгляду деяких питань організації міжбюджетних відносин дещо різняться, що створює можливість для подальших наукових досліджень.

Плюралізм думок серед вітчизняних науковців щодо місця і ролі міжбюджетних відносин у складі бюджетної системи, напрямів їх удосконалення є підставою для обґрунтування суті та необхідності існування міжбюджетних відносин, їх цілей, форм та методів реалізації. Кардинальне реформування системи міжбюджетних відносин в Україні у 2015 р. спонукає до аналізу місця і ролі міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині у літературі, на жаль, приділяється недостатня увага теоретичним положенням та розробці практичних рекомендацій щодо повноцінного забезпечення фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, у тому числі за допомогою розробки оптимальної моделі фінансового вирівнювання. Система міжбюджетних відносин не досліджується комплексно. Крім того, відсутній ґрунтовний аналіз місця та ролі міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів за наслідками проведених у 2015 р. реформ.

Постановка завдання. Метою статті є визначення суті і значення міжбюджетних відносин для здійснення фінансового вирівнювання; проведення аналізу сучасного стану розвитку сис-

теми міжбюджетних відносин в Україні; виділення переваг та проблем, які нині потребують першочергового вирішення для зміни структури доходів місцевих бюджетів шляхом модернізації трансфертної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжбюджетні відносини є важливою складовою бюджетної системи будь-якої країни. В економічній літературі та в законодавчих актах їх прийнято розглядати як відносини між суб'єктами: органами державної влади та управління і органами місцевого самоврядування у процесі перерозподілу бюджетних ресурсів між територіальними громадами, їх об'єднаннями та державою. Об'єктом міжбюджетних відносин виступають бюджетні кошти, які розподіляються між різними складовими бюджетної системи.

Міжбюджетні відносини об'єктивно обумовлені суспільною потребою у перерозподілі бюджетних ресурсів від бюджетів економічно і соціально розвинутих адміністративно-територіальних одиниць на користь бюджетів тих регіонів, які менш забезпечені або більше потребують на даний момент коштів. Завдяки міжбюджетним відносинам відсталі у цьому розумінні регіони набувають економічного та соціально-культурного розвитку, що сприяє піднесенню добробуту суспільства у цілому.

Варто зазначити, що остаточного визначення найменування терміну, що є предметом нашого дослідження, серед різноманітних досліджень учених ми не знаходимо. Досить часто у літературі вживаються терміни «бюджетне регулювання», «фінансове вирівнювання», «міжбюджетне регулювання» та ін. При цьому майже неможливо знайти наукових обґрунтувань вживання того чи іншого терміна.

Щодо терміна «бюджетне регулювання», то зазвичай мається на увазі надання коштів з Державного бюджету регіональним бюджетам, що значно звужує коло учасників міжбюджетних відносин.

О. Кириленко детально підходить до визначення змісту поняття «бюджетне регулювання» та використовує поняття «міжбюджетні відносини». Автор визначає найважливіші складові системи міжбюджетних відносин:

- розмежування видатків бюджетів відповідно до розподілу повноважень між державною владою і місцевим самоврядуванням;
- забезпечення бюджетів доходами, достатніми для виконання покладених на них завдань;
- підтримка «бідних» у фінансовому розумінні територій;
- вилучення коштів у відносно «багатих» у фінансовому розумінні територій;
- різні форми взаємовідносин, що виникають у процесі виконання бюджетів (взаємозаліки, бюджетні позики тощо) [1, с. 250].

Міжбюджетні відносини автор визначає як розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи, проведене відповідно до розподілу повноважень органів державної

виконавчої влади та місцевого самоврядування. О. Кириленко поняття «бюджетне регулювання» підпорядковує поняттю «міжбюджетні відносини» та визначає його як збалансування бюджетів, що входять до складу бюджетної системи, яке досягається за допомогою перерозподілу бюджетних ресурсів [1, с. 253].

Ширше значення терміна «бюджетне регулювання» запропоновано В. Кравченком: «процес збалансування (вирівнювання) доходів та витрат бюджетів різних рівнів, що входять до бюджетної системи, по вертикалі і по горизонталі» [2, с. 228]. Проте у запропонованому визначенні цього терміну не розкрито можливих заходів щодо збалансування доходів і витрат, адже здійснити це можливо і без передачі бюджетних коштів (наприклад, шляхом скорочення видаткової частини бюджетів).

Під терміном «міжбюджетні відносини» В. Кравченко розуміє форму взаємозв'язків і взаємозалежностей між окремими ланками системи місцевих бюджетів, а також між місцевими бюджетами та Державним бюджетом України, що є головним елементом системи міжурядових фінансових відносин [2, с. 257].

С. Юрій у своєму визначенні бюджетного регулювання розглядає його як систему передачі частини коштів вищих бюджетів для збалансування нижчих бюджетів [3, с. 189]. Це визначення описує рух бюджетних коштів тільки по вертикалі бюджетних взаємовідносин, і тільки зверху вниз.

На нашу думку, міжбюджетні відносини – це система відносин та заходів щодо усунення фіскальних дисбалансів шляхом перерозподілу бюджетних ресурсів по вертикалі між різними рівнями влади і по горизонталі між різними територіями чи адміністративно-територіальними одиницями, бо горизонтальний перерозподіл бюджетних ресурсів також виступає інструментом усунення фіскальних дисбалансів адміністративно-територіальних одиниць.

Концептуальні засади побудови міжбюджетних відносин залежать від економічної системи держави. У тоталітарних країнах центральне місце займає державний бюджет, а місцеві бюджети йому підпорядковані. У бюджетних системах демократичних країн бюджет центрального уряду і бюджети місцевої влади функціонують у межах однієї бюджетної системи і роль місцевих бюджетів зростає. Для бюджетної системи України характерним є досить високий ступінь централізації бюджетних ресурсів, що свідчить про нерозвиненість місцевого самоврядування і слабкість його фінансової бази.

Одним із найважливіших інструментів реалізації міжбюджетних відносин в Україні є міжбюджетні трансферти. Стан перерахування трансфертів, що передавалися з державного бюджету до місцевих бюджетів України протягом січня-вересня 2013–2015 рр., характеризують дані таблиці 1.

Загальний обсяг трансфертів, що передавалися з державного бюджету до місцевих бюджетів України, у 2015 р. перевищив показник попереднього року у 1,3 рази, а показник базового року – у 1,4 рази. Значне зростання показника свідчить про зниження фінансової самостійності органів місцевого самоврядування та посилення їх залежності від центральних органів влади.

Особливістю міжбюджетних відносин у 2015 р. є їх нова модель, запроваджена змінами до Бюджетного кодексу України, прийнятими законом України від 28 грудня 2014 р. № 79-VIII «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин».

Головною відмінністю нової системи вирівнювання є скасування дотації вирівнювання (вилучення) і запровадження базової (реверсної) дотації, а також освітньої субвенції, субвенції на підготовку робітничих кадрів, медичної субвенції, субвенції на забезпечення медичних закладів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру [5].

Цими змінами впроваджено механізм, за якого держава шляхом передачі спеціальних трансфертів (субвенцій) повною мірою бере на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної та освітньої сфер, що належать до повноважень

місцевих бюджетів і складають значний обсяг у їх видатках (табл. 2).

Як показують дані таблиці 2, загальний обсяг міжбюджетних трансфертів у січні-вересні 2015 р. зріс у порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. на 23,9 млрд грн, а порівняно з січнем-вереснем 2013 р. – на 33,4 млрд грн. Їх частка у доходах місцевих бюджетів впевнено зростає: з 51,9% у 2013 р. до 57,4% – у 2015 р. Приріст обсягів міжбюджетних трансфертів у звітному періоді порівняно з попереднім роком склав 26%. Їх зростання відбувалося вищими темпами, ніж зростання доходів місцевих бюджетів (рис. 1).

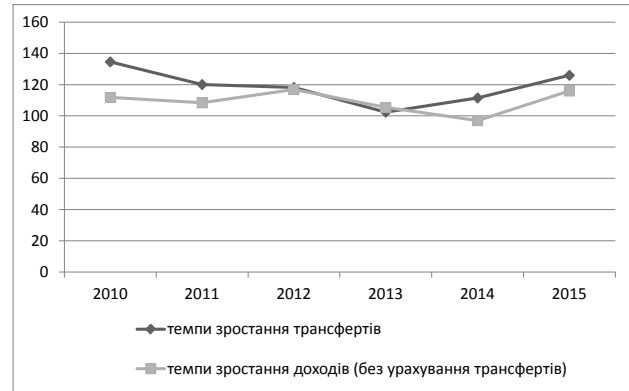


Рис. 1. Темпи зростання трансфертів та доходів місцевих бюджетів України (без урахування трансфертів) за січень-вересень 2010–2015 рр., %

Таблиця 1

Обсяг міжбюджетних трансфертів, що надійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів України за січень-вересень 2013–2015 рр.

Міжбюджетні трансферти	Факт за січень-вересень 2013 р.	Факт за січень-вересень 2014 р.	План на 2015 р.	Факт за січень-вересень 2015 р.	Виконання плану, %
Усього, млн грн, у т.ч.:	82504,9	92003,2	183243,9	115938,8	63,3
- загальний фонд	80585,5	85361,8	181642,2	115202,2	63,4
- спеціальний фонд	1919,4	6641,4	1601,7	736,6	46,0

Джерело: [4, с. 59]

Таблиця 2

Склад та структура трансфертів, що передавалися з державного бюджету до місцевих бюджетів України, за січень-вересень 2013–2015 рр.

Міжбюджетні трансферти	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення 2015 (+.-) від	
	сума млн грн	питома вага, %	сума млн грн	питома вага, %	сума млн грн	питома вага, %	2013	2014
Дотація вирівнювання	41719,4	50,6	44985,8	49,0	-	-	-	-
Освітня субвенція	-	-	-	-	31592,1	27,2	31592,1	31592,1
Субвенція на підготовку робітничих кадрів	-	-	-	-	4363,1	3,8	4363,1	4363,1
Базова дотація	-	-	-	-	3946,4	3,4	3946,4	3946,4
Медична субвенція	-	-	-	-	33239,3	28,7	33239,3	33239,3
Субвенція з соціального захисту населення	35751,9	43,3	38603,8	41,9	40171,4	34,6	4419,5	1567,6
Інші трансферти	5033,6	6,1	8413,6	9,1	2626,4	2,3	-2407,2	-5787,2
Разом	82504,9	100,0	92003,2	100,0	115938,7	100,0	33433,8	23935,5
Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %	-	51,9	-	55,4	-	57,4	5,5	2,0

Джерело: розраховано автором на основі [4, с. 60]

Лише у січні-вересні 2013 р. темпи зростання доходів місцевих бюджетів перевищили темпи зростання міжбюджетних трансфертів. У інші роки, як бачимо, тенденція є протилежною. Вказані тенденції засвідчують посилення залежності доходів місцевих бюджетів від обсягів міжбюджетних трансфертів, що є негативним і підтверджує високий ступінь централізації бюджетної системи України.

Висновки. Процес реформування системи міжбюджетних трансфертів певною мірою подолав суб'єктивний підхід та підвищив рівень прозорості при визначенні їх обсягів. Проте, враховуючи неухильне зростання питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів, цього недостатньо. Діяльність органів місцевої влади все ще перебуває у значній залежності від рішень вищих органів влади.

Нині діюча система міжбюджетних трансфертів має низку переваг. Зокрема, запровадження спеціальних субвенцій сприяє:

- поліпшенню якості надання послуг споживачам та їх належному фінансовому забезпеченню;
- гнучкості в управлінні бюджетними коштами у межах загального балансу ресурсів.

Однак разом із тим нині діюча система міжбюджетних трансфертів містить низку нерегульованих проблем. Зокрема, для об'єкту розміру міжбюджетних трансфертів брали статистичні дані кількості населення на 01.01.2014, тобто не враховували внутрішнє переміщення осіб (з території окупованих територій та біженців). Статистичні дані щодо фактичного надходження податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки бралися за 2013 р., що не враховує погіршення ситуації в економіці з цього часу. У розрахункових показниках міжбюджетних трансфертів не передбачено кошти на здійснення індексації заробітної плати, що за умов високих темпів інфляції є неправильним. Плановий обсяг субвенцій не враховує підвищення комунальних тарифів на енергоносії.

Серед інших основних проблем функціонування системи міжбюджетних відносин в Україні варто виділити такі: існування відносин

між бюджетами в умовах постійного реформування економіки, системи влади та управління в умовах неефективної адміністративно-територіальної реформи; постійна нестача бюджетних коштів у органів місцевої влади, внаслідок чого останні не здатні надавати якісні послуги мешканцям територій; позбавлення місцевого самоврядування зацікавленості у акумулюванні коштів до Державного та місцевого бюджетів через вади фінансового вирівнювання адміністративно-територіальних утворень; не розв'язана проблема розмежування повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування; наявність значних суперечностей у законодавстві стосовно питань організації місцевого самоврядування, розподілу власності між органами державної та місцевої влади, системи оподаткування, бюджетного устрою та міжбюджетних відносин.

Таким чином, нині є актуальним удосконалення міжбюджетних відносин, що вимагає добре обміркованих кроків на шляху їхнього реформування.

Подолання зазначених недоліків, а також подальше вдосконалення діючого порядку розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів, на наш погляд, сприятиме формуванню бюджетної системи, яка б відповідала потребам сьогодення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
2. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України / В.І. Кравченко. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 487 с.
3. Юрій С.І. Державний бюджет України: навч. посібник / С.І. Юрій, Й.М. Бескид, І.В. Плішко. – Тернопіль: Т.О.В. УМДС, 1998. – 277 с.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2015 року / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2015. – 72 с.
5. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.

УДК 351.713.001.76(477)

Волощук Р.Є.

кандидат економічних наук,

викладач кафедри «Фінанси і кредит»

Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ

NATIONAL FEATURES OF ADMINISTRATION OF TAXES AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню особливостей адміністрування податків в Україні, зокрема таких його напрямів практичної реалізації, як облікова, масово-роз'яснювальна, консультативна, прогнозно-планувальна, контрольньо-перевірочна роботи та робота з погашення податкового боргу. Запропоновано шляхи вдосконалення вітчизняної системи адміністрування податків за окремими складовими управлінської діяльності адміністраторів податків.

Ключові слова: адміністрування податків, фіскальні органи, облікова робота, масово-роз'яснювальна та консультативна робота, прогнозно-планувальна робота, контрольньо-перевірочна робота, погашення податкового боргу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей администрирования налогов в Украине, в частности таких его направлений практической реализации, как учетная, массово-разъяснительная, консультационная, прогнозно-планировочная, контрольно-проверочная работы и работа по погашению налогового долга. Предложены пути совершенствования отечественной системы администрирования налогов по отдельным составляющим управленческой деятельности администраторов налогов.

Ключевые слова: администрирование налогов, фискальные органы, учетная работа, массово-разъяснительная, консультационная работа, контрольно-проверочная работа, погашение налоговой задолженности.

ANNOTATION

The article is devoted to the features of tax administering in Ukraine, in particular such its directions of practical realization as an accounting, public consulting and consultative, forecast planning, control verification work and work on repayment of a tax debt. The ways of improving of the national tax administering system for the individual components of administrative activity of tax's administrators are proposed.

Keywords: administration of taxes, fiscal authorities, registration work, public consulting and consultative work, forecast planning work, control verification work, repayment of tax debt.

Постановка проблеми. Адміністрування податків є основою ефективного функціонування податкової системи та забезпечення доходів бюджетів усіх рівнів. Недоліки в управлінні процесом справляння призводять до збільшення податкових правопорушень, зниження надходження податків до бюджету, погіршення інвестиційного клімату, збільшення витрат із мобілізації податків і розбалансованості дій уповноважених державних органів.

Діюча система адміністрування податків в Україні має свої національні особливості, що переважно проявляється в репресивному харак-

тері у формі реалізації наступного контролю, спрямованого на виявлення вже скоєних податкових правопорушень і застосування податкових санкцій. Проте така практика не відповідає підходам, які сформувалися у багатьох розвинутих країнах.

Зазначене вимагає продовження наукових досліджень національних особливостей адміністрування податків із метою обґрунтування варіантів вирішення наявних проблем та актуалізує питання розробки цілеспрямованих практичних дій і заходів щодо підвищення ефективності функціонування системи адміністрування податків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання адміністрування податків досліджували у своїх працях відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: В. Андрущенко, А. Кізіма, А. Крисоватий, М. Лєруа, В. Мельник, Г. Олейнікова, К. Прокура, А. Соколовська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розмаїття наукових поглядів щодо теорії та практики адміністрування податків, ці питання залишаються недостатньо вивченими українською фінансовою наукою. Зокрема, потребують подальшого дослідження питання вдосконалення методичних підходів до адміністрування податків в Україні з урахуванням його національних особливостей.

Мета статті полягає у виявленні особливостей адміністрування податків в Україні та обґрунтуванні методичних підходів, спрямованих на підвищення ефективності національної системи адміністрування податків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практична реалізація адміністрування податків знаходить свій прояв у напрямках управлінської діяльності контролюючих органів щодо забезпечення процесу справляння податків і зборів. До таких напрямів відносяться: облікова робота, масово-роз'яснювальна та консультативна робота, прогнозно-планувальна та аналітична робота, контрольньо-перевірочна робота та допоміжні види робіт, зокрема погашення податкового боргу [1, с. 137; 2, с. 6; 3, с. 34].

Кожний вид податкових робіт характеризується національними особливостями, хоча й враховує загальносвітові напрацювання в цій сфері.

Передумовою для всіх дій з адміністрування податків є облікова робота відповідних органів. Облікова робота у вітчизняних фіскальних органах умовно поділяється на такі сегменти, як:

- облік платників податків – передумова подальших дій адміністраторів податків та інших напрямів адміністрування податків;

- облік податкових надходжень до бюджету (включаючи прийом та обробку податкової звітності, облік погашення зобов'язань та облік податкового боргу чи переplat).

Ми не будемо зупинятися на детальній характеристиці процедурної частини облікової роботи, що провадиться фіскальними органами, звернемо увагу лише на те, що останні роки в обліковій роботі фіскальних органів відбулись позитивні зміни:

- спрощено процедури постановки на облік платників податків (на сьогодні забезпечено єдність реєстраційних процедур, які провадяться державними реєстраторами щодо суб'єктів господарювання та адміністраторами податків у процесі взяття на облік платників);

- мінімізовано прямі контакти платників зі службовцями при постановці на облік (що призвело до практично повного виключення корупційних ризиків у цьому сегменті фіскально-адміністративної роботи);

- впроваджено та поширено подання податкової звітності в електронній формі (що призвело до зменшення витрат часу та коштів платників).

Підкреслимо, що спрощення процедури обліку відзначилось на зменшенні часу та витрат платників, що, своєю чергою, не відволікає зайвих коштів з обороту, а також на практично повному виключенні корупційних ризиків у цьому напрямі управлінської діяльності адміністраторів податків.

Незважаючи на позитивні зміни в обліковій роботі фіскальних органів, що відбулись в останні декілька років, даному напрямку управління діяльності притаманна й низка негативних проявів. Зокрема, порівняльний аналіз даних щодо зареєстрованих платників податків у фіскальних органах із даними органів державної реєстрації щодо зареєстрованої кількості суб'єктів господарювання демонструє певну розбіжність. Наприклад, темп приросту зареєстрованих платників податків – юридичних осіб у контролюючих органах в останні роки варіювався в межах 100,3–103,58%, тоді як аналогічний показник зареєстрованих юридичних осіб в органах державної реєстрації коливався в межах 99,74–102,53% [4; 5]. Причому за роками спостерігалася різноспрямована тенденція зазначеного показника. Найбільше наближення темпу приросту зареєстрованих платників – юридичних осіб у контролюючих

органах до аналогічного показника Державної реєстраційної служби спостерігалось у 2012 р. (102,54% проти 102,22% відповідно). У кількісному вимірюванні середня розбіжність між зареєстрованими платниками – юридичними особами в контролюючих органах та органах Державної реєстраційної служби в останні роки становила 113,98 тис. од. При цьому зареєстрованих органами державної реєстрації суб'єктів протягом аналізованого періоду щороку було більше, ніж обліковуваних платників податків. У чому причина даної ситуації?

Оскільки при постановці на облік використовується принцип «єдиного вікна» та максимальний часовий розрив між вчиненням дій державним реєстратором і фіскальним органом може складати до однієї доби, то за такий проміжок часу отримати різницю в облікових даних на сотні тисяч одиниць об'єктивно неможливо.

На етапі зняття з обліку часові інтервали вчинення дій не визначені настільки чітко, тому різниці облікових даних можливі. Але за чинним порядком спочатку реєструється державним реєстратором припинення юридичної або фізичної особи – СПД, тільки після цього платник податку знімається з обліку фіскальною службою. Отже, у даному випадку різниці можливі в напрямі перевищення облікових даних фіскальної служби над органами державної реєстрації. Ми ж маємо зворотну ситуацію, що дає змогу говорити про недостатню ефективну організацію облікової роботи органів адміністрування податків, яким все ще не завжди вдається вчасно поставити на облік окремих суб'єктів господарювання. Очевидно, причина – у недостатньо тісній взаємодії з органами державної реєстрації (незважаючи на використання принципу «єдиного вікна»).

Облікова робота слугує базою для прогнозно-планувальної та аналітичної роботи фіскальних органів. Органи Державної фіскальної служби України у своїй практичній діяльності здійснюють прогнозування та аналіз надходжень податків і зборів, визначають джерела податкових надходжень, розробляють плани щодо забезпечення ритмічного, стабільного надходження податків і зборів до бюджету. Відповідними підрозділами здійснюються: розрахунки бази оподаткування з метою складання прогнозних та планових показників податкових надходжень; аналіз динаміки податкових надходжень; аналіз чинників, що впливають на стан податкових надходжень, тощо. Причому при здійсненні прогнозно-планових розрахунків використовуються різноманітні методи прогнозування й планування: факторні, трендові, експертні, методи кореляційно-регресійного аналізу та ін.

Проте, за словами А.І. Крисоватого, у вітчизняній практиці робота із прогнозування податків і зборів знаходиться у «неопрацьованому, тобто початковому стані» [6, с. 57]. К.П. Прокура додає, що результат такої роботи повинен передбачати не лише виявлення основних

проблем системи, а й визначення конкретних шляхів їх усунення на основі наявних та вишуканих можливостей [7, с. 222].

Аналіз показників виконання планових завдань фіскальними органами щодо забезпечення податкових надходжень до бюджету свідчить про певні проблеми в прогнозно-планувальній та аналітичній роботі вітчизняних адміністраторів податків. Так, протягом останніх п'яти років планові завдання або перевиконувалися, або недовиконувалися. Отже, точністю даних напрям управлінської діяльності не характеризувався. Причому різниця фактичних і планових показників податкових надходжень коливалась у межах 2–9%. Наприклад, у 2012 р. виконання планових завдань щодо забезпечення податкових надходжень становило 90,7%, у 2013 р. – 93,4%, у 2014 р. – 94,9% і у 2015 р. – 102,2% [8]. Із представленої динаміки видно, що хоча в останні роки в даному напрямі управлінської діяльності фіскальних органів спостерігалися негативні прояви (крім 2015 р.), загальна тенденція виявилася позитивною.

Загалом, можна стверджувати, що значні відхилення у виконанні планових завдань свідчать про неточність планування й прогнозування та спричинену ними неефективність відповідного напрямку управлінської діяльності. За умови ж упевненості в точності розрахунку прогнозних і планових показників причиною його значень, менших стовідсоткового показника, є неефективність дій фіскальних органів щодо забезпечення надходжень податків і зборів до бюджету. Інколи поряд із цим називають кризу неплатежів, погіршення фінансово-економічної ситуації в країні тощо. Але дані причини підлягають прогнозуванню, а їх неврахування в розрахунках планових показників свідчить все ж про недосконалість методик даного напрямку управлінської діяльності фіскальних органів.

Важливим показником рівня цивілізованості суспільних відносин у країні є рівень законотворчої сплати податків. Очевидно, що чим вищий цей показник, тим менше витрачає держава ресурсів на виконання функцій і процедур адміністрування податків. Тому поряд з іншими механізмами стимулювання законотворчої сплати податків вітчизняні фіскальні органи широко використовують консультативну та масово-роз'яснювальну роботу серед платників податків.

Даний сегмент системи адміністрування податків тією чи іншою мірою справляє позитивний вплив на діяльність платників податків, адже він містить механізми превентивного впливу щодо порушень і спрямований на підвищення рівня податкової грамотності та податкової культури населення, на забезпечення правильного розуміння платниками норм податкового законодавства. Це, своєю чергою, дає можливість платникам зекономити додаткові кошти, призначені на отримання вар-

тісних податкових консультацій недержавних структур, приватних спеціалістів.

Протягом останніх років спостерігається активізація масово-роз'яснювальної та консультативної роботи за такими сегментами, як надання інформаційних послуг через мережу Інтернет, розміщення публікацій у пресі. Незважаючи на проведені заходи масово-роз'яснювальної та консультативної роботи фіскальних органів, рівень законотворчої сплати податків відзначався негативною тенденцією (у середньому в межах 90% без урахування тіньового сектору економіки та менше 50% з його врахуванням), що свідчить про певні проблеми в даному напрямі адміністрування податків. Зокрема, потребують оптимізації фінансування та централізації заходи на телебаченні, радіо та виступи в друкованих ЗМІ. Слід відзначити, що заходи за допомогою телебачення зазвичай проводяться на регіональних телеканалах і мають характер локального поширення, а тому торкаються лише певної частки платників податків. Що ж стосується заходів на центральних каналах щодо податкової справи, то вони мають епізодичний характер. Ми розуміємо, що організація масово-роз'яснювальної роботи за допомогою телебачення та радіо на центральному рівні потребує значно більшого фінансування ніж на регіональному рівні. Однак у цьому випадку, на нашу думку, варто було б не розпорошувати бюджет масово-роз'яснювальної роботи на локальні заходи, наприклад виступи на телебаченні або радіо місцевого значення, а спрямувати кошти на такі заходи в масштабах країни (наприклад, за допомогою центрального телебачення або радіо). Це дасть більший ефект, оскільки охопить значне коло платників податків у межах всієї країни.

Із метою контролю правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства органи ДФС здійснюють контрольно-перевірочну роботу.

У розвитку контрольно-перевірочної роботи з моменту запровадження Податкового кодексу відстежуються тенденції, які свідчать про загальне прагнення держави до зниження фіскально-адміністративного тиску на платників і забезпечення покращання наслідків функціонування системи адміністрування податків для ринкового середовища (зокрема, протягом 2011–2015 рр. скоротилися кількість податкових перевірок та кількість перевірених платників податків, чому сприяло запровадження ризикоорієнтованої системи відбору суб'єктів податкового контролю).

За результатами контрольно-перевірочної роботи, проведеної в 2011–2014 рр., порушення податкового законодавства було виявлено в середньому у 88% випадків від кількості пере-

вірених платників. Причому в останні роки спостерігається тенденція до зменшення виявлених порушень (наприклад, за юридичними особами зменшення становило 26,7 відсоткових пункти) [4].

Своєю чергою, перевірки супроводжувались значним обсягом сум донарахованих платежів (в аналізованому періоді спостерігалась зростаюча тенденція щодо донарахованих сум грошових зобов'язань), що свідчить про негативний стан виконання платниками вимог податкового законодавства. Поряд із цим мають місце й некваліфіковані дії посадових осіб фіскальних органів під час проведення податкового контролю, що підтверджується скасуванням в аналізованому періоді донарахованих платежів від 13,5% до 45,4% від загального обсягу донараховань [4].

Отже, останні роки система адміністрування податків відзначилась неоднозначними ефективністю та впливом на діяльність суб'єктів господарювання в частині контрольно-перевірочної роботи. З одного боку, зусилля податківців були спрямовані на виявлення порушників податкового законодавства шляхом проведення податкових перевірок, що дало змогу збалансувати конкурентне середовище та налагодити рівні конкурентні умови для суб'єктів господарювання (як тих, що в повному обсязі виконують свій податковий обов'язок, так і тих, що використовують різноманітні способи з метою ухилення від сплати податків). З іншого боку, в аналізованому періоді спостерігались незаконні донарахування сум за наслідками контрольно-перевірочної роботи, що негативно впливало на господарську діяльність платників через відволікання ресурсів з обороту. У цьому контексті зазначимо, що ефективність контрольно-перевірочної роботи полягає не стільки в самих донарахуваннях, скільки в ступені доведеності позиції органів адміністрування податків. Якщо значна частка донарахувань потім скасовується в апеляційному чи судовому порядку, то така контрольно-перевірочна робота не може вважатися ефективною не лише через ненадходження цих коштів до бюджету, а й через надлишковий фіскально-адміністративний тиск на платників, зумовлений незаконними або недостатньо обґрунтованими діями та рішеннями.

Проблема повноти та своєчасності надходження податків до бюджету актуалізує роботу ДФС України щодо адміністрування податкового боргу, що здійснюється через різноманітні засоби впливу на платників податків для забезпечення погашення ними податкового боргу самостійно або через заходи примусового стягнення.

Загалом, робота органів ДФС з адміністрування податкового боргу є надзвичайно важливою, адже його накопичення безпосередньо впливає на функціонування та стабільність фінансової системи держави, а недопущення зростання податкового боргу та його скорочення варто вважати одним із головних завдань

діяльності фіскальних органів на найближчу перспективу. На важливість даного напрямку вказує той факт, що податковий борг (без урахування податкового боргу платників, щодо яких порушено справу про банкрутство або прийнято рішення суду про призупинення стягнення) в аналізованому періоді становив від 2,6% до 6,8% обсягу податкових надходжень до Зведеного бюджету України. Причому податковий борг в останні роки мав тенденцію до зростання. Так, якщо податковий борг за податковими зобов'язаннями платників податків до Зведеного бюджету України за результатами 2013 р. становив 14,4 млрд. грн., то вже за підсумками 2014 р. – 28,8 млрд. грн. [4].

Про загрозливий стан податкового боргу свідчить порівняльна характеристика аналізованого показника із рівнем бюджетного дефіциту. Так, за результатами 2013р. наявний податковий борг становив 22,6% від дефіциту Зведеного бюджету України, а за підсумками 2014 р. – 39,9%. Наприклад, за умови повного погашення податкового боргу можливо б було б профінансувати цілі напрями видаткової частини бюджету держави.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що ефективність функціонування національної системи адміністрування податків протягом останніх років мала тенденцію щодо підвищення та була відносно високою, однак наявні резерви її подальшого підвищення. Оцінка ефективності окремих напрямів адміністрування податків дала такі результати та викрила наступні проблеми:

- недостатньо ефективною є організація облікової роботи органів адміністрування податків, яким все ще не завжди вдається вчасно поставити на облік окремих суб'єктів господарювання. Зокрема, наявна різниця в даних обліку реєстраційної та фіскальної служб. Причина вбачається у недостатньо тісній взаємодії між фіскальними органами та органами державної реєстрації (незважаючи на використання принципу «єдиного вікна»);

- напрям прогнозно-планувальної та аналітичної роботи характеризується слабким методичним забезпеченням. Зокрема, розрахунок планових показників надходжень є неточним, а їх виконання відбувається із суттєвими відхиленнями;

- протягом аналізованого періоду відбувалося підвищення ефективності контрольно-перевірочної роботи на етапі погашення донарахованих сум і контролю їх надходження, про що свідчить зростання частки платежів, які надійшли в рахунок погашення донарахованих сум, з 57,4% у 2011 р. до понад 80,0% у 2014 р. Поряд із цим частка скасованих (зменшених) платежів складала від 13,5% до 45,3%. Причому з 2012 р. намітилася тенденція до її зростання. Отже, на етапі здійснення донарахувань та їх обґрунтування ефективність контрольно-перевірочної роботи дещо знижується;

– ефективність адміністрування податкового боргу залежить від вирішення низки проблемних питань (значні суми наявного податкового боргу, що підлягає списанню; зростання податкової заборгованості), які впливають на ефективність системи в цілому.

Висновки. Таким чином, виходячи з викладеного, вважаємо за необхідне забезпечити вдосконалення вітчизняної системи адміністрування податків за окремими напрямками управлінської діяльності адміністраторів податків, зокрема:

– у частині облікової роботи фіскальних органів пропонується реалізувати такі заходи: недопущення реєстрації платників податків за наявності доказів відсутності намірів здійснювати подальшу діяльність; посилення вимог до здійснення контролю над тим, щоб засновниками і керівниками юридичних осіб і фізичних осіб – СПД – платників податків виступали реальні особи; створення інформаційного ресурсу, що міститиме відомості про юридичних осіб і фізичних осіб – СПД – платників податків, які не подають бухгалтерську та податкову звітність; спрощення процедури ліквідації недобросовісних або проблемних платників податків, за якою неподання протягом півроку у фіскальний орган звітності є підставою для внесення в реєстр запису про ліквідацію платника податків;

– прогнозно-планувальна та аналітична робота повинна удосконалюватися шляхом постійного розвитку інформаційних систем та інструментів аналізу і прогнозування; використання новітніх економіко-математичних методів і прогнозних моделей; створення карт за територіями, видами діяльності, окремими групами платників податків; підвищення науково-технічного рівня кадрового потенціалу; створення й управління інформаційними технологіями в центральному апараті й територіальних фіскальних органах. В основі цієї роботи – централізація обробки даних на територіальних та загальнонаціональному рівнях за рахунок створення центрів обробки даних;

– масово-роз'яснювальна та консультативна робота вимагає посилення, зокрема шляхом розвитку інституту незалежних податкових консультантів з врахуванням зарубіжного досвіду, правового виховання платників податків, формування їх податкової культури та дисципліни, використання методів впливу громадської думки на несумлінних платників податків, боржників бюджету;

– контрольно-перевірочну роботу слід удосконалювати в напрямках попередження податкових правопорушень і виховання податкової дисципліни, створення бази сумнівних контрагентів, організації взаємодії і обміну інформацією з правоохоронними органами із включення

платників податків у план перевірок; використання електронного обміну документів між банками, органами казначейства та реєстрації з метою оперативного отримання інформації; розширення переліку критеріїв для включення платника податків до плану проведення виїзних податкових перевірок, упровадження податкового моніторингу як режиму розширеної інформаційної взаємодії платників податків і фіскального органу;

– у частині адміністрування податкового боргу мають бути реалізовані заходи, спрямовані на: спрощення, прискорення та забезпечення доступності отримання права на розстрочення й відстрочення податкового боргу; обмеження максимального розміру пені; законодавче визначення права податкової застави не як обов'язкового елементу у застосуванні зміни строків сплати податків і зборів, а як самостійного способу забезпечення обов'язку зі сплати податкових платежів.

Упровадження зазначених пропозицій у практичну діяльність сприятиме підвищенню ефективності функціонування системи адміністрування податків в Україні. Проте викладених пропозицій недостатньо для комплексного вдосконалення всієї системи адміністрування податків. Для цього необхідно також забезпечувати на постійній основі модернізацію фіскальних органів з урахуванням досягнень сучасних технологій, що потребує подальших наукових розробок у системі адміністрування податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу : [монографія] / В.М. Мельник. – К. : Комп'ютерпрес, 2006. – 277 с.
2. Томнюк Т.Л. Адміністрування податків в Україні: організація та напрями розбудови : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Т.Л. Томнюк ; ТНЕУ. – Тернопіль, 2009. – 20 с.
3. Волощук Р.Є. Напрями практичної реалізації адміністрування податків та фактори впливу на нього / Р.Є. Волощук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7. – С. 33–37.
4. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sfs.gov.ua>.
5. Офіційний веб-сайт Державної реєстраційної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.drsv.gov.ua>.
6. Крисоватий А.І. Податковий менеджмент : [навч. посіб.] / А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 304 с.
7. Проскура К.П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації : [монографія] / К.П. Проскура. – К. : Емкон, 2014. – 376 с.
8. Офіційний веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.

УДК 336.1.614.2(477)

Глухова В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедрою фінансів та кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Булах М.О.

студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

RESOURCES OF FINANCIAL SUPPORT OF HEALTH CARE SYSTEM IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто джерела фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України. Проаналізовано динаміку та структуру обсягів бюджетного фінансування видатків на охорону здоров'я. Визначено обсяги витрат населення як джерела фінансування в системі охорони здоров'я. Узагальнено бюджетні й позабюджетні джерела та здійснено аналіз надходжень за кожним із джерел. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення існуючих та пошуку нових джерел фінансового забезпечення системи охорони здоров'я.

Ключові слова: система охорони здоров'я, джерела фінансового забезпечення, бюджет, видатки, загальний і спеціальний фонди бюджету, добровільне медичне страхування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены источники финансового обеспечения системы здравоохранения Украины. Проанализированы динамика и структура объемов бюджетного финансирования расходов на здравоохранение. Определены объемы расходов населения как источника финансирования здравоохранения. Обобщены бюджетные и внебюджетные источники и проанализированы поступления по каждому из них. Разработаны рекомендации по совершенствованию существующих и поиску новых источников финансирования системы здравоохранения.

Ключевые слова: система здравоохранения, источники финансового обеспечения, бюджет, расходы, общий и специальный фонды бюджета, добровольное медицинское страхование.

ANNOTATION

In the article the sources of financial provision of the health care system in Ukraine are considered. The dynamics and structure of the volume of budget financing of health care expenditures are examined. The amount of public spending as a source of financing in the health care system is determined. The budgetary and extra-budgetary sources are summarized and the analysis of the revenue for each of the sources in the total expenditure is carried out. The recommendations for the improvement of existing and search for new financial ensuring sources of health care system.

Keywords: health care system, sources of financial support, budget expenditures, general and special budget funds, voluntary medical insurance.

Постановка проблеми. Система охорони здоров'я – сукупність організацій, інститутів і ресурсів, призначених для надання будь-якого виду медичних послуг на індивідуальному чи колективному рівні, головна мета яких полягає у зміцненні, відновленні та підтриманні здоров'я [1].

В Україні, як і в більшості країн світу, охорона здоров'я визнана одним із пріоритетних напрямів державної діяльності, який має надзвичайно важливе соціальне, економічне та суспільне значення. Оскільки якість медичного обслуговування та стан здоров'я населення залежать від рівня забезпеченості закладів охорони здоров'я матеріально-технічними, трудовими, фінансовими ресурсами та ефективності їх використання, ця система завжди потребує великих ресурсних вкладень.

Протягом усього періоду існування України як незалежної держави система охорони здоров'я є однією зі сфер діяльності, регульованих державою. Державне регулювання системи, включаючи питання управління і ціноутворення, її фінансування за рахунок бюджетних коштів, зумовило більш повільне і неповне впровадження сучасних методів і способів управління цією системою. Причиною низького рівня її фінансової забезпеченості є недостатність коштів, нераціональне їх використання, недосконалість існуючих бюджетних механізмів управління.

Функціонування державної системи охорони здоров'я України в умовах переходу до ринкової економіки об'єктивно обумовлює поєднання різних джерел її фінансування. Проте множинність джерел фінансування, їх розпорошеність та відсутність достовірної інформації за деякими з них ускладнює визначення загального обсягу фінансових ресурсів, які спрямовуються на розвиток системи охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах обмеженості бюджетного фінансування питання удосконалення організації та фінансового забезпечення системи охорони здоров'я як пріоритетного напрямку державної діяльності набуває широкої актуальності. Авторами багатьох робіт економічного спрямування, таких як: Горин В.П. [2], Камінська Т.М. [3], Лопушняк Г.С. [4], Мальований М.І. [5], Москаленко В.Ф. [6], Смірнова Т.М. [7], Слабкий Г.О. та ін. [8], висвітлюються проблеми з даної теми та надані пропозиції щодо їх вирішення шля-

хом реформування діючої та побудови нової оптимальної системи охорони здоров'я, зміни принципів її фінансування, створення умов для розвитку конкуренції на ринку медичних послуг та стимулювання розвитку приватної практики у сфері охорони здоров'я.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання науковців, питання визначення джерел фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в цілому та обсягу надходжень за кожним із них залишається недостатньо вивченим та потребує дослідження.

Мета статті полягає в аналітичному дослідженні джерел фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України, пошуку шляхів його вдосконалення за рахунок існуючих і впровадження додаткових джерел фінансування охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Конституції України закріплене право кожного громадянина на охорону здоров'я, а також зазначено, що в державних і комунальних закладах медична допомога фінансується державою і надається безкоштовно [9].

Із метою визначення обсягів державного фінансування та рівня безкоштовності медичної допомоги авторами проведено аналіз обсягів фінансування системи охорони здоров'я в 2012–2015 рр. за рахунок різних джерел.

Безкоштовна медична допомога, гарантована державою, надається закладами, до яких відносяться:

– заклади, що визначаються окремим переліком Кабінету Міністрів України, перебувають у загальнодержавній власності і підпорядковуються Міністерству охорони здоров'я України;

Таблиця 1

Частка видатків бюджету України, спрямована на фінансове забезпечення системи охорони здоров'я в 2012–2015 рр.

Код бюджетної класифікації	Показники	Частка видатків Зведеного бюджету, %			
		2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
0100	Загальнодержавні функції	11,1	12,2	14,7	17,3
0200	Оборона	2,9	2,9	5,2	7,7
0300	Громадський порядок, безпека та судова влада	7,4	7,8	8,6	8,1
0400	Економічна діяльність	12,7	10,0	8,3	8,3
0500	Охорона навколишнього природного середовища	1,1	1,1	0,7	0,8
0600	Житлово-комунальне господарство	4,1	1,5	3,4	2,3
0700	Охорона здоров'я	11,9	12,2	10,9	10,4
0800	Духовний та фізичний розвиток	2,8	2,7	2,7	2,4
0900	Освіта	20,6	20,9	19,1	16,8
1000	Соціальний захист та соціальне забезпечення	25,4	28,7	26,4	25,9
Усього		100,0	100,0	100,0	100,0

Таблиця 2

Динаміка та структура бюджетного фінансування системи охорони здоров'я України за 2012–2015 рр. у розрізі бюджетів усіх рівнів

Джерело фінансування	Рік	Загальний фонд (ЗФ) (млн. грн.)	Спеціальний фонд (СФ) (млн. грн.)	Всього (млн. грн.)	Питома вага ЗФ (%)	Питома вага СФ (%)
Кошти державного бюджету	2012	9646,2	1712,3	11358,5	84,9	15,1
	2013	11141,2	1738,1	12879,3	86,5	13,5
	2014	8482,6	2098,2	10580,8	80,2	19,8
	2015	10037,4	1413,0	11450,4	87,7	12,3
Темп приросту, %	2015/2012	4,1	-17,5	0,8	3,3	-18,6
Кошти місцевих бюджетів	2012	42326,2	4769,2	47095,4	89,9	10,1
	2013	44808,9	3880,5	48689,4	92,0	8,0
	2014	42726,3	3843,0	46569,3	91,7	8,3
	2015	48938,2	10602,9	59541,1	82,2	17,8
Темп приросту, %	2015/2012	15,6	122,3	26,4	-8,6	76,2
Кошти Зведеного бюджету	2012	51972,4	6481,5	58453,9	88,9	11,1
	2013	55950,1	5618,6	61568,7	90,9	9,1
	2014	51208,9	5941,2	57150,1	89,6	10,4
	2015	58975,6	12015,9	70991,5	83,1	16,9
Темп приросту, %	2015/2012	13,5	85,4	21,4	-6,5	52,3

– заклади, що перебувають у комунальній власності і підпорядковуються органам місцевої влади і місцевого самоврядування.

Загальна чисельність усіх цих закладів у 2012 р. становила 2,4 тис., а в результаті реалізації системних заходів щодо реформування системи охорони здоров'я станом на 1 січня 2015 р. склала лише 1,8 тис. [10].

Враховуючи, що основним джерелом фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я як і системи в цілому є бюджетне фінансування, розглянемо видатки на охорону здоров'я в структурі видатків Зведеного бюджету України за 2012–2015 рр. (табл. 1) [11].

Як видно з табл. 1, у цілому частка видатків зведеного бюджету України на фінансування охорони здоров'я зменшилася в 2015р. порівняно з 2012 р. на 1,5% і є не дуже високою (10,4%). Більш детальний аналіз бюджетного фінансування системи охорони здоров'я здійснено на підставі статистичних даних у розрізі державного та місцевих бюджетів, а також загального й спеціального фондів по кожному з них (табл. 2) [11].

За даними табл. 2 видно, що обсяг видатків Зведеного бюджету на охорону здоров'я за 2012–2015 р. зріс на 21,4%, причому темп приросту видатків місцевих бюджетів (15,6%) значно переважає над аналогічним показником державного бюджету (4,1%), що в значній мірі спричинено запровадженням у 2015 р. медичної субвенції з державного місцевого бюджетам. Кошти загального фонду є основними в обсягах бюджетного фінансування охорони здоров'я як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. По загальному фонду спостерігаємо збільшення видатків на охорону здоров'я за 2012–2015 рр. в абсолютному вимірі в цілому, а також у розрізі бюджетів, хоча така тенденція зростання не була стабільною і мала коливний характер.

Оскільки фінансування охорони здоров'я за рахунок коштів загального фонду державного та місцевих бюджетів є недостатнім для задоволення всіх існуючих потреб громадськості в медичних послугах, законодавчим механізмом є пошук законодавчо прийнятних механізмів залучення додаткових ресурсів з інших джерел, зокрема коштів спеціального фонду. До цього фонду включаються надходження від оплати послуг, що надаються бюджетними установами згідно з

їх основною діяльністю; плати за оренду майна; надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна (здача металобрухту, склобою, макулатури); благодійні внески, гранти та дарунки (грошова та натуральна форма надходжень від фізичних та юридичних осіб, громадських організацій, благодійних фондів тощо) та ін. [12].

Видатки спеціального фонду зведеного бюджету збільшилися за аналізований період на 85,4% переважно за рахунок суттєвого зростання видатків місцевих бюджетів на охорону здоров'я (на 122,3%). Хоча в загальному бюджетному фінансуванні видно позитивну тенденцію частки коштів спецфонду, однак тут є значні резерви. Певна законодавча неврегульованість, а саме відсутність єдиної методики розрахунку вартості медичних послуг, обмежує можливість більш широкого застосування переліку платних послуг, затвердженого Постановою Кабінету міністрів України [13], а відтак, потенційного збільшення обсягу надходжень спеціального фонду. У зв'язку з чисельними зверненнями місцевих органів виконавчої влади Міністерством охорони здоров'я України розроблено та оприлюднено проект такої методики [16], проте на сьогодні вона ще не затверджена.

У розрізі бюджетів, превалюють кошти місцевих бюджетів, питома вага яких у 2012 р. склала 80,6% , у 2013 р. – 79,1%, у 2014 р. – 81,5%, а в 2015 р. 83,9% [11].

Отже, зростаюча динаміка фактичних обсягів бюджетного фінансування системи охорони здоров'я спостерігається на всіх рівнях бюджету України. Однак рівень виконання планових показників, розрахований авторами і представлений у табл. 3 [11], не дає змоги зробити висновок про повноцінне державне фінансове забезпечення системи охорони здоров'я.

Дані табл. 3 свідчать, що затверджений план фінансування видатків на охорону здоров'я не виконувався протягом аналізованого періоду, вже не кажучи про забезпечення реальної потреби в коштах.

Із метою покращання фінансового забезпечення системи охорони здоров'я доцільно використовувати й інші джерела фінансових ресурсів, до яких слід віднести:

- кошти лікарняних кас;
- кошти фондів добровільного медичного страхування;

Таблиця 3

Виконання плану фінансування видатків на охорону здоров'я в Україні в 2012–2015 рр. у розрізі бюджетів

Рік	Державний бюджет			Місцеві бюджети			Зведений бюджет		
	План, млн. грн.	Факт, млн. грн.	Рівень виконання, %	План, млн. грн.	Факт, млн. грн.	Рівень виконання, %	План, млн. грн.	Факт, млн. грн.	Рівень виконання, %
2012	12520,6	11358,5	90,7	47492,0	47095,4	99,2	60012,6	58453,9	97,4
2013	14052,6	12879,3	91,7	50907,6	48689,4	95,6	64960,2	61568,7	94,8
2014	11251,1	10580,8	94,0	52866,1	46569,3	88,1	64117,2	57150,1	89,1
2015	12660,5	11450,4	90,4	62949,1	59541,1	94,6	75609,6	70991,5	93,9

– кошти населення.

Аналіз обсягу витрат на охорону здоров'я, що здійснюється лікарняними касами, визначити неможливо, оскільки ці установи створені на громадських засадах, а отже, не підпорядковані жодному з міністерств. Окрім того, витатки здійснюються шляхом безпосередньої видачі пацієнтам лікарських засобів, тому не можуть обліковуватися закладами охорони здоров'я.

Обсяг фінансування охорони здоров'я за рахунок добровільного медичного страхування склав: у 2012 р. – 901,0 млн. грн., у 2013 р. – 1010,4 млн. грн., у 2014 р. – 1108,6 млн. грн., у 2015 р. – 1148,4 млн. грн. [14]. Незважаючи на позитивну динаміку коштів даного джерела фінансування, частка цих витраток протягом аналізованого періоду складає лише 1,5% від загального обсягу бюджетного фінансування в 2012 р., 1,6% – у 2013 р. та 1,9% – у 2014–2015 рр.

Визначення витрат населення на охорону здоров'я в Україні ускладнено відсутністю повної інформації. На думку авторів, можливим шляхом для такого розрахунку є використання статистичної інформації щодо розміру домогосподарств та середнього розміру їх витрат на охорону здоров'я (табл. 4) [10].

На підставі проведеного розрахунку та аналізу встановлено, що на відміну від бюджетного

фінансування, для динаміки якого характерні зростаючі та спадні тенденції, для витрат населення характерний щорічний приріст. Так, витрати населення у 2013 р. зросли на 6,1%, у 2014 р. – на 6,1%, а в 2015 р. – 5,6% відносно попереднього року.

Порівнюючи розраховані значення щорічних витрат населення і витатки бюджетів у системі охорони здоров'я, можна стверджувати наступне: у 2012 р. витрати населення на 128% перевищили витатки державного бюджету та склали 44,3% від обсягу витраток Зведеного бюджету; у 2013 р. – на 113,4% та 44,6%; у 2014 р. – на 175,5% та 51,0%; у 2015 р. – на 168,9% та 43,4% відповідно (табл. 2, 4).

Виходячи з проведеного аналізу, можна узагальнити наявний оприлюднений склад і структуру джерел фінансового забезпечення в системі охорони здоров'я України (табл. 5).

Із табл. 5 можна зробити висновок: найбільша частина витрат у системі охорони здоров'я припадає на кошти місцевих бюджетів – від 53,3% до 57,9%; власні кошти населення – від 29,9% до 33,3%; кошти державного бюджету – від 11,1% до 14,3%; кошти добровільного медичного страхування складають усього від 1,1% до 1,3%.

Таблиця 4

Розрахунок річних витрат населення на охорону здоров'я в 2012–2015 рр.

Статистичні показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Середня чисельність населення (тис. осіб)	45 593,3	45 489,6	43 001,0	42 844,9
Середній розмір домогосподарств (осіб)	2,58	2,58	2,58	2,58
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунок на одне домогосподарство (грн.)	3592,1	3820,3	4048,9	4291,8
Частка витрат одного домогосподарства на охорону здоров'я в структурі сукупних витрат домогосподарств (%)	3,4	3,4	3,6	3,6
Щорічні витрати населення на охорону здоров'я (млн. грн.)	25 899,4	27 482,1	29 152,8	30 789,5
Абсолютне відхилення витрат (млн. грн.)	-	1582,7	1670,7	1636,7
Відносне відхилення витрат, %	-	6,1	6,1	5,6

Таблиця 5

Динаміка та структура джерел фінансового забезпечення системи охорони здоров'я України за 2012–2015 рр., млн. грн.

Джерела фінансування	2012		2013		2014		2015		Відхилення, 2012/2015	
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Абсолютне	Відносне
Кошти державного бюджету	11358,5	13,3	12879,3	14,3	10580,8	12,1	11450,4	11,1	91,9	8,0
Кошти місцевих бюджетів	47095,4	55,2	48689,4	54,1	46569,3	53,3	59541,1	57,9	12445,7	26,4
Кошти добровільного медичного страхування	901,0	1,1	1010,4	1,1	1108,6	1,3	1148,4	1,1	247,4	27,5
Кошти населення	25899,4	30,4	27482,1	30,5	29152,8	33,3	30789,5	29,9	4890,1	18,9
Всього	85254,3	100	90061,2	100	87411,5	100	102929,4	100	17675,1	20,7

Із метою підвищення рівня фінансового забезпечення системи охорони здоров'я пропонуємо:

1. Удосконалити існуючі джерела фінансового забезпечення охорони здоров'я, враховуючи положення Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 рр. [15], що полягає у:

– визначенні на законодавчому рівні гарантованого обсягу надання медичної допомоги, тобто затвердження базового «пакету» медичної допомоги, надання якого держава гарантує всім своїм громадянам безкоштовно, а також доповненні переліку платних послуг виходячи з цього «пакету»;

– затвердженні методики розрахунку вартості платних послуг, що надаються закладами охорони здоров'я;

– вдосконаленні та популяризації системи добровільного медичного страхування;

– впровадженні обов'язкового медичного страхування.

2. Розвивати нові джерела фінансового забезпечення охорони здоров'я, що полягає у:

– наданні господарської автономії закладам охорони здоров'я, що значно розширить повноваження керівників та відкриє можливість вирішувати питання щодо часткового самофінансування установ за рахунок коштів спеціального фонду;

– впровадженні державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я, яке сприятиме залученню приватних інвестицій у державний сектор охорони здоров'я.

У майбутньому для проведення моніторингу фінансової забезпеченості необхідно створити єдину систему обліку витрат на охорону здоров'я, причому не тільки бюджетного фінансування, а й обсягів надходжень з інших джерел та витрат населення.

Висновки. Важливою особливістю системи охорони здоров'я є множинність джерел фінансування. Результати здійсненого аналізу свідчать про те, що протягом останніх років, незважаючи на щорічне збільшення видатків на охорону здоров'я, їх частка у структурі бюджету зменшується шляхом перерозподілу на фінансування інших напрямів діяльності держави. Недосконалість нормативно-правової бази не дає змоги збільшувати в повному обсязі всі джерела фінансового забезпечення.

Реалізація запропонованих заходів щодо вдосконалення існуючих та пошуку нових джерел сприятиме підвищенню рівня фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні, а також проведенню його моніторингу з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992 р. № 2801-XII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.
2. Горин В.П. Формування фінансових ресурсів охорони здоров'я в контексті виконання критеріїв економічної безпеки / В.П. Горин // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2015. – № 23. – С. 216–221.
3. Камінська Т.М. Децентралізація як умова ефективного фінансування лікувальних закладів / Т.М. Камінська // Вектори розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Харків, 1–5 лютого 2014 р.). – Харків, 2014. – С. 235–239.
4. Лопушняк Г.С. Фінансове забезпечення державної політики у сфері охорони здоров'я / Г.С. Лопушняк // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. – 2011. – № 3(57). – С. 112–123.
5. Мальований М.І. Стан та проблеми державного фінансування охорони здоров'я в Україні / М.І. Мальований // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 116–124.
6. Москаленко В.Ф. Принципи побудови оптимальної системи охорони здоров'я: український контекст : [монографія] / В.Ф. Москаленко. – К. : Книга плюс, 2008. – 320 с.
7. Смірнова Т.М. Формування державної політики з охорони здоров'я в Україні / Т.М. Смірнова, О.Р. Ситенко // Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я в Україні. – 2014. – № 2(60). – С. 5–9.
8. Слабкий Г.О. Деякі уроки реформи охорони здоров'я України / Г.О. Слабкий [та ін.] // Україна. Здоров'я нації. – 2014. – № 3. – С. 7–22.
9. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org/uk>.
11. Державна казначейська служба України / Розподіл видатків бюджету за кодами програмної класифікації видатків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
12. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
13. Постанова КМУ «Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти» від 17 вересня 1996 р. № 1138 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1138-96-п>.
14. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг / Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
15. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/327094>.
16. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moz.gov.ua/ua/portal/>.

УДК 369.5

Толуб'як В.С.

доктор наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

Горин В.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПЕНСІЙНИХ РЕФОРМ: УРОКИ ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF PENSION REFORMS: LESSONS AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність використання зарубіжного досвіду при реформуванні вітчизняної пенсійної системи. Розкрито базові підходи до побудови пенсійних систем, охарактеризовані їх переваги і недоліки. Виділено основні риси пенсійних систем зарубіжних країн. Указано на проблеми впровадження накопичувальної складової пенсійної системи в інших країнах. Сформульовано висновки щодо основних векторів використання зарубіжного досвіду при реформуванні пенсійної системи в Україні.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійне страхування, зарубіжний досвід, страхові внески, пенсійний вік.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность использования зарубежного опыта при реформировании отечественной пенсионной системы. Раскрыты базовые подходы к построению пенсионных систем, охарактеризованы их достоинства и недостатки. Выделены основные черты пенсионных систем зарубежных стран. Указано на проблемы внедрения накопительной составляющей пенсионной системы в других странах. Сформулированы выводы относительно основных векторов использования зарубежного опыта при реформировании пенсионной системы в Украине.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное страхование, зарубежный опыт, страховые взносы, пенсионный возраст.

ANNOTATION

The expediency using of foreign experience in the reforming of national pension system are provided. Disclosed basic approaches to the construction of the pension systems, described their advantages and disadvantages. The basic features of pension systems of foreign countries are exposed. The problems of implementation funded component of the pension system in other countries are specified. The conclusions for the main vectors of using international experience in reforming the pension system in Ukraine are formulated.

Keywords: pension system, pension insurance, international experience, insurance premiums, retirement age.

Постановка проблеми. Одним із найбільших викликів сучасного етапу державотворення в Україні є реформа пенсійної системи. Необхідність її проведення продиктована деструктивним впливом, який діюча солідарна пенсійна система справляє на економіку, її нездатністю забезпечити гідний рівень матеріального забезпечення літніх людей. В умовах погіршення демографічної ситуації та стійкої тенденції старіння населення, навіть при збереженні вкрай

низьких стандартів пенсійного забезпечення громадян, пенсійна система України перебуває у перманентній фінансовій кризі, постійно балансуючи на грані втрати платоспроможності. Значною мірою нівельовані страхові принципи її функціонування, оскільки в 2016 р. понад половину (у 2014 р. – 1/4, у 2015 р. – 1/3) сукупного обсягу ресурсів пенсійної системи складуть не страхові платежі, а трансферти з державного бюджету. Постійне зростання їхніх обсягів (у 2014 р. – 64,6 млрд. грн., у 2015 р. – 94,8 млрд. грн., у 2016 р. – 144,9 млрд. грн.) загрожує розбалансуванню усєї системи державних фінансів. Водночас надмірне фіскальне навантаження на фонд оплати праці є одним з головних чинників, які провокують зростання тіньової зайнятості й ухилення від сплати страхових внесків.

Проблеми, з якими стикається сьогодні вітчизняна пенсійна система, характерні для інших країн. Багато з них свого часу провели кардинальні пенсійні реформи, обумовлені необхідністю зниження дефіциту коштів на виплату пенсій, забезпеченням стійкості пенсійних систем, а також урахування демографічних змін. Вивчення зарубіжного досвіду проведення пенсійної реформи є актуальним і дасть можливість уникнути помилок та негативних наслідків при реформуванні пенсійної системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування вітчизняної пенсійної системи та врахування при цьому досвіду зарубіжних країн нині перебувають на вістрі наукових дискусій. Серед вітчизняних учених, чий праці присвячені цій проблематиці, слід відзначити І. Сазонець [1], І. Гнибіденко [2], В. Рудика [3], В. Зеленка [4], Р. Пічкурова [5], В. Скуратівського [6] та ін. У роботах науковців розкрито передумови та основні етапи проведення пенсійних реформ у зарубіжних країнах, які різняться за рівнем економічного розвитку, моделлю соціальної держави, менталітетом населення та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність багатьох публікацій із проблематики реформування пенсійних систем, залишаються відкритими та потребують більш глибокого науково-теоретичного обґрунтування питання розподілу фіскального навантаження зі сплати страхових внесків, упровадження другого рівня пенсійного страхування, підвищення пенсійного віку тощо. Враховуючи вагомий суспільний резонанс пенсійної реформи, яка триває вже 12 років, можливі негативні економічні та соціальні наслідки від її реалізації, узагальнення накопиченого в інших країнах досвіду з трансформації пенсійних систем дасть можливість більш виважено підійти до впровадження змін у вітчизняній системі пенсійного страхування.

Мета статті полягає в узагальненні зарубіжного досвіду реформування систем пенсійного забезпечення, виявленні основних тенденцій цього процесу в інших країнах та обґрунтуванні на цій основі рекомендацій щодо подальшого реформування пенсійної системи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пенсійні системи зарубіжних країн пройшли тривалий період еволюції до набуття ними свого сучасного вигляду. Впродовж багатьох століть джерелом матеріального забезпечення літніх людей були кошти їхніх родин. Із початком епохи індустріалізації та масованої урбанізації патріархальні зв'язки між поколіннями послабились, унаслідок чого такий підхід до забезпечення громадян у старості втратив дієвість. Це вимагало пошуку альтернативних способів матеріального забезпечення працюючих у старості, якими стали товариства взаємодопомоги і фонди взаємної підтримки працюючих. Головним принципом функціонування цих інституцій було акумулювання коштів за рахунок здійснених робітниками внесків та їх спрямування на надання допомоги при реалізації соціальних ризиків (травма, каліцтво, втрата годувальника, зниження працездатності з віком). Найбільшим недоліком такого механізму забезпечення літніх людей було те, що він охоплював незначну частину працюючих, а фінансовий стан фондів взаємодопомоги через відсутність фахового управління був украй нестійким [7, с. 1152]. Таким чином, існувала потреба в пошуку альтернативних методів матеріального забезпечення непрацездатних, які б давали можливість охопити різними формами підтримки більш широке коло осіб. Гостро постало питання активізації участі держави в процесі забезпечення добробуту людей літнього віку. Внаслідок цього наприкінці XIX – початку XX ст. у низці країн Європи було впроваджено загальнодержавні системи пенсійного страхування.

У сучасних умовах у світовій практиці виділяють три способи пенсійного забезпечення громадян: самостійне накопичення коштів; державне забезпечення (за рахунок податкових надходжень); страхування (державне і при-

ватне). Перший спосіб пенсійного забезпечення передбачає заощадження працюючими громадянами частини власних доходів, накопичення ресурсів для їхнього подальшого використання після відходу від активної зайнятості. У другому випадку держава гарантує мінімальну величину пенсійної виплати для всіх громадян незалежно від розміру їхньої зарплати чи обсягу сплачених страхових внесків. Значна частина потреби в коштах на такі виплати покривається за рахунок загальних податкових надходжень. Натомість страховий механізм пенсійного забезпечення передбачає чітку залежність між розмірами майбутньої пенсії та обсягом сплачених страхових внесків.

Сучасні системи пенсійного забезпечення, які функціонують у світовій практиці, суттєво різняться за принципами побудови, організаційними засадами функціонування; рівнем охоплення населення; правилами, що регламентують пенсійні внески та їхні виплати, тощо. Пенсійна система країни формується під впливом цілого комплексу чинників і залежить від рівня розвитку і стабільності економічної системи, менталітету населення, традицій, ступеня організованості найманих працівників тощо. При цьому відбувається перманентний процес трансформації національних пенсійних систем та їхньої адаптації до нових реалій соціально-економічного розвитку та змін у демографічних процесах. Незважаючи на те що, за оцінками спеціалістів, нині у світі функціонує близько 270 модифікацій пенсійної системи, у цілому прийнято виділяти два базових підходи до її функціонування:

– солідарний (pay-as you-go), який передбачає здійснення працівниками внесків до пенсійного фонду, за рахунок чого виплачуються пенсії нинішнім пенсіонерам. Солідарні (розподільчі) пенсійні системи володіють вагомими перевагами, а саме: немає необхідності накопичувати кошти, а пенсійні виплати можна розпочати без відтермінування; розміри пенсійних виплат не залежать від результату функціонування фінансового ринку та ефективності інвестиційної діяльності страховика; забезпечення соціальної справедливості та соціального захисту за рахунок перерозподілу доходів між верствами населення. Втім, головним недоліком солідарної моделі пенсійного страхування є її висока залежність від демографічних чинників та ситуації на ринку праці. В умовах скорочення чисельності зайнятості й збільшення кількості пенсіонерів підвищується ризик неспроможності цієї моделі пенсійного страхування забезпечити належне матеріальне забезпечення працюючих у старості;

– накопичувальний (funded), за яким кожен учасник системи відраховує певну суму з власного доходу на індивідуальний накопичувальний рахунок. Ці заощадження послідовно капіталізуються за рахунок інвестування, внаслідок чого формується ресурс, з якого виплачується

пенсія працівнику після завершення його трудової діяльності. Таким чином, головною перевагою накопичувальних пенсійних систем є те, що поряд із вирішенням головного завдання – забезпечення громадян у старості, вони виступають механізмом мобілізації інвестицій в економіку країни та стимулювання економічного розвитку.

Проте недоліком накопичувальної пенсійної системи є її низька мобільність, оскільки управлінські рішення щодо коригування ставок і порядку сплати страхових внесків практично не впливають на розміри пенсій нинішніх пенсіонерів і виявляють свою ефективність у майбутньому. Також накопичувальна складова пенсійної системи має високу вартість упровадження, яка з урахуванням необхідності компенсації нинішньому поколінню пенсіонерів може сягати до 60% ВВП [8, с. 139].

Накопичувальна модель пенсійного страхування передбачає два способи формування внесків і виплат: пенсійний план із фіксованими розмірами виплат та план із фіксованим розміром внесків. Перша модель передбачає зобов'язання виплачувати людям пенсію у наперед визначеному розмірі, який залежить від рівня заробітної плати та трудового (страхового) стажу. Пенсійні виплати можуть індексуватися залежно від змін у вартості життя. Друга модифікація пенсійного плану передбачає відрахування на користь страхувальника фіксованого розміру страхових внесків із доходу працюючого. У цьому випадку розмір

пенсійної виплати залежить від обсягу накопичень та ефективності інвестиційної діяльності страхувальника. Нині у світовій практиці накопичувальні пенсійні системи, які передбачають фіксовані розміри страхових внесків, набувають усе більшого поширення і впроваджені в Австралії, Чилі, Канаді та низці інших країн.

Із другої половини XX ст. у світі крім солідарної та накопичувальної систем обов'язкового державного пенсійного страхування активно розвивається додаткове пенсійне страхування у двох варіантах:

– у першому – працівник самостійно страхується в недержавному пенсійному фонді та сплачує внески до фонду із своїх особистих доходів;

– у другому – працівник страхується на підприємстві, а внески до пенсійного фонду на користь працівників сплачує роботодавець у відповідних відсотках від зарплати працівників та свого доходу [9, с. 20].

Як показує практика, пенсійне самострахування є менш ефективним, оскільки працівники нерідко з тих чи інших причин зменшують чи взагалі припиняють сплату страхових внесків, унаслідок чого страховий фонд формується в недостатньому обсязі. Через це все більшого поширення набуває додаткове корпоративне пенсійне страхування. Зауважимо, що в більшості країн додаткове пенсійне страхування має добровільний характер, але держава різними способами намагається стимулювати громадян до участі в ньому. Внаслідок цього

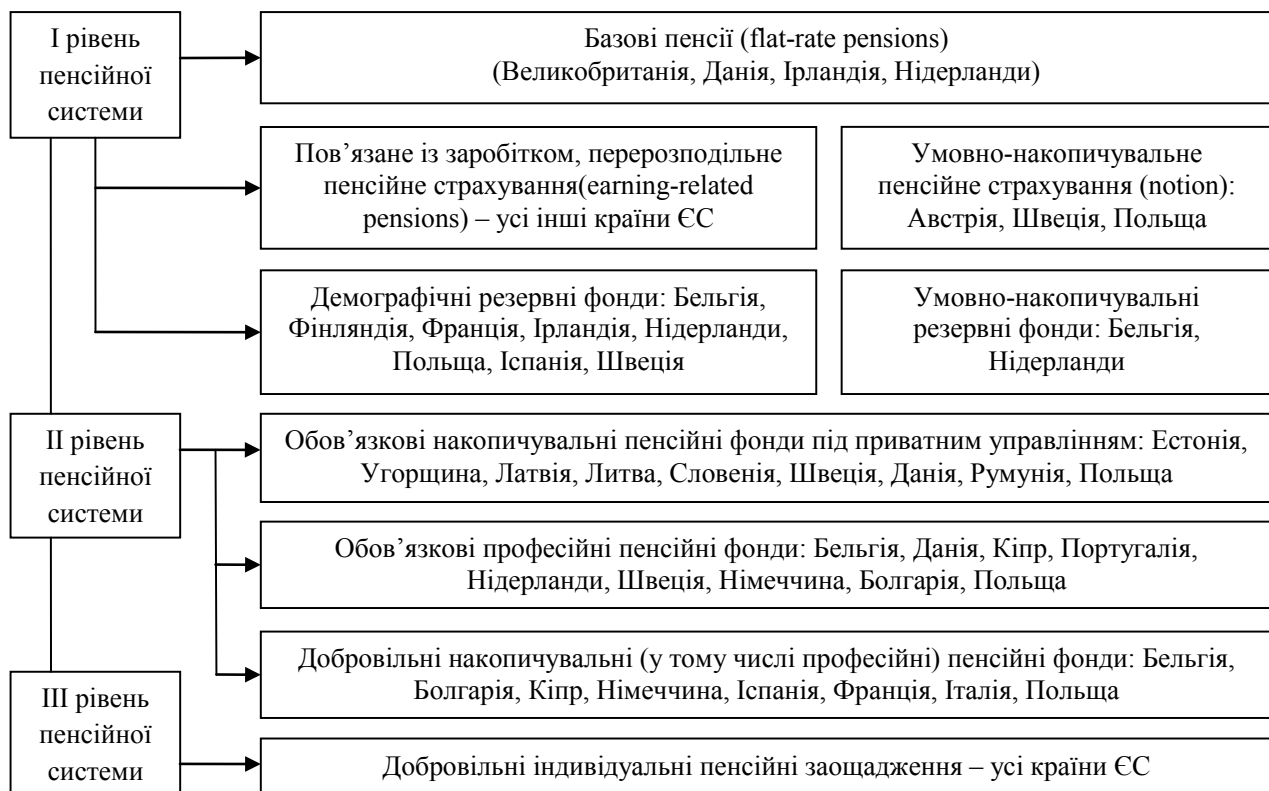


Рис. 1. Складові пенсійних систем окремих країн ЄС [11]

в розвинутих країнах Європи додатковим пенсійним страхуванням охоплено від половини до трьох чвертей загальної чисельності працюючих. Деякі країни, наприклад Франція, надають корпоративному пенсійному страхуванню обов'язкового характеру, залишаючи добровільним лише вибір страховика.

У сучасних умовах ні солідарна, ні накопичувальна пенсійні системи в «чистому» вигляді у світовій практиці не зустрічаються. Як правило, у кожній країні формується власна модель, яка передбачає поєднання як солідарних, так і накопичувальних принципів формування і використання ресурсів пенсійного страхування. Так, у багатьох країнах Європи основу сучасної пенсійної системи формує солідарна складова. Однак усе більше країн, урахувавши ускладнення демографічної ситуації та деструктивний вплив солідарної системи на економіку, намагаються впроваджувати елементи накопичувальної системи і стимулювати розвиток недержавного пенсійного страхування. Внаслідок цього у світовій практиці сформувалася певна типова структура сучасної пенсійної системи, яка передбачає поєднання трьох складових: обов'язкової солідарної підсистеми, обов'язкової накопичувальної підсистеми і добровільного страхування пенсій. Провідна ідея побудови трирівневої пенсійної системи полягає в розподілі ризиків між її складовими, пов'язаними зі змінами в демографічній ситуації і з коливаннями в економіці і на ринку капіталів. Це дає змогу зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою [10, с. 190].

Дослідивши пенсійні системи розвинутих зарубіжних країн, можемо виділити такі основні їх риси:

– співіснування обов'язкової і добровільної складових пенсійних систем, які взаємодоповнюють одна одну і дають можливість забезпечити належний рівень матеріального добробуту громадян після виходу на пенсію (рис. 1);

– сприяння розвитку недержавних пенсійних фондів зі збереженням жорсткого контролю їхньої діяльності з боку держави. В окремих випадках уряд здійснює управління ресурсами накопичувальної системи пенсійного страхування через спеціально уповноважену установу;

– певний паритет у розподілі фіскального навантаження зі сплати внесків на пенсійне страхування між роботодавцем і працюючим, а також значний ступінь диференціації розміру страхових внесків у розрізі окремих країн. Якщо до внесення змін у фіскальне законодавство в Україні співвідношення внеску роботодавця до внеску найманого працівника у сплаті страхових внесків становило 91 : 9, а з 2016 р. – 100 : 0, то середнє таке співвідношення для країн ЄС становить 2 : 1 (табл. 1). Можна також зауважити, що високий тариф страхових внесків більш характерний для країн, що розвиваються (Індія, Китай, Бразилія, Аргентина), та окремих розвинутих країн, тоді як більшість провідних за ступенем економічного розвитку держав (США, Канада, Австралія, Японія, Люксембург, Німеччина, Франція та ін.) утримують ставку внесків на пенсійне страхування (з урахуванням внесків до недержавних пенсійних фондів) на рівні, нижчому за вітчизняний;

– активне використання парафіскальних інструментів для стимулювання працюючих громадян до участі в добровільному інвестуванні власних коштів у недержавні пенсійні

Таблиця 1

Тарифи внесків на пенсійне страхування в деяких країнах світу в 2012–2014 рр.¹

Тариф внесків вище ЄСВ				Тариф внесків вище ЄСВ			
Країна	Тарифи внесків, %			Країна	Тарифи внесків, %		
	Працівник	Роботодавець	Всього		Працівник	Роботодавець	Всього
Угорщина	10,0	24,0	34,0	Франція	9,8	11,45	21,25
Італія	9,19	23,81	33,0	Нідерланди	20,9	0,0	20,9
Бразилія	11,0	20,0	31,0	Туреччина	9,0	11,0	20,0
Іспанія	4,7	23,6	28,3	Польща	9,76	9,76	19,52
Чеська Республіка	6,5	21,5	28,0	Німеччина	9,5	9,5	18,9
Китай	8,0	20,0	28,0	Словаччина	4,0	14,0	18,0
Швейцарія	11,9	14,6	26,6	Японія	8,737	8,737	17,5
Фінляндія	7,05	17,75	24,8	Бельгія	7,5	8,9	16,4
Словенія	15,5	8,9	24,4	Люксембург	8,0	8,0	16,0
Індія	12,0	12,0	24,0	Данія	0,54	12,82	13,4
Аргентина	11,0	12,7	23,7	США	4,2	6,2	10,4
Швеція	7,0	15,9	22,9	Канада	4,95	4,95	9,9
Австрія	10,3	12,6	22,8	Австралія	0,0	9,5	9,5
ЄС-27	8,0	14,6	22,6	Південна Корея	4,5	4,5	9,0
Україна	0,0	22,0	22,0	Нова Зеландія	3,0	3,0	6,0

¹ З урахуванням внесків до недержавної складової пенсійної системи.

Джерело: складено за [12, с. 169; 13, с. 179]

фонди. Зазвичай для цього використовуються податкові пільги при сплаті внесків на добровільне пенсійне страхування з доходу, який підлягає оподаткуванню особистим прибутковим податком;

– поступове підвищення пенсійного віку та розробка системи стимулів до більш пізнього виходу громадян на пенсію. Зазвичай відстрочення виходу на пенсію стимулюється її підвищенням (коефіцієнт підвищення становить 0,5–7,5% за додатковий рік роботи). Підставою для цього є як загальне підвищення середньої тривалості життя в країні, так і тривалості життя після виходу на пенсію (табл. 2);

– звуження масштабів накопичувальної складової пенсійної системи аж до повної відмови від її використання через її нестабільний фінансовий стан та негативний вплив на державний бюджет. Зокрема, у Словаччині впровадження накопичувальної системи і спрямування до неї частини страхових внесків із солідарної складової призвело до виникнення значного дефіциту коштів на виплату пенсій нинішнім пенсіонерам. Для його покриття були задіяні ресурси Резервного фонду солідарності (акумулює внески у розмірі 4,75% від зарплати найманих працівників) та кошти від приватизації газотранспортної системи країни. Однак уряд сьогодні змушений покривати дефіцит коштів солідарної системи коштами державного бюджету.

Украї негативний вплив на накопичувальну складову пенсійних систем різних країн мала фінансова криза 2008 р., коли капіталізація пенсійних фондів знизилася майже на чверть, унаслідок чого вони втратили близько 5 трлн. дол. Як показала практика, введення накопичувальної системи має також негативні соціальні наслідки, провокуючи зростання соціальної нерівності. Зважаючи на це, в Угорщині в 2010–2011 рр. було ліквідовано другий рівень

пенсійної системи, а накопичені пенсійними фондами кошти були переведені до першого рівня (солідарної складової). Рішення про тимчасове призупинення діяльності накопичувальної складової і перенаправлення накопичених внесків до солідарної складової було прийнято також в Естонії, Литві, Латвії. У 2013 р. уряд Польщі розглядав можливість повного скасування цієї складової пенсійної системи. Проте впродовж 2014 р. унаслідок внесення змін до законодавства її роль була зведена до мінімуму.

У Чеській Республіці накопичувальна складова пенсійної системи була впроваджена в 2013 р. із метою зниження навантаження на солідарну систему, частина коштів з якої направлялася на стимулювання добровільних пенсійних накопичень. З її введенням загальний рівень навантаження зі сплати страхових внесків зріс до 30%, з яких 5% надходили до накопичувальної системи, а решта – до солідарної. Однак уже в 2014 р. виявилась українська затребуваність другого рівня пенсійної системи, учасниками якого стали лише 84 тис. осіб, тоді як участь у третьому рівні пенсійного страхування брали більше 4,9 млн. осіб. Мізерною виявилась і доходність інвестицій за рахунок внесків другого рівня, яка навіть не перекинула інфляцію. Внаслідок цього уряд Чехії змушений розглянути питання відмови від використання накопичувальної складової (II рівня) пенсійної системи.

Висновки. Узагальнення зарубіжного досвіду формування пенсійних систем засвідчило, що в більшості розвинутих країн пенсійні системи базуються на розподільчих принципах. Утім, погіршення демографічної ситуації змушує уряди до реформування солідарної складової і впровадження накопичувальної складової пенсійної системи, що дасть змогу забезпечити її фінансову стійкість на перспективу. Вагомим елементом реформ пенсійного страхування

Таблиця 2

Пенсійний вік та очікувана тривалість життя після виходу на пенсію в окремих країнах світу у 2015 році

Країни	Пенсійний вік (2015)		Тривалість життя після виходу на пенсію (ч/ж)	Пенсійний вік в майбутньому		
	Чоловіки	Жінки		Чоловіки	Жінки	Вік введення
Велика Британія	65	62 р. 4 м.	15,7/23	67+	67+	2028
Італія	66 р. 3 м.	63 р. 9 м.	16,9/24,9	67+	67+	2022
Німеччина	65 р. 3 м.	65 р. 3 м.	16,8/20,9	67	67	2031
Польща	65 р. 7 м.	60 р. 7 м.	14/22	67	67	2020/40
Словаччина	62	58 р. 3 м. – 62 р.	15/18	62+	62+	2017
США	66	66	15,2/17,7	67	67	2027
Угорщина	62 р. 6 м.	62 р. 6 м.	16/20	65	65	2022
Україна	60	57	14/25			
Франція	65	65	20/26	67	67	2023
Чехія	62 р. 10 м.	58 62	15,9/19,2	67+	67+	2041
Швеція	61-67	65	17,4/20			
Ісландія	67		н.д.			
Норвегія	62-75; 67	62-75; 67	н.д.			

Джерело: складено за [14, с. 2; 13]

в країнах Заходу є також активне стимулювання з боку держави розвитку недержавного пенсійного страхування за рахунок фіскально-бюджетних інструментів.

Оцінюючи перспективи запозичення зарубіжного досвіду при проведенні реформи вітчизняної пенсійної системи, доходимо висновку, що вони концентруються в таких напрямках: регулювання пенсійного віку; перерозподіл фіскального навантаження зі сплати страхових внесків; упровадження нових рівнів пенсійного страхування в доповнення до солідарної складової.

Питання підвищення пенсійного віку є одним із найбільших дискусійних моментів пенсійної реформи в Україні та має різко негативне сприйняття в суспільстві. Між тим зміна цього параметру справляє позитивний ефект на пенсійну систему, оскільки дає можливість зменшити поточний дефіцит коштів системи пенсійного страхування за рахунок розширення чисельності платників і стримування росту контингенту пенсіонерів. Відтак, у багатьох європейських країнах підвищення пенсійного віку було одним із ключових елементів пенсійної реформи. Примітно, що підвищення пенсійного віку також має цілком логічне пояснення, з огляду на зростання у країнах Європи показника загальної тривалості життя. У нашій державі саме низькі показники середньої тривалості життя громадян поряд із суспільним несхваленням є головними аргументами противників підвищення пенсійного віку.

На нашу думку, підвищення межі віку виходу на пенсію є необхідним та неминучим кроком у рамках реформування вітчизняної пенсійної системи, що матиме позитивний вплив на рівень її фінансової стійкості. Аргументом на його користь є також те, що середній термін перебування на пенсії в Україні для жінок є одним із найвищих порівняно з країнами ЄС, а для чоловіків – дещо нижчий за європейські аналоги. Альтернативним варіантом рішення є прив'язування пенсійного віку до показника середнього терміну перебування на пенсії – його збільшення дає підстави для перегляду пенсійного віку. Звісно, відтермінування виходу на пенсію недоцільно розглядати як панацею від фінансових проблем пенсійної системи, воно має доповнюватись комплексом заходів із детінізації економіки, підвищення зайнятості, розширення можливостей для підприємницької діяльності громадян та активною роз'яснювальною кампанією.

Поряд з урегулюванням питання пенсійного віку важливою проблемою, яка потребує вирішення в рамках реформування пенсійної системи, є тінізація оплати праці. Головна причина цього явища, на наше переконання, полягає в надмірному фіскальному навантаженні на фонд оплати праці (навіть після його зниження в 2016 р. воно залишається вищим порівняно з багатьма провідними країнами світу) та неспра-

ведливому його розподілі між працівником та роботодавцем, що практично не має аналогів в інших країнах. Унаслідок цього роботодавці не мають особистої мотивації сплачувати страхові внески, а надмірне навантаження на фонд оплати праці провокує бажання в її приховуванні для мінімізації страхових платежів. Зважаючи на це, сьогодні існує необхідність істотного зміщення навантаження зі сплати внесків від роботодавця до працівника. Більш того, зважаючи на недостатній рівень податкової культури та суспільної свідомості, варто розглянути питання щодо повного передання відповідальності за сплату внесків до працюючих, оскільки особиста відповідальність за власний добробут після втрати працездатності – це найкращий мотив чесно сплачувати внески та утримуватись від приховування реальної заробітної плати.

Перерозподіл фіскальної відповідальності зі сплати страхового внеску до працівника має супроводжуватися збільшенням зарплати, тобто вивільнені завдяки перерозподілу зобов'язань кошти роботодавці мають направляти на підвищення заробітної плати найманим працівникам. В іншому випадку матимуть місце зменшення реальної зарплати і загальне падіння рівня життя. Однак якщо забезпечити підвищення мінімального розміру оплати праці не складно, то досягти адекватного зростання середньої зарплати на рівні держави в цілому можна лише із широким застосуванням механізмів соціального діалогу на всіх рівнях.

Зважаючи на негативні результати низки європейських країн та відсутність макроекономічних передумов, неможливим є впровадження найближчим часом в Україні накопичувальної складової (II рівень) пенсійної системи. Як показав досвід країн Центрально-Східної Європи, головними проблемами її функціонування є недостатній рівень прибутковості інвестування активів та відсутність дієвих інструментів для упередження їхнього знецінення під впливом інфляційних процесів. Отже, чинники, які знижують ефективність другого рівня пенсійної системи, характерні для країн із більш стійкою за вітчизняну економічною системою, а в умовах перманентної політичної та економічної нестабільності, рецесії та галопуючих темпів інфляції, що спостерігаються в Україні впродовж останніх років, упровадження накопичувальної складової практично є нерéalним. Перспективи введення у дію в Україні другого рівня пенсійної системи, на нашу думку, пов'язані зі стабілізацією політичної ситуації, загальним оздоровленням економіки, формуванням сприятливого інвестиційного та ділового клімату, розвитком фондового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сазонець І.Л. Фінансовий механізм пенсійної системи України в умовах трансформації світової економіки : [монографія] / І.Л. Сазонець. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – 396 с.

2. Гнибіденко І.Ф. Наукові підходи до реформування пенсійної системи в Україні та країнах ЄС / І.Ф. Гнибіденко, А.О. Непокульчицький // Проблеми науки. – 2006. – № 4. – С. 30–37.
3. Рудик В. Розвиток системи пенсійного забезпечення в західноєвропейських країнах / В. Рудик // Економіка України. – 2011. – № 10. – С. 72–78.
4. Зеленко В. Сучасні пенсійні системи країн пострадянського простору і досвід України: пенсійні системи країн СНД і України / В. Зеленко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 159–166.
5. Пічкоров Р. Реформування пенсійних систем: досвід латиноамериканських країн / Р. Пічкоров // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 84–91.
6. Скуратівський В. Державне регулювання фінансового забезпечення пенсійних систем: досвід країн Європейського Союзу / В. Скуратівський, О. Линдюк // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. – 2011. – № 1. – С. 206–217.
7. Дороніна О.А. Особливості пенсійного страхування в закордонних країнах / О.А. Дороніна, К. Сичова // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецк : ДонНУ, 2009. – С. 1151–1159.
8. Яременко Г.Я. Основные направления реформы пенсионного обеспечения: мировой опыт / Г.Я. Яременко // Проблемы прогнозирования. – 1998. – № 3. – С. 135–146.
9. Ломанов І. Додаткове пенсійне страхування / І. Ломанов // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – Вип. 3(81). – С. 20–23.
10. Слюсарчук О.П. Актуальні проблеми подальшого реформування системи пенсійного забезпечення в Україні / О.П. Слюсарчук, Т.О. Бутурлакiна // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 2(41). – С. 186–193.
11. Ткаченко Н.В. Вектори побудови пенсійних систем у країнах Європейського Союзу / Н.В. Ткаченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 40. – С. 32–42.
12. Pensions at a Glance 2013. OECD and G20 indicators (2013). OECD Publishing. Paris, France.
13. Pensions at a Glance 2015. OECD and G20 indicators (2015). OECD Publishing. Paris, France.
14. Очікувана тривалість життя у офіційно встановленому віці виходу на пенсію, відрахування на пенсійне забезпечення та підвищення віку виходу на пенсію в різних країнах світу : аналітична довідка АДЦ Блакитної стрічки, 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brc.undp.org.ua/img/publications/>

УДК 336.711.2.3

Гришук Н.В.
асистент,

Вінницький національний аграрний університет

ЦІННІ ПАПЕРИ У ФІНАНСОВІЙ АРХІТЕКТУРІ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

SECURITIES ARE IN FINANCIAL ARCHITECTURE OF MODERN ECONOMIC SPACE

АНОТАЦІЯ

У науковій публікації дано характеристику фінансовому ринку України, окреслено забезпечення його сталого розвитку. Розглянуто роль та значення цінних паперів як ефективного інструмента в залученні додаткових фінансових ресурсів. Визначено їхню значущість у фінансовій архітектурі сучасного економічного простору, досліджено рівень забезпечення виконання свого основного завдання – залучення фінансових ресурсів для інвестування в інноваційні та довгострокові економічні проекти. Зроблено відповідні висновки та надано рекомендації щодо покращення у перспективі стану вітчизняного ринку цінних паперів як сегмента фінансового ринку.

Ключові слова: акції, облігації, фондовий ринок, фінансовий ринок, фінансові ресурси, фінансові інструменти, сталий розвиток, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В научной публикации дана характеристика финансовому рынку Украины, очерчено обеспечение его устойчивого развития. Рассмотрены роль и значение ценных бумаг как эффективного инструмента в привлечении дополнительных финансовых ресурсов. Определена их значимость в финансовой архитектуре современного экономического пространства, исследован уровень обеспечения выполнения своего основного задания – привлечение финансовых ресурсов для инвестирования в инновационные и долгосрочные экономические проекты. Сделаны соответствующие выводы и предоставлены рекомендации относительно улучшения в перспективе состояния отечественного рынка ценных бумаг как сегмента финансового рынка.

Ключевые слова: акции, облигации, фондовый рынок, финансовый рынок, финансовые ресурсы, финансовые инструменты, устойчивое развитие, экономическое развитие.

ANNOTATION

Description the financial market of Ukraine is given in a scientific publication, outlined providing of him steady development. A role and value of securities is considered as an effective instrument in bringing in of additional financial resources. Certainly their meaningfulness in financial architecture of modern economic space, investigational a level of providing of the basic job processing is bringing in of financial resources for investing in innovative and long-term economic projects. The proper conclusions are done and recommendations are given in relation to an improvement in the prospect of domestic market of equities condition as segment of financial market.

Keywords: shares, bonds, fund market, financial market, financial resources, financial instruments, steady development, economic development.

Постановка проблеми. Глибокі зміни, що відбуваються в площині фінансових відносин протягом десятиліть, останніми роками відбуваються особливо стрімко. Каталізатором цих змін, окрім науково-технічного прогресу, стала поточна фінансово-економічна криза, рецесію котрої світова економіка ще остаточно не пододала та обтяжлива ескалація конфлікту

на сході країни. На сучасному етапі розвитку економіки, виникає необхідність у пошуку нових джерел фінансування та забезпечення діяльності підприємств та інших суб'єктів господарювання. Цінні папери є одним з найефективніших інструментів, за допомогою яких залучаються додаткові фінансові ресурси. Саме використання та розвиток інструментів фондового ринку – основний критерій досягнення стабільності, що формує матеріальний базис економічного зростання, забезпечує розширене відтворення суспільного виробництва та перспектив його розвитку в умовах євроінтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи та практичні аспекти функціонування ринку цінних паперів як сегменту фінансового ринку досліджені у працях зарубіжних дослідників, серед яких: Р. Брейлі, Л. Гітман, Р. Кінг, К. Кларк, У. Шарп, М. Шоулз. Значний доробок у вивчення ринку цінних паперів, його значення в фінансовій архітектурі сучасного економічного простору внесли й українські вчені, а зокрема: Г. Азаренкова, С. Антонов, В. Базилевич, О. Барановський, М. Бурмака, О. Гудзь, А. Даниленко, І. Лютий, Т. Майорова, В. Опарін, В. Оскольський, Т. Паєнтко, А. Пересада, О. Підхормний, В. Савчук, Д. Тевелєв, Д. Тарасюк, В. Швець, І. Школьник, Н. Штефан та ін.

Відаючи належне науковим працям зазначених учених, необхідно відмітити, що дослідження теоретичних і практичних питань функціонування ринку цінних паперів не є вичерпним, потребує подальшого вивчення і постійно набуває нових характеристик та векторів розвитку, які варті висвітлення в умовах глобалізації та стратегії європейської інтеграції України.

Метою дослідження є визнання ролі цінних паперів у розвитку фінансового ринку України та вирішення проблеми залучення фінансових ресурсів для інвестування в інноваційні й довгострокові економічні проекти.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий ринок – одна з найважливіших сфер національної економіки, де відбуваються формування та розподіл фінансових ресурсів і шляхом діяльності його учасників забезпечуються накопичення та розподіл інвестиційних ресурсів, вза-

емодія виробників і споживачів фінансових послуг за правилами, визначеними державою та її регуляторними органами [1, с. 17].

Головною метою Комплексної програми розвитку фінансового ринку України на 2015–2020 роки (далі – Програма) є забезпечення сталого розвитку фінансового ринку, у тому числі шляхом досягнення рівня та вимог Європейського Союзу за розвитком фінансового ринку. Це надасть можливість Україні у подальшому, ставши повноцінним членом Європейського Союзу, повністю інтегруватися до його фінансового ринку та отримати статус «внутрішнього ринку». Досягнення мети Програми забезпечуватиметься шляхом реалізації низки взаємопов'язаних заходів, спрямованих на комплексне реформування фінансового ринку.

Однак у 2014 році перед фінансовою системою постали нові виклики. Внутрішні та зовнішні шоки, а також ескалація конфлікту на сході країни негативно вплинули на розвиток економіки, знизили на довіру та розбалансували фінансові ринки на початку 2015 року. Економічна активність скоротилася.

На сучасному етапі розвитку економіки виникає необхідність у пошуку нових джерел

фінансування та забезпечення діяльності підприємств та інших суб'єктів господарювання. Цінні папери є одним з найефективніших інструментів, за допомогою яких залучаються додаткові фінансові ресурси. Саме використання та розвиток інструментів фондового ринку є основним критерієм досягнення стабільності, формує матеріальний базис економічного зростання та забезпечує розширене відтворення суспільного виробництва. Серед найвідоміших цінних паперів, за допомогою яких суб'єкти підприємницької діяльності залучають інвестиційні ресурси на фондовому ринку, є акції та корпоративні облигації. Наприклад, акції використовують як інструмент додаткового фінансування не лише початкової діяльності компанії, але і подальших великих інвестиційних проектів.

Для того щоб визначити проблеми, які існують на фондовому ринку України, необхідно дослідити динаміку розвитку ринку, його інфраструктуру, основні показники діяльності.

Ситуацію, що склалася на фондовому ринку з погляду операцій проведених на біржовому і позабіржовому ринках, можна аналізувати за наведеними даними, що подані нами в таблиці

Таблиця 1

Обсяг торгів на ринку цінних паперів та виконаних біржових контрактів (договорів) на організаторах торгівлі за певними видами цінних паперів за 2009–2014 рр.

Вид цінного паперу	Показники/ роки	2009 р.	2010 р.	2011р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Акції	Усього, млрд грн.	470,73	565,25	636,07	591,86	171,10	415,50
	Позабіржовий ринок, млрд грн	457,19	512,50	567,48	570,32	126,19	391,04
	Біржовий ринок, млрд грн	13,54	43,75	68,59	21,54	44,92	24,46
	Частка обсягу торгів акціями на біржовому ринку в загальному обсязі торгів акціями на ринку цінних паперів, %	2,88	7,74	10,78	3,64	26,25	6,26
Корпоративні облигації	Усього, млрд грн	81,13	69,50	103,70	124,89	98,87	69,92
	Позабіржовий ринок, млрд грн	74,06	62,79	82,28	98,54	51,36	37,09
	Біржовий ринок, млрд грн	7,07	6,71	21,42	26,35	47,51	32,82
	Частка обсягу торгів КО на біржовому ринку в загальному обсязі торгів КО на ринку цінних паперів, %	8,71	9,65	20,66	21,10	48,05	53,04
Муниципальні облигації	Усього, млрд грн	0,66	0,50	1,67	7,48	3,60	4,11
	Позабіржовий ринок	0,63	0,36	1,21	1,09	2,70	3,53
	Біржовий ринок	0,03	0,14	0,46	6,39	0,90	0,58
	Частка обсягу торгів МО на біржовому ринку в загальному обсязі торгів МО на ринку цінних паперів	4,55	28,00	27,54	85,43	25,00	14,11
Державні облигації	Усього, млрд грн	98,99	354,12	855,55	1217,0 6	721,47	688,09
	Позабіржовий ринок	90,81	293,26	756,43	1038,2 8	375,60	142,32
	Біржовий ринок	8,18	60,86	99,12	178,78	345,87	545,77
	Частка обсягу торгів ДО на біржовому ринку в загальному обсязі торгів ДО на ринку цінних паперів	8,26	17,19	11,59	14,69	47,94	79,32
Обсяг виконаних біржових контрактів за цінними паперами на організаторах торгівлі, млрд грн		36,01	131,29	235,44	263,67	463,43	619,7
Обсяг торгів на ринку цінних паперів, млрд грн		1067,26	1537,79	2171,1	2530,87	1676,97	2331,95

Складено за джерелом [2]

1. Спостерігається ситуація із значним переважанням позабіржових угод.

Однак варто зауважити позитивну тенденцію до зростання частки біржового ринку з 3,37% у 2009 році до 27,69% у 2013-му, що стало результатом регуляторних дій держави на фондовому ринку. Проте у 2014 році спостерігаємо деяке зниження питомої ваги біржового ринку до 26,59% (на 1,1 відсоткових пункти порівняно з попереднім роком), хоча за абсолютними показниками відбулося його зростання на 33,72% і склало 619,70 млрд грн, що еквівалентно 39,55% вітчизняного ВВП. Це пояснюється тим, що протягом 2013–2014 років операції з відчуження цінних паперів на позабіржовому ринку оподатковувалися акцизним податком за ставкою 3%, тоді як для біржових операцій така ставка становила 0,5%.

У 2013 році зростання частки біржових угод на ринку цінних паперів відбулося за акціями – з 3,64% у 2012 році до 26,25%, корпоративними облигаціями з 21,10% у 2012 році до 48,05%, державними облигаціями – з 14,69% у 2012 році до 47,94%.

Окремі тенденції, виявлені у 2013 році, збереглися й у 2014 році, зокрема це стосується збільшення питомої ваги угод за корпоративними облигаціями до 53,04% та державними облигаціями до 79,32%.

На нашу думку, зростання державного сегмента має як позитивне, так і негативне значення для розвитку корпоративної частини ринку. З одного боку, надмірна активність уряду щодо емісії державних облигацій «переводить» ліквідність та інтерес національних інвесторів до ринку цінних паперів з корпоративного сегменту в державний. З іншого – досвід успішного використання державою облигаційних позик впливає на погляди емітентів щодо вибору фінансових інструментів на борговому ринку на користь облигацій, забезпечує необхідний досвід роботи для фінансових посередників, розвиває інформаційне середовище тощо.

Частка угод за акціями скоротилася більш ніж у чотири рази – до 6,26 %, відбулося й номінальне скорочення обсягів угод за пайовими інструментами на 45,54 %. Причин цьому є кілька: насамперед не варто стверджувати, що акції українських емітентів не варті уваги - дає нам можливість стверджувати, що в Україні на сьогодні ринок не відіграє функції ефективного механізму залучення капіталу для суб'єктів господарювання [2]. Впродовж останніх років значно скоротилася частка торгівлі акціями в загальній структурі ринку цінних паперів, також дуже малою є частка акцій нових емітентів. Зважаючи на низку негативних явищ, притаманних вітчизняному ринку акцій, зокрема низької ліквідності, великої кількості спекулятивних операцій, низького рівня капіталізації лістингових компаній та ін., інвестори не зацікавлені вкладати значні фінансові ресурси

в акції суб'єктів господарювання на вітчизняному ринку цінних паперів.

Одним із ключових індикаторів ефективності функціонування фондового ринку є розвиток його організованого сектору. Так у 2014 році продовжилася позитивна тенденція щорічного розвитку біржового сегменту фондового ринку України. Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2014 році порівняно з 2013 роком зріс на 33,72% і становив 619,70 млрд грн. До речі, таке зростання було дещо меншим порівняно із 2013 роком, у якому зазначений показник зріс на 75,76% (табл. 1).

Однак наразі вітчизняному емітенту легше залучити фінансові ресурси через випуск корпоративних облигацій, аніж через емісію акцій та банківське кредитування [3].

У 2014 році відбулося деяке переформатування структури торгів на ринку цінних паперів – посилюється частка угод з акціями до 17,82% з одночасним скороченням торговельних угод за державними облигаціями – 29,51% [4].

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКПЦФР), протягом 2014 року НКПЦФР було зареєстровано 156 випусків акцій на суму 145,21 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 81,51 млрд грн [6]. Найбільш вагомою з причин існування такої тенденції є недостатній рівень капіталізації вітчизняних компаній, скорочення програм кредитування, що змушує великі підприємницькі структури нараховувати обсяги власного капіталу через механізми додаткової емісії акцій. Варто відзначити, що значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано банківськими установами, а із облигаціями ситуація складалася інакше. НКПЦФР протягом 2014 року зареєстровано 263 випуски облигацій суб'єктів господарювання на суму 38,30 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг зареєстрованих випусків облигацій зменшився на 4,11 млрд грн [5, с. 292].

У 2015 році скорочення обсягів емісії спостерігалася й у сегменті акцій, і щодо випуску облигацій. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів зареєстрованих НКПЦФР впродовж 2015 року, становив 155,77 млрд грн, що на 49,08 млрд грн менше, порівняно з 2014 роком (204,85 млрд грн). НКПЦФР зареєстровано 158 випусків акцій на суму 128,55 млрд грн, причому обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 15,80 млрд грн [6]. Як і у 2013 та 2014 роках, найбільші за обсягами емісії належали банківським установам, що є свідченням їх нестійкого фінансового стану та необхідності залучення додаткових обсягів капіталу для подолання низької якості наявних у банків активів та компенсації втрат від зниження обсягів активних банківських операцій. Щодо

активності фінансових установ у сегменті облігацій, то впродовж 2015 року із зареєстрованих НКПЦФР 155 випусків облігацій суб'єктів господарювання на суму 12,43 млрд грн жодної їх емісії від фінансових установ зафіксовано не було [6]. Наведені вище факти свідчать про суттєве зниження ділової активності фінансових установ та падіння рівня їхньої інвестиційної привабливості.

Висновки. З вищенаведеного можна констатувати, що нині в Україні ринок цінних паперів в фінансовій архітектурі не відіграє функції ефективного механізму залучення капіталу для суб'єктів господарювання. Нині фондовий ринок недостатньою мірою забезпечує виконання свого основного завдання, яке полягає в широкому залученні фінансових ресурсів для інвестування в інноваційні та довгострокові економічні проекти. Ситуація пояснюється значною кількістю несприятливих факторів на шляху розвитку нашої держави (таких як показники інфляції, політична нестабільність тощо), але це не зупиняє поступу на фондовому ринку України, про що говорять показники обсягу випуску й обороту цінних паперів, які були окреслені вище.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Штефан Н.М. Проблеми і перспективи розвитку фінансового ринку України / Штефан Н.М., Саяпіна В.О. // Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ. – 2014. – С. 17-19.
2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.
3. Антонов, С. Фондовый рынок : регуляторы и регулирование [Електронний ресурс] / С. Антонов, С. Шишков // Зеркало недели. – 2014. – № 16. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/finances/fondovyy-rynok-regulyatory-i-regulirovanie_.html.
4. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку : Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
5. Тарасюк Д.С. Чинники розвитку ринку корпоративних цінних паперів в Україні / Д.С. Тарасюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Львів. – 2014. – Випуск 24.09. – С. 289-296.
6. Річні звіти Нацкомфінпослуг / Матеріали офіційного сайту Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/richni-zviti-nackomfinposlug.html>.

УДК 336.177.18.338.3

Грубінка І.І.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів і кредиту
Львівського національного аграрного університету

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

STATE SUPPORT OF AGRARIAN ENTERPRISES LOANS: INTERNATIONAL AND NATIVE EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто досвід здійснення державної підтримки розвитку кредитування і кредитних відносин аграрних підприємств в іноземних країнах та в Україні. Залежно від особливостей здійснення й об'єкта надання згруповано заходи, які реалізуються державними органами для підтримки кредитного забезпечення господарств. Узагальнено проблемні моменти в програмі державної підтримки кредитування аграрних підприємств в Україні та можливість застосування іноземного досвіду для здійснення такої підтримки.

Ключові слова: кредитування, кредитні відносини, аграрні підприємства, державна підтримка, іноземний досвід, кредитна система, кредит.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен опыт осуществления государственной поддержки развития кредитования и кредитных отношений аграрных предприятий в зарубежных странах и в Украине. В зависимости от особенностей осуществления и объекта предоставления сгруппированы мероприятия, которые реализуются государственными органами для поддержки кредитного обеспечения хозяйств. Обобщены проблемные моменты в программе государственной поддержки кредитования аграрных предприятий в Украине и возможность применения зарубежного опыта для осуществления такой поддержки.

Ключевые слова: кредитование, кредитные отношения, аграрные предприятия, государственная поддержка, иностранный опыт, кредитная система, кредит.

ANNOTATION

In the article the experience of state support for loans and credit relations of agricultural enterprises in foreign countries and in Ukraine. Depending on the particular implementation and sale facility providing measures implemented by public authorities to support the provision of credit facilities. Overview problematic points in the program for the crediting of agricultural enterprises in Ukraine and the applicability of international experience for such support.

Keywords: loans, credit relations, agricultural enterprises, government support, international experience, credit system, credit.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується значним падінням ВВП, інфляційними процесами, проблемами із формуванням джерел фінансування діяльності підприємств, особливо позикових. За таких умов актуальним стає питання державної підтримки кредитування аграрних підприємств, які є зараз одними із основних локомотивів розвитку економіки, постачання валюти в країну, зайнятості населення. Безумовно ці підприємства, особливо рослинництва через сезонність свого виробництва мають об'єктивно значний касовий розрив і потребу в позикових ресурсах.

Тому в більшості країн (в Україні так само) реалізуються заходи щодо підтримки кредитування господарств. На нашу думку доцільним є узагальнення світового досвіду такої підтримки для аналізу можливості застосування в Україні із урахуванням тих недоліків, які були виявлені в інших країнах та їх упередження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження як зарубіжного так і вітчизняного досвіду державної підтримки кредитування аграрних підприємств присвячені праці таких учених, як О. Гудзь [3], М.Я. Дем'яненко [4], О.В. Гривківська [1], С. Колотуха [5], О. Непочатенко, А. Непран, П. Стецюк [8] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне усім вищезазначеним авторам, варто зазначити, що актуальним залишається питання щодо групування заходів із підтримки кредитування аграрних підприємств з боку країни, зокрема за об'єктом якому надається підтримка і за власне механізмом її надання для їх кращого розуміння і можливості адаптації в Україні.

Постановка завдання. Завданням статті є дослідити зарубіжний і вітчизняний досвід заходів державної підтримки кредитування аграрних підприємств і здійснити групування таких заходів за механізмом їх надання і об'єктом здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Удосконалення системи кредитних відносин потрібно проводити з урахуванням позитивного досвіду зарубіжних країн, оскільки це допоможе уникнути проблемних моментів, однак при цьому обов'язково варто враховувати специфіку земельних і кредитних відносин, що склалися в Україні.

Цікаво, що цим досвідом можуть поділитися не тільки розвинуті країни західного світу, але і деякі країни, що відносяться до тих, які розвиваються, зокрема Туніс та Індонезія.

Досвід інших країн вказує, що для цього необхідно на рівні областей створити кооперативні банки, які б об'єднували кредитні спілки, що здійснюють кредитування аграрних підприємств певної області. Оскільки таке об'єднання можливе лише на добровільних засадах, то

зацікавленими в ньому мають бути саме спілки, які отримають додаткові джерела залучення коштів, покращать свою фінансову надійність і значно збільшать обсяг активних операцій за рахунок приросту пасивів. Досвід різних країн світу вказує на різні форми такого об'єднання.

У Франції кредитування аграрного виробництва здійснюється приватними установами. При цьому існує декілька банків, що мають розвинену мережу для здійснення аграрного кредитування. Характерна особливість цих банків – трирівнева структура. Законодавство Франції дозволяє банкам об'єднуватись з кредитними кооперативами, що діють на пайових засадах і мають назву «каси». Утворені таким чином кооперативні банки є основними кредиторами сільського господарства. Функціонують місцеві, регіональні і національна каса. Кожна з них володіє оперативною самостійністю у своїй діяльності. Така структура дозволяє охопити значне число суб'єктів, що здійснюють аграрне виробництво, акумулювати фінансовий ресурс, що дає можливість видавати позики на значні суми. Зокрема, таку структуру має один з найбільших банків країни – «Crediagricole», що складається з понад 3000 місцевих кас. Зараз він уже є універсальною кредитною установою, і при цьому основним кредитором сільськогосподарських підприємств.

На особливу увагу заслуговує система сільськогосподарського кредитування, яка сформована в Німеччині. Тут, аналогічно як і у Франції, трирівнева структура кооперативних банків, на нижньому рівні якої знаходяться кредитні спілки. Вони є пайовиками регіональних кооперативних банків (II рівень). Вищий рівень представлений центральним кооперативним банком. Дані кредитні установи є універсальними і надають усі види позичок. Але, на відміну від Франції, в Німеччині кредитуванням аграрних підприємств займаються також і державні кредитні установи – ощадні каси. Окрім того, функціонує «Сільськогосподарський рентний банк», що спеціалізується на довгостроковому пільговому кредитуванні господарств через випуск довгострокових облігацій. Також у Німеччині діє широка мережа комерційних банків, що беруть участь у кредитуванні аграрних підприємств. Можна зробити висновок, що аграрна кредитна інфраструктура Німеччини представлена різноманітними, як за формою власності, так і за структурою та спеціалізацією кредитними інститутами.

Заслуговує на увагу досвід здійснення аграрного кредитування в Індонезії, де функціонує відповідний банк сільськогосподарського розвитку, він перебуває у державній власності. Ця кредитна установа показала свою особливу ефективність в сегменті мікрокредитування завдяки застосуванню різного роду бонусних програм для постійних та добросовісних клієнтів. Основним принципом її діяльності є диверсифікація, тобто незважаючи на свою аграрну спря-

мованість, банк співпрацює як з фізичними, так із юридичними особами незалежно від їх сфер діяльності, має розгалужену ритейлову мережу, що охоплює майже всі населені пункти з чисельністю населення більше 2 тис осіб. Це дає змогу даній кредитній установі отримувати постійні прибутки, навіть в роки економічного занепаду. Аналогічний банк сільськогосподарського розвитку функціонує також у Тунісі. Характерним є те, що він є також універсальним і стабільно прибутковим [6, с. 94]. Це дає змогу зробити висновок, що попри свою специфіку, спеціалізована аграрна кредитна установа повинна залишатися універсальною (обслуговувати всіх клієнтів незалежно від сфери діяльності), спиратися на широку мережу філій. Це дасть їй можливість діяти згідно із принципом комерційного розрахунку, зменшити політичний і лобістський вплив на свою діяльність.

У США формування системи іпотечного кредитування почалося у 1916 р. з виділення урядом 125 млн дол. на відкриття 12 земельних банків для кредитування під заставу землі на термін від 5 до 40 років. Доходи цих банків були повністю звільнені від податків як на федеральному рівні, так і на рівні штатів. При кожному банку була сформована асоціація фермерів., яка мала безпосереднє відношення до розподілу іпотечних кредитів та продажу акцій банку. Зокрема, при отриманні іпотечного кредиту фермери купували акції банків на десяту його частину. Нині у США іпотечні кредити надаються на придбання землі та будівництво великих інфраструктурних об'єктів для її покращення на термін від 10 до 40 років та в поточну діяльність на термін до 10 років [7].

Загалом, усі заходи державної підтримки кредитування аграрних підприємств можна, на нашу думку, згрупувати у 3 групи:

- заходи прямого виділення або компенсації підприємству, що здійснюється індивідуально по підприємстві прямим виділенням або перерахунком коштів, коли відшкодовується певна частка кредитної ставки;

- заходи компенсації і підтримки кредитних установ, що здійснюють кредитування аграрних підприємств шляхом зміни норм резервування, або їх пільгового кредитування, які залежать від обсягів кредитів аграрним підприємствам у структурі кредитного портфеля установи;

- заходи із створення спеціалізованих кредитних установ для кредитування аграрної сфери, що обґрунтовується потребою у низькій рентабельності, контролем за державними коштами і стратегічною важливістю та індивідуальним підходом до даної галузі.

Кожна із згаданих груп має свої переваги і недоліки, залежить від особливостей економіки країни, стану її кредитної системи, аграрної і економічної політики країни. Можливе поєднання цих груп заходів із підтримки, оскільки вони не взаємовиключають одна одну і зале-

жать від фінансових можливостей країни і розвитку її кредитної інфраструктури. Характерно, що успіхи у кредитуванні аграрних підприємств спостерігаються у країнах, що використовують заходи, з різних груп, відповідно можемо говорити про залежність ефективності того чи іншого заходу від продуманості та ретельного його здійснення, а також закріпленого за ним фінансового ресурсу і прозорості та зрозумілості доступу до нього та його використання. Так високих результатів у кредитуванні господарств досягли країни, що представлена спеціалізована кредитна інфраструктура (Німеччина, Франція, Індонезія, Туніс), у США бачимо високу ефективність поєднання спеціалізованих кредитних інститутів і заходів прямої підтримки на тлі високого ступеня розвитку земельного і фондового ринку, що особливо помітно при кредитуванні фермерів. Однією з найбільших країн, що успішно застосує заходи підтримки кредитних установ, які співпрацюють з аграрними підприємствами, є наш сусід – Угорщина, водночас Польща зосереджує свої зусилля у цій сфері на компенсацію підприємствам.

Україна має свій досвід такої підтримки, який здійснюється починаючи з 2000 року шляхом часткової компенсації відсоткової ставки підприємствам, що протягом цього періоду дорівнювала обліковій ставці НБУ, потім її подвійному розміру, а зараз половині від неї. Досвід виявився позитивним, хоча і мав певні недоліки, що стосувалися насамперед прив'язки компенсації до облікової ставки, прозорості механізму отримання коштів, значної залежності від фінансових можливостей бюджету, проте їх не важко вдосконалити, про що ми писали в одній із своїх публікацій [2]. Однак навіть попри це, практика застосування програми виявилася позитивною, і виділена бюджетна гривня дозволяла залучити декілька десятків гривень банківських позик, обсяги кредитування до 2008 року демонстрували хорошу динаміку. Навіть при значному секвестрі бюджету у 2014–2015 роках, закритті багатьох бюджетних програм, у тому числі і в аграрній сфері, вказана програма залишилася, хоча її фінансовий обсяг звісно важко назвати задовільним.

В Україні кредитна система має яскраво виражене банківське спрямування, з спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів у кредитному забезпеченні господарств беруть участь кредитні спілки. Як показує світова практика, їхня діяльність для сільського господарства може давати позитивний ефект. Однак нині в Україні кредитні спілки на ринку аграрного кредитування не беруть активної участі, створюючи слабку конкуренцію для банківських установ. Ми вважаємо, що для активізації кредитних відносин, повинні бути реалізовані заходи: по-перше з компенсації, тут напевно доцільніше вести мову про компенсацію госпо-

дарствам, оскільки такий досвід ми вже маємо, при цьому не слід забувати про його вдосконалення, по-друге заходи із розвитку кредитної інфраструктури, очевидно, що зараз кредитні спілки не в змозі самі створювати кооперативні банки, а банківська система навіть при ідеальному кредитному механізмі не зможе задовольнити потребу в позикових коштах аграрних підприємств. У контексті цього окрема тема – ринок землі, безумовно основою його створення має бути рівний доступ при іпотечному кредитуванні всіх кредитних установ, при посиленні обліку земель. Реалізація заходів цих двох груп дає шанс поліпшити кредитне, а відповідно і фінансове забезпечення аграрних підприємств, які нині є одними з основних постачальників валюти в країну і локомотивом розвитку її економіки.

Висновки. Аналіз іноземного досвіду підтримки кредитування і розвитку кредитних відносин аграрних підприємств має важливе значення для вдосконалення їх в Україні. Ми вважаємо, що усі заходи державної підтримки залежно від її суб'єкта і методів здійснення можна згрупувати в три групи, використання тих чи інших заходів залежить від специфіки країни та стану і пріоритетів розвитку економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гривківська О.В. Джерела фінансового забезпечення розвитку малих фермерських господарств / О.В. Гривківська, І.В. Хлівна // Журнал Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 154-163.
2. Грубінка І.І. Можливі напрями вдосконалення кредитного механізму здійснення державної підтримки кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні / І.І. Грубінка // Бізнес-інформ. – 2014. – № 4. – С. 215-220.
3. Гудзь О.Є. Державна програма фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів / О.Є. Гудзь, А.В. Сомик // Журнал Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 54-63.
4. Дем'яненко М.Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М.Я. Дем'яненко // Журнал Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 67-88.
5. Колотуха С. Розвиток земельних відносин та їх фінансове забезпечення в аграрному секторі економіки / С. Колотуха, І. Коваленко // Журнал Банківська справа. – 2012. – № 2. – С. 19-27.
6. Кушнір І. Банки сільськогосподарського розвитку в системі фінансування агропромислового комплексу / І. Кушнір // Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С. 92-95.
7. Поняття іпотечного кредитування та його роль у фінансуванні підприємств АПК [Електронний ресурс] / І.О. Григорук // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esnof_2013_10\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esnof_2013_10(1)_23).
8. Стецюк П.А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь // Журнал Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 73-78.

УДК 330.3

Дерманська Л.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач

Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ

THE INFLUENCE OF THE FISCAL POLICY ON THE INVESTMENT AND INNOVATION CLIMATE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто нормативно-правове забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Виділено проблеми фінансової політики, що перешкоджають стимулюванню інвестиційно-інноваційного розвитку. Визначено переваги і недоліки податкової реформи щодо врегулювання інвестиційно-інноваційного клімату в державі. Проаналізовано податковий індекс та індекс інвестиційної привабливості.

Ключові слова: ефективність, інвестиції, інновації, інвестиційно-інноваційний клімат, податкова реформа, фінансова політика.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены нормативно-правовое обеспечение инвестиционной и инновационной деятельности в Украине. Выделены проблемы фискальной политики, препятствующие стимулированию инвестиционно-инновационного развития. Определены преимущества и недостатки налоговой реформы по урегулированию инвестиционно-инновационного климата в государстве. Проанализированы налоговый индекс и индекс инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: эффективность, инвестиции, инновации, инвестиционно-инновационный климат, налоговая реформа, фискальная политика.

ANNOTATION

It is studied the regulatory and legal support of the investment and innovation activity in Ukraine. It is highlighted fiscal policy issues that impede the stimulation of the investment and innovation development. It is determined advantages and disadvantages of the tax reform for the settlement of the investment and innovation climate in the country. It is analyzed the tax code and the index of investment attractiveness.

Keywords: efficiency, investments, innovation, investment and innovation climate, tax reform, fiscal policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні соціально-економічні кризові явища на сьогоднішній день вплинули на перехід економіки до стійкого зростання, яке повинно було забезпечуватися моделлю інноваційного розвитку. У зв'язку з цим, Україні належить подолати значне відставання як за рівнем економічного розвитку, так і за інноваційною активністю підприємств, порівняно з країнами Європейського Союзу. Ідея інноваційного розвитку була значною мірою дискредитована через неефективні та непослідовні дії влади. Особливу роль в умовах глобалізаційних перетворень належить пошуку компромісу між державними інтересами та інтересами господарюючих суб'єктів. Такий шлях обумовлює необхідність істотних пере-

творень в інституційному середовищі ведення бізнесу в Україні, формування сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату та ефектної фінансової політики.

На жаль, ефективна фінансова політика неможлива за умов надто складного та змінного законодавства України, яке до того ж є і суперечливим, а практика адміністрування податків наближається але не відповідає європейським стандартам. Окрім того, неоднозначність податкової системи ефективно забезпечує стабільність корупційних схем і тіньової економіки в цілому. Податкове навантаження в Україні надто велике як для країни, що перебуває у трансформаційних та кризових умовах, а тому в свою чергу негативно впливає на інвестиційно-інноваційну привабливість країни в цілому та її окремих регіонів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемні аспекти податкового впливу щодо стимулювання інвестиційно-інноваційного клімату досліджували В.М. Геєць, О.М. Десятнюк, М.І. Карлін, А.І. Крисоватий, С.М. Лобозинська, Т.В. Мединська, В.М. Мельник, І.Р. Михасюк, Г.О. Партин, Д.М. Серебрянський, Л.П. Сідельникова, І.М. Хандюк, С.І. Юрій та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак проведення економічних реформ та, зокрема, податкової породжує нові проблеми, які є актуальними і потребують як теоретичного, так і практичного дослідження. Однією із основних проблем є вивчення впливу основних змін фінансової політики щодо інвестиційно-інноваційного клімату в Україні.

Цілі статті. Основною метою статті є дослідження основних змін фінансової політики та визначення її впливу на інвестиційно-інноваційний клімат в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним із важливих завдань державного регулювання є створення привабливого інвестиційно-інноваційного клімату в країні. У свою чергу, інвестиційно-інноваційний клімат включає стан економіки, фінансову стабільність, рівень загальнооекономічного роз-

витку країни, розвитку інвестиційно-інноваційного ринку та фіскальну політику.

Дослідження нормативно-правового забезпечення розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні дає змогу констатувати, що в країні створено мінімально необхідну законодавчу базу для практичної реалізації інвестиційно-інноваційної політики в Україні. Це стосується, у тому числі, й основних засад щодо фінансування та оподаткування інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні.

В Україні Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» стратегічними пріоритетними напрямками на 2011-2021 роки є:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [5].

Однак одним із головних бар'єрів, щодо стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності є недосконале податкове законодавство. А саме, всі податкові пільги, що існують, згідно із Податковим кодексом стимулюють розвиток у тій чи іншій галузі, без урахування інноваційної компоненти. На сьогодні необхідним є формування пільг з урахуванням саме інноваційної складової того чи іншого проекту.

Тільки у розділі XX підрозділі 3 п. 1 ПКУ зазначено, що суб'єкти господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, схвалені відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», тимчасово, з 1 січня 2013 року до 31 грудня 2022 року включно, при ввезенні у митному режимі імпорту на митну територію України устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що звільняються від оподаткування ввізним митом у порядку, визначеному підпунктом 10 пункту 4 розділу XXI «Прикінцеві та перехідні положення» Митного кодексу України, за умови оформлення митної декларації, можуть за власним бажанням видавати

контролюючому органу (а контролюючий орган зобов'язаний прийняти) податковий вексель на суму податкового зобов'язання з податку на додану вартість, визначену в такій митній декларації [3].

У Законі України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» визначено рамки визнання інвестиційного проекту, а саме: інвестиційним проектом у пріоритетній галузі економіки вважається інвестиційний проект, що передбачається реалізувати на новоствореному або діючому підприємстві, на якому буде проведено реконструкцію або модернізацію (за обов'язкової умови виділення окремого структурного підрозділу, на якому буде реалізовуватися інвестиційний проект) та який одночасно відповідає таким критеріям:

1) загальна кошторисна вартість перевищує суму, еквівалентну: 3 мільйонам євро – для суб'єктів великого підприємництва; 1 мільйону євро – для суб'єктів середнього підприємництва; 500 тисячам євро – для суб'єктів малого підприємництва;

2) кількість створених нових робочих місць для працівників, які безпосередньо задіяні у виробничих процесах, перевищує: 150 – для суб'єктів великого підприємництва; 50 – для суб'єктів середнього підприємництва; 25 – для суб'єктів малого підприємництва;

3) середня заробітна плата працівників не менш як у 2,5 рази перевищує розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року [4].

Позитивні зміни відбулися в напрямі реєстрації у Верховній Раді України 21 січня 2016 року законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сприяння інноваційної діяльності» № 3797 [6], яким пропонується:

– інноваційним підприємствам дозволяється прискорена амортизація основних фондів і встановлюється щорічна двадцятивідсоткова норма прискореної амортизації основних фондів групи 3, яка проводиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення;

– тимчасово до 1 січня 2026 року, за умови, що інноваційне підприємство існує не більше восьми років та інвестує в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи не менше ніж 15% загальних витрат, таке підприємство у перші три роки в межах реалізації ним інноваційного проекту звільняється від сплати податку на прибуток підприємств, а наступні два роки в межах реалізації інноваційного проекту – сплачує 50% діючої ставки податку на прибуток підприємств;

– тимчасово до 1 січня 2026 року інноваційні підприємства сплачують плату за землю за ставкою у розмірі 50 відсотків діючої ставки оподаткування.

Також зареєстровано проект закону «Про внесення змін до Митного кодексу України

(щодо сприяння розвитку інноваційної діяльності)» [7], в якому зазначено: тимчасово звільняються від оподаткування ввізним митом при ввезенні на митну територію України та поміщенні в митний режим імпорту, до 1 січня 2026 року – необхідні для виконання інноваційним підприємством пріоритетного інноваційного проекту, яким передбачається випуск інноваційного продукту, щодо якого прийнята постанова Кабінету Міністрів України про його особливу важливість, сировина, устаткування, обладнання, комплектуючі та інші товари (крім підакцизних товарів), які не виробляються в Україні або виробляються, але не відповідають вимогам проекту, при ввезенні в Україну протягом строку чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту.

Прийняття зазначених законопроектів сприятиме чіткому врегулюванню підтримки та розвитку інноваційної діяльності, створенню сприятливого інвестиційного клімату в державі, активізації зовнішньої торгівлі, створенню нових робочих місць та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Податкова реформа 2015 року мала на меті вирішити поточні проблеми, а саме зберегти та збільшити наповненість до Державного бюджету за рахунок додаткових податкових надходжень. Таким чином, в результаті маємо: підвищення акцизів, запровадження податку на майно, податку на розкішні автомобілі, додаткового імпортного збору, податок на обіг лотерей, військовий збір. Зростання податкового навантаження на українську економіку має багато негативних стратегічних наслідків.

Про це свідчить Податковий Індекс Асоціації, який у 2015 році становив 2,25. Це унікальне перше дослідження податкової системи на теренах України, яке ґрунтується на експертних оцінках ефективності та легкості оподаткування, поставлених безпосередньо платниками податків – бізнес спільнотою. В опитуванні беруть участь представники членських компаній Європейської Бізнес Асоціації, як малих та середніх, так і великих підприємств [1].

Методологія Податкового Індексу побудована на оцінюванні чотирьох основних факторів:

- якість податкового законодавства;
- обтяжливість/легкість адміністрування податків;
- ступінь фіскального тиску;
- якість податкового обслуговування, роботи податківців [1].

Жоден експерт не оцінив податковий режим як сприятливий для надходження нових інвестицій.

Індекс інвестиційної привабливості Європейської Бізнес Асоціації у IV кварталі 2015 року становив 2,57 бали за п'ятибальною шкалою. Переважна більшість 89% респондентів не помітили позитивних зрушень та незадоволені поточним станом справ.

Основні причини, що викликають сумнів у інвесторів є:

- 89% не задоволені інвестиційним кліматом в Україні
- 90% керівників незадоволені ефективністю боротьби з корупцією
- 25% вважають негативні зміни у зв'язку фіскальною політикою
- 44% вважають, що український ринок не є привабливим для інвестування.

Перш за все, для покращення інвестиційно-інноваційного клімату в Україні доцільно прискорити впровадження реформ, подолання корупції на всіх рівнях владної вертикалі, врегулювати східний конфлікт, провести судову реформу, здійснити кадрові зміни у владних структурах, а також визначити чіткі стратегії розвитку країни у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Так, реальні втрати бюджету від підтримки інноваційної сфери через механізми пільгового оподаткування є вельми незначними, особливо порівняно зі втратами мультиплікаційного ефекту, який мав би місце в разі розвитку інноваційної діяльності, і скасування заходів стимулювання інноваційної діяльності видається економічно невиправданим, введення нових пільг сприятиме розвитку економіки, а саме: розвитку пріоритетної інноваційної сфери та сфери, що надасть можливість вирівняти структурну деформованість економіки та домінування низькотехнологічних виробництв, забезпечить зростання сприятливого клімату для власних наукомістких виробництв повного циклу, забезпечить підвищення конкурентоспроможності українського продукту на світовому ринку, а також підвищить інноваційну активність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Висновки. Таким чином, для ефективного використання податкової політики у контексті активізації інвестиційно-інноваційної діяльності необхідно розуміти причинно-наслідковий зв'язок цього процесу, який повинен бути теоретично обґрунтований на основі чітко визначеної ідеології. Тому можемо зробити висновок, що податкова політика та інноваційна діяльність в умовах економічної кризи є взаємопов'язаними: гнучка податкова політика сприятиме розвитку залучення інвестицій до інноваційної діяльності. У свою чергу, ефективна реалізація інноваційних проектів сприятиме отриманню прибутків.

Як засвідчує позитивний міжнародний досвід, найбільшої результативності інноваційна діяльність досягає там, де держава активно підтримує розвиток науково-технічних галузей, використовуючи для цього потужні фіскальні механізми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська Бізнес Асоціація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba>.

2. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
3. Податковий Кодекс України : Закон, від 02.12.2010 № 2755-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/NaIcode/nalkodeks.aspx>.
4. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць».
5. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 08.09.2011.
6. Проект закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сприяння інноваційної діяльності» № 3797 від 21 січня 2016 року.
7. Проект закону «Про внесення змін до Митного кодексу України (щодо сприяння розвитку інноваційної діяльності)» від 26.01.2016 р.
8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К : Парлам. вид-во, 2009. – 632 с.

УДК 336.717

Забосенко В.О.
*студент фінансового факультету
Університету митної справи та фінансів*

Трудова М.Є.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового та банківського менеджменту
Університету митної справи та фінансів*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ

PROSPECTS DERIVATIVES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена особливостям українського ринку деривативів. Визначена проблема розвитку сучасного ринку деривативів в Україні. Виявлена необхідність побудови системного підходу при формуванні ринків похідних цінних паперів. Запропоновано основні напрями вдосконалення розвитку ринку деривативів в Україні.

Ключові слова: цінні папери, ринок деривативів, деривативи, свопи, курсові індекси.

АННОТАЦІЯ

Стаття посвячена особенностям украинского рынка деривативов. Определена проблема развития современного рынка деривативов в Украине. Обнаружена необходимость построения системного подхода при формировании рынков ценных бумаг. Предложены основные направления совершенствования развития рынка деривативов в Украине.

Ключевые слова: ценные бумаги, рынок деривативов, деривативы, производных, свопы, биржевые индексы.

ANNOTATION

This article is devoted to the peculiarities of Ukrainian market of derivatives. The problems of modern derivatives market in Ukraine. Revealed the need to build a systematic approach in the formation of derivatives markets. The main directions of improvement of the derivatives market in Ukraine.

Keywords: securities, derivatives market, derivatives, derivatives, swaps, stock indexes.

Постановка проблеми. Строковий ринок у всьому світі є одним із найпривабливіших для всіх категорій інвесторів від інституційних до приватних. Світовий ринок похідних фінансових інструментів на сьогоднішній день за обсягами торгів перевищує обсяг ринків основних фінансових інструментів і має доволі динамічні темпи розвитку. Ця тенденція не змінилася, незважаючи на їх негативну славу після початку світової фінансової кризи.

Причини популярності строкового ринку – широкі можливості ринку похідних інструментів для інвесторів, які переслідують зовсім різні цілі на фінансовому ринку. Крім того, операції на строковому ринку є більш вигідними у порівнянні з операціями на ринку базового активу. Це пов'язано не тільки з «ефектом важеля», але і з відсутністю транзакційних витрат, що виникають при проведенні операцій на ринку базового активу.

Завдяки процесу глобалізації світової економіки, похідні фінансові інструменти з'являються у все більшій кількості на регіональних та національних фінансових ринках

країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

Але водночас у багатьох країнах, і Україна не є виключенням, у досвіді запровадження похідних фінансових інструментів має місце недостатня послідовність та відсутність системного підходу як у спробах формування ринків похідних цінних паперів, так і в намаганнях впроваджувати окремі види деривативів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринки деривативів привертають увагу багатьох теоретиків та практиків. Методологічні основи їх використання відображено у працях відомих західних економістів Дж. Кейнса, Дж.К. Халла, М. Шоулза та ін. Серед російських та вітчизняних економістів варто виокремити роботи О. Буреніна, В. Гордона, В. Корнеєва, О. Мозгового, А. Незнамової, Л. Примостки, Н. Слав'янської, О. Сохацької.

Проте більшість проблем, пов'язаних із впровадженням в практичну діяльність деривативів, в Україні нині ще не вирішено. Даний сегмент ринку залишається у стадії формування, а його сучасний стан характеризується незначними обсягами та обмеженим набором інструментів. Враховуючи значний потенціал зростання вітчизняного ринку деривативів, доцільним є проведення поглибленого дослідження процесів становлення строкової торгівлі на вітчизняному ринку, спрямованого на розробку рекомендацій щодо його подальшого розвитку.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей українського ринку деривативів та розробці рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з 1995 року і дотепер, ринок капіталу в Україні розвивається періодами, коли увага приділяється тій чи іншій його частині, а не послідовно. Ринок цінних паперів України належить до групи граничних, незначних ринків, в число яких, окрім України, за різними класифікаціями входять ще близько двадцяти таких країн, як Румунія, Словенія, Словаччина, Хорватія, Болгарія, Естонія, Сербія та інші, і де Україна посідає чільне місце як за темпами зростання, так і за обсягами капіталізації [7, с. 137].

Проте якісні характеристики вітчизняного фондового ринку знаходяться на низь-

кому рівні, що перешкоджає йому ефективно виконувати функції, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного економічного розвитку. Останніми роками вітчизняний фондовий ринок функціонує в умовах адаптації до нових правил гри, пошуку нових технологій, підходів, фінансових інструментів. Однак усі позитивні досягнення фондового ринку в цілому ще не в повній мірі відобразились на ринку деривативів. Якщо рівень капіталізації ринку акцій цілком можна порівняти ринками Польщі та Чехії, то похвалитися особливими досягненнями перед іншими країнами у сфері розвитку ринку деривативів поки важко.

В Україні реалізована, умовно кажучи, французька модель інфраструктури, де основну регулюючу роль на ринку похідних цінних паперів виконує держава. Так, у Законі України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» визначено правові засади державного регулювання фондового ринку і державного контролю за випуском і обігом цінних паперів та їх похідних в Україні.

Регулювання ринку деривативів в Україні здійснюється декількома державними органами одним із яких є Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України.

Основними завданнями Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) є [8, с. 274]:

- формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо розвитку та функціонування ринку цінних паперів та їх похідних в Україні;

- сприяння адаптації національного ринку цінних паперів до міжнародних стандартів;

- координація діяльності державних органів з питань функціонування в Україні ринку цінних паперів та їх похідних;

- здійснення державного регулювання та контролю за випуском і обігом цінних паперів та їх похідних на території України;

- дотримання законодавства у цій сфері.

У сучасному світі деривативи відіграють важливу роль у розвитку біржового ринку, забезпечуючи виконання таких процесів [2, с. 156]:

- глобалізацію світових біржових ринків товарних і фінансових деривативів;

- розширення спектра інструментів на біржовому ринку деривативів, що забезпечується стрімким розвитком індустрії фінансового інжинірингу;

- підвищення ліквідності біржового ринку деривативів, яка базується на створенні спільних торговельних майданчиків між різними світовими біржами;

- домінування світового позабіржового ринку над біржовим, а також біржового ринку фінансових деривативів над товарними;

- скорочення частки біржових угод, які закінчуються поставкою товарів і перетворення

світового біржового ринку на фінансовий інститут ціноутворення;

- електронізацію всіх операцій на ринках біржових деривативів.

Український ринок похідних цінних паперів є досить молодим і в значній мірі відрізняється від аналогічних ринків країн, які мають розвинену фінансову систему, і кількісно, і якісно. Так, обсяг світового ринку деривативів, за даними Bank of International Settlements, у 2013 році досяг рівня 710 трильйонів доларів США. Частка ВВП України у Світовому ВВП становить 0,24% (за даними Світового банку).

На противагу цьому частка українського ринку деривативів у світовому обсязі становить лише 0,0003% [2, с. 94].

Першою суттєвою особливістю українських деривативів є відміна від зарубіжних деривативів за базисним активом. В Україні існують численні обмеження кількості базисних активів. Наше законодавство дозволяє лише три види базових активів: цінні папери, товари або кошти, відповідно виділяється три вигляду деривативів: фондові, товарні та валютні. Однак слід зазначити, що в нормативних актах згадуються й інші активи, такі, наприклад, як «характеристики» названих базисних активів, які також можуть бути базисними активами, але тільки за певних умов.

Курсові індекси (показники) можуть бути базовим активом опціонів або ф'ючерсів тільки в разі надання цим індексам (показниками) офіційного статусу у відповідність з нормативними актами Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку і тільки на умовах регулярної публікації таких курсових індексів (показників) у періодичних виданнях України протягом року. Також індексні деривативи не виділені в окрему категорію, хоча за ступенем поширеності в світі - це провідні деривативи. Ще більш жорсткими є обмеження по базисним активів ф'ючерсів - ними можуть бути тільки товарні ресурси та грошові кошти (валюта). За обмеженнями за базисним активом кількість модифікацій з деривативами, застосовуваних в Україні, значно менше, ніж за кордоном [1, с. 73].

Другою важливою особливістю деривативів, дозволених до випуску в Україні, є обмеження щодо емітентів. Це стосується всіх видів деривативів. Так, емітентами опціонів можуть бути тільки юридичні особи – торговці цінними паперами, які є членами фондових бірж чи торгово-інформаційних систем (ТІС), повинні відповідати обов'язковим нормативам достатності власних коштів та іншим показникам. Існують також обмеження на випуск варіантів, вони можуть бути емітовані лише публічними акціонерними товариствами. Емітентом ф'ючерсів можуть бути тільки створена фондовою (товарною) біржею або ТІС клиринго-розрахункова палата або розрахунково-кліринговий банк, з якими біржа (ТІС) уклали відповідний договір.

Третьою особливістю деривативів в Україні є

наявність обмежень щодо місця торгівлі цими цінними паперами. Відомо, що в зарубіжних країнах деривативи можуть бути як виключно позабіржовим товаром (наприклад, форвардні контракти), або торгуватися, як на біржовому, так і на позабіржовому ринках. Незважаючи на те, що біржова торгівля деривативами забезпечує більші гарантії її учасникам, у вартісному вираженні переважають позабіржові деривативи. В Україні торгівля ф'ючерсами та опціонами може вестися тільки на біржах чи у ТІС, тобто деривативи цих типів є виключно біржовими товарами [1, с. 76].

Наступна особливість деривативів в Україні полягає в повній відсутності непокритих (незабезпечених) деривативів. У світовій практиці можливе існування як покритих деривативів, тобто таких цінних паперів, на які у сторони, відповідальної за контрактом є в наявності базисний актив, так і непокритих. Українське законодавство з деривативів прямо забороняє непокриті (незабезпечені активом) деривативи. Прямої заборони не існує тільки форвардів та ф'ючерсів.

Емітент опціону на купівлю цінних паперів повинен бути власником базисного активу (який за контрактом він повинен буде поставити) у кількості не менше 80% від загальної кількості, передбаченої умовами випуску. Цей актив повинен зберігатися у зберігача цінних паперів.

Емітент опціону на продаж повинен забезпечити гарантії шляхом внесення на рахунок зберігача грошових коштів або державних цінних паперів. Розмір цих коштів повинен бути не менше, ніж сумарна вартість премій плюс 30% вартості базисного активу. Обсяг базисного активу емітента варіантів не повинен перевищувати 50% обсягу акцій даного емітента.

Дані щодо обсягів ринку деривативів наведено в таблиці 1 [4, с. 134].

Частка деривативів (опціонів) становить лише 1,5% від загального обсягу випуску цінних паперів і значно поступається відповідним показникам у США або в Росії [4, с. 123].

Слід відзначити не тільки низьку частку обсягів деривативів на українському фон-

довому ринку, а і надзвичайно високий показник обсягів торгівлі державними облигаціями. Таким чином, зростання обсягів торгів на фондовому ринку досягається розповсюдженням неліквідних державних паперів через державні банки, а не розвитком торгівлі між приватними інвесторами.

З якісної сторони відмінності між національним ринком похідних цінних паперів та ринками розвинених країн ще помітніші.

Різна ступінь розвитку, адекватності і досконалості нормативно-правової бази функціонування деривативів, різні завдання учасників строкового ринку спричиняють несхожість фінансових інструментів навіть під однаковими назвами.

Національне законодавство дозволяє лише три види базисних активів: цінні папери, товари або кошти, відповідно виділяється три види деривативів: фондові, товарні та валютні, з можливістю для їхніх характеристик бути базисними активами за певних умов. У світовій же практиці їх налічується не менше восьми.

Має місце обмеження щодо емітентів та місця торгівлі цими цінними паперами [5, с. 212]:

- емітентами опціонів можуть бути тільки юридичні особи – торговці цінними паперами, які є членами фондових бірж або торгово-інформаційних систем (ТІС), і які повинні відповідати обов'язковим нормативам достатності власних коштів та іншими показниками;

- торгівля ф'ючерсами та опціонами може вестися тільки на біржах або в ТІС, тобто деривативи цих типів є виключно біржовими товарами.

Наразі в Україні відсутня і надійна та зрозуміла міжнародним інвесторам, дієва та належ-

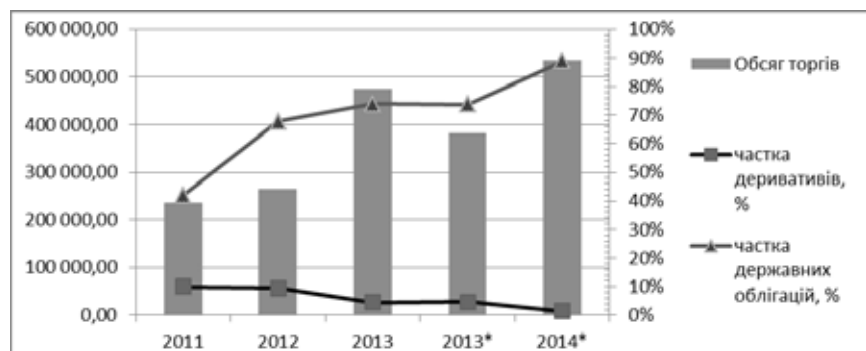


Рис. 1. Обсяги торгів цінними паперами та їх питомі частки на українському фондовому ринку [4, с. 166]

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами в Україні за період січень 2011–жовтень 2014 рр., млн грн

Цінний папір	2011	2012	2013	2013	2014
Акції	79409,78	23443,37	45322,66	37342,35	19181,98
Облігації	21526,27	26363,75	49410,51	38547,28	27906,35
Деривативи	23692,47	24950,63	21401,53	18126,36	8060,40
Державні облигації	99128,94	179127,7	351328,71	282218,04	473459,30
Облігації місцевих позик	462,04	6388,8	904,05	891,21	574,33
Загальний обсяг торгів	235840,07	264263,5	474634,86	382486,40	533296,34

ним чином законодавчо врегульована інфраструктура – інститут центрального контрагента, тобто центральна сторона для здійснення операцій, з авторитетним і надійним мажоритарним акціонером. Водночас створюється не дуже вигідне для українського ринку враження, що поки немає ліквідного та активного ринку, то немає потреби й у великих інвестиціях в інфраструктуру.

НКЦПФР підготовлено Проект Програми розвитку фондового ринку на 2015–2017 рр., серед планованих результатів реалізації якої, зокрема, розширення практики залучення інвестицій з використанням інструментів ринку цінних паперів, покращення позицій України у рейтингах Світового банку за показником обсягу торгів та за показником відношення обсягу торгів до ВВП [5, с. 221].

Однак за відсутності базового закону про похідні фінансові інструменти матимемо наслідком лише фрагментарне регулювання питань здійснення операцій на біржовому ринку.

Висновки. Враховуючи те, що розвиток ринку похідних цінних паперів в Україні тісно пов'язаний з реалізацією державою двох важливих напрямків зміни ситуації на ринку: створення розвиненого і високоліквідного вітчизняного ринку похідних цінних паперів та фондового ринку в цілому, визначимо наступні першочергові заходи його активізації.

Законодавством України недостатньо врегульовані механізми щодо випуску та обігу деривативів, а також вимоги до організаторів торгівлі похідними цінними паперами та торговців похідними цінними паперами.

Подальший розвиток ринку цінних паперів суттєво залежить від кількості та якості нових фінансових інструментів. Законодавча неврегульованість цього питання може збільшити фінансові ризики, які існують на фондовому ринку (зокрема, це стосується врегулювання порядку випуску та обігу валютних деривативів, свопів тощо).

Оптимізація валютного та податкового регулювання є чи не єдиним чинником для підвищення конкурентоспроможності національного фондового ринку та ринку деривативів зокрема.

Основні напрямки вдосконалення розвитку ринку деривативів в Україні:

– запровадження політики державного регулювання операцій з деривативами;

– удосконалення системи оподаткування операцій з деривативами;

– подальший розвиток бірж та інших інфраструктурних установ (рейтингових агентств тощо), які необхідні для здійснення операцій з валютними деривативами;

– підвищення рівня кваліфікації персоналу банків щодо використання деривативів;

– поступове усунення прямої заборони для суб'єктів валютного ринку на проведення операцій з валютними деривативами, запровадження гнучкого курсу гривні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абасова К. Валютні деривативи в Україні: стан та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vnbu_2014_9_5.pdf.
2. Білінська Н.Є. Проблеми становлення та перспективи розвитку ринку деривативів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17809/1/75-Butym.pdf>.
3. Законодавчо-правова база України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/>.
4. Квактун О.О. Особливості участі України на світовому ринку деривативів / О.О. Квактун // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 16-24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2014_83_4.pdf.
5. Квактун О.О. Особливості участі України на світовому ринку деривативів // Економічний простір, № 83, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecpros_2014_83_4.pdf.
6. Ляшенко Д.В. Основні тенденції розвитку ринку деривативів у структурі вітчизняного ринку цінних паперів / Д.В. Ляшенко // Управління розвитком. – 2012. – № 12. – С. 37-40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1386>.
7. Слав'янська Н.Г. Перспективи використання похідних фінансових інструментів в Україні [Електронний ресурс] / Н.Г. Слав'янська, А.С. Незнамова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2013. – Вип. 29. – С. 256-264.
8. Щербина Г.В. Ринок фінансових деривативів в Україні: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inter-nauka.com/uploads/public/14279033492509.pdf>.

УДК 336.143.2

Залізко Н.М.
студенткаКиївського національного університету
імені Тараса Шевченка**МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНОЮ БЕЗПЕКОЮ****MECHANISM OF BUDGET SECURITY MANAGEMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті представлено особливості формування та управління бюджетною безпекою України як основної складової фінансової безпеки держави. Виявлено і розкрито основні принципи управління бюджетною безпекою, основні чинники та загрози, які впливають на бюджетну безпеку держави.

Ключові слова: бюджет, фінансова безпека, бюджетна безпека, управління бюджетною безпекою, загрози бюджетній безпеці.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены особенности формирования и управления бюджетной безопасностью Украины как основной составляющей финансовой безопасности государства. Выявлено и раскрыто основные принципы управления бюджетной безопасностью, основные факторы и угрозы, которые влияют на бюджетную безопасность государства.

Ключевые слова: бюджет, финансовая безопасность, бюджетная безопасность, управление бюджетной безопасностью, угрозы бюджетной безопасности.

ANNOTATION

The article represents the features of the formation and management of budget security in Ukraine as the main component of financial security state. The basic principles of fiscal security, as well as key factors and threats affecting the security of the state budget are discovered and disclosed.

Keywords: budget, financial security, budget security, management budget security, budget security threats.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Бюджетна безпека є однією з основних складових фінансової безпеки, оскільки бюджет є одним із найважливіших інститутів економічного суверенітету держави. Тому управління бюджетною безпекою є особливо необхідною умовою забезпечення позитивних зрушень у структурі національної економіки, підвищенні соціального захисту населення, розвитку усіх сфер життєдіяльності суспільства.

Актуальність даної теми посилюється тим, що для фінансової системи України є характерні хронічні дефіцити, які негативно впливають на рівень бюджетної та фінансової безпеки в цілому. Тому забезпечення бюджетної безпеки є одним із провідних напрямків в управлінні фінансовою безпекою держави.

Бюджетна безпека є однією із найважливіших елементів забезпечення фінансової стійкості держави, що передбачає координацію всіх бюджетних процесів. Тому завдання щодо забезпечення бюджетної безпеки України є особливо важливим, а використання накопичених знань у сфері управління державними фінансами дає

поштовх до вивчення та розробки теоретичних і методичних підходів механізму управління бюджетною безпекою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських і російських дослідників значний внесок у розвиток сучасної теорії бюджетної безпеки як складової національної, економічної та фінансової безпеки зробили: О. Барановський, О. Білорус, В. Геєць, В. Горбулін, Г. Дарнопих, І. Бінько, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Г. Іващенко, Л. Кістерський, Г. Козаченко, О. Лісовська, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, С. Пирожков, В. Предборський.

Важливу роль у розкритті сутності бюджетної безпеки відіграють наукові праці зарубіжних учених: Ж. Абена, Ш. Бланкарта, Дж. Бренана, Дж. Б'юкенена, Ж. Голдена, К. Ерроу, Р. Келлі, Л. Коженьовські, Л. Олвея, А. Ротфельда, В. Парето, Р. Дорнбуша, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття основних засад формування та принципів управління бюджетною безпекою держави як важливої складової економічної та фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна безпека як одна із складових фінансової безпеки визначається як стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів [5]. Бюджетна безпека передбачає здійснення державної політики, орієнтованої на реалізацію національних економічних інтересів країни, зокрема на забезпечення сталого економічного зростання та необхідного рівня інвестицій для розвитку продуктивних сил у довготерміновому періоді, підтримку і захист національних виробників, стимулювання розвитку наукомістких галузей економіки, проведення соціальної політики, спрямованої на підвищення рівня життя населення і забезпечення основних соціальних потреб [7].

Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави виступає своєрідним індикатором і критерієм ефективності її бюджетної політики та організації бюджетного процесу. З економічного погляду, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та

завдання, а також задовольняти потреби платників податків та отримувачів бюджетних коштів з урахуванням індивідуальних, корпоративних і суспільних інтересів. Отже, забезпечення бюджетної безпеки держави є одним із ключових завдань під час реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів [4].

Формуючи бюджетну безпеку, держава зобов'язана дотримуватися таких основних умов [11, с. 24-27]: урахування вимог усіх об'єктивних економічних законів і закономірностей розвитку суспільства; вивчення і врахування попереднього досвіду фінансового і бюджетного розвитку; вивчення і врахування досвіду інших країн; врахування конкретного етапу розвитку суспільства, особливостей внутрішнього та міжнародного становища; дотримання комплексного підходу до розробки і реалізації заходів бюджетної політики, політики у галузі фінансів, ціноутворення, кредиту, заробітної плати тощо.

Діяльність держави у сфері формування, розподілу й перерозподілу коштів державного бюджету визначає зміст бюджетної політики, її курс, завдання й напрямки реалізації. В основу змісту бюджетної безпеки закладено її об'єктивно-суб'єктивні витoki. Бюджетна безпека формується у реальному економічному середовищі в рамках об'єктивних економічних відносин, що й обумовлює її об'єктивні витoki. Суб'єкт бюджетної політики не може без неї обійтися, її уникнути. На нього покладено відповідальність за достовірність досліджень особливостей й характеру процесів розподілу й перерозподілу бюджетних коштів, контролю за ними, їх оптимізацію, й на цій основі – побу-

дову моделі бюджетної політики, що базується на об'єктивних економічних процесах. Ефективність такої роботи й визначатиме ефективність бюджетної безпеки у майбутньому.

Бюджетна безпека держави як складова фінансової безпеки – це особливий стан платоспроможності держави, що забезпечує збалансування доходів і видатків державного та місцевих бюджетів і ефективне використання фінансових ресурсів бюджетної системи у процесі виконання державною та місцевою владою своїх функцій (державного управління, міжнародної діяльності; фінансування науки, освіти, культури й охорони здоров'я; забезпечення національної безпеки та оборони, реалізації інвестиційної та екологічної політики) за рахунок збереження фінансової стабільності (стійкості) бюджетної системи до впливу загроз [8, с. 90-91].

На формування бюджетної безпеки держави впливають зовнішні і внутрішні чинники (рис. 1) [9, с. 328-329].

Залежно від періоду і характеру завдань управління бюджетною безпекою необхідно розглядати через бюджетну стратегію та бюджетну тактику.

Бюджетна стратегія – це цілісна система дій держави, спрямована на реалізацію мети, завдань і пріоритетів довготривалого курсу бюджетної політики, розрахованого на тривалу перспективу, що передбачає вирішення глобальних завдань, визначених економічною стратегією. Бюджетна стратегія повинна бути складовою економічної стратегії і корелювати з політичною, соціальною, гуманітарною, військовою та іншими стратегіями держави [11, с. 8].

Бюджетна стратегія націлена на реалізацію перспективних завдань, бюджетна тактика – на поточні. Під бюджетною тактикою ми розуміємо форму реалізації бюджетної стратегії, комплекс адаптивних заходів впливу держави на стан функціонування конкретних бюджетних взаємовідносин з метою надання їм параметрів, визначених завданнями бюджетної стратегії. Головною функціональною характеристикою та критеріальною ознакою тактики є саме адаптивність. Межі й орієнтири такої адаптивності задаються стратегією [11, с. 9-11].

Бюджетна безпека держави полягає у захищеності від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз бюджетній системі, що

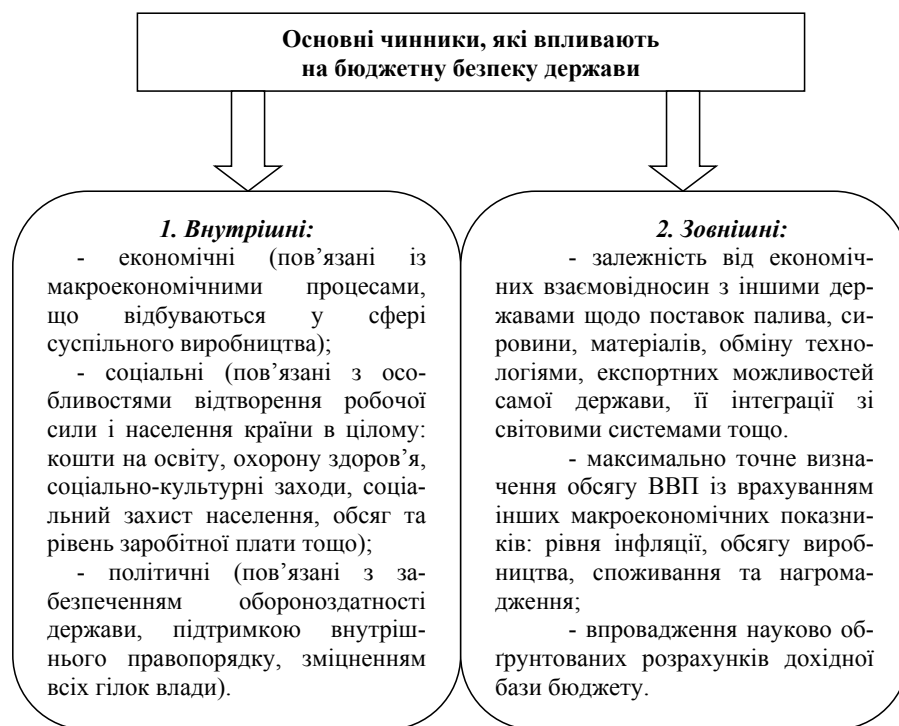


Рис. 1. Основні чинники які впливають на бюджетну безпеку Держави

досягається за рахунок здатності органів державної влади формувати в достатньому обсязі бюджетні ресурси для виконання своїх функцій, забезпечувати стійкість основних параметрів платіжно-розрахункової системи, найбільш оптимально залучати та використовувати позикові кошти для фінансування бюджетних видатків, попереджати порушення бюджетного законодавства з метою сприяння стійкому соціально-економічному розвитку держави.

Елементи структури системи бюджетної безпеки держави представлені на рисунку 2.

Управління бюджетною безпекою розглядається як частина системи управління державними фінансами, сукупність методів, інструментів та інституціонально-правових важелів впливу на формування та витрачання бюджетних коштів у процесі планування та виконання бюджету, систематичного контролю виконання прийнятих рішень, врахування внутрішніх і зовнішніх ризиків у фінансовій системі.

Основними цілями при здійсненні ефективного управління бюджетною безпекою мають бути:

- забезпечення повного та постійного виконання фінансових зобов'язань держави;
- усунення дестимулюючих та сприяння розвитку стимулюючих факторів бюджетної безпеки;
- відносне зниження видатків на функціонування держави та скорочення (поступове усунення) дефіцитності бюджету;
- зменшення боргового навантаження на національну економіку.

З метою підвищення ефективності управління бюджетною безпекою визначені її основні інструменти та принципи функціонування. Інструменти управління бюджетною безпекою є засобами впливу на об'єкт управління (бюджетний процес) для реалізації його основної мети – максимізації ефективності управління бюджетними коштами для забезпечення соціальних гарантій та підтримки фінансової стійкості бюджетної системи держави. Серед основних інструментів виділено: бюджетування, орієнтоване на результат, бюджетне планування, обґрунтування бюджетних асигнувань, цільові програми, моніторинг бюджетного процесу тощо. Принципами управління бюджетною безпекою є:

- комплексність (розгляд управління бюджетною безпекою як комплексної системи, що здійснює вироблення взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких прямо впливає на загальну результативність цих рішень);
- безперервність (постійне безперервне управління бюджетною безпекою);

- адаптивність (врахування факторів впливу на бюджетну безпеку та своєчасне внесення змін у систему);

- поліваріантність (наявність альтернативних варіантів прийняття управлінських рішень);

- стратегічна орієнтованість (реалізація методів та інструментів управління бюджетною безпекою з дотриманням стратегічних напрямів бюджетної політики держави);

- економічна ефективність (досягнення ефективного управління бюджетними ресурсами).

Нині існує безліч загроз, які негативно впливають на бюджетну безпеку держави. Аналіз загроз бюджетній безпеці не можливий без їх класифікації та систематизації. Під класифікацією загроз можна розуміти розмежування загроз на конкретні групи залежно від визначеного чинника та виокремлення реальних і потенційних, внутрішніх і зовнішніх загроз.

Зокрема, під реальними загрозами розуміють короткострокові загрози, що існують на даний момент, а під потенційними – ті, які можуть проявитися в найближчому майбутньому. Внутрішні загрози розглядають як наслідок деструктивних суперечностей, що виникають усередині фінансової системи країни, а зовнішні – як наслідок деструктивних суперечностей, які виникли за межами фінансової системи країни й призводять до зміни та руйнування самої економічної системи.

Загрози бюджетній безпеці – це сукупність негативних передумов і чинників, які перешкоджають повноцінній реалізації бюджетних інтересів та зумовлюють повне чи часткове порушення або руйнування бюджетної системи і бюджетного процесу.

Загрози бюджетній безпеці визначаються змістом відтворювальних процесів суб'єктів бюджетних правовідносин, ступенем узгодженості їх інтересів, а, отже, функціональною детермінованістю бюджетної політики, засадами формування бюджету й еквівалентністю розподілу його коштів [8, с. 98].

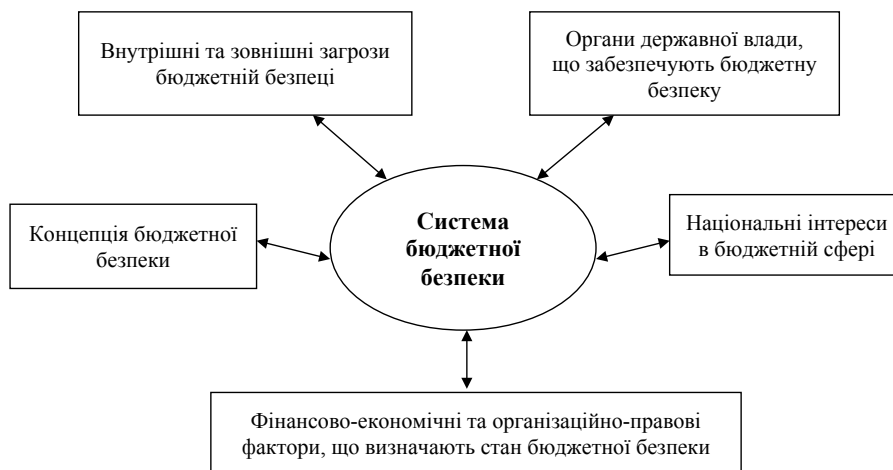


Рис. 2. Структура системи бюджетної безпеки держави [10]

Узагальнюючи різні види загроз, а також ураховуючи сучасний стан організації бюджетних відносин та особливості реалізації бюджетної політики, можна запропонувати таку класифікацію загроз бюджетній безпеці України (рис. 3).

Ключовою і первинною суперечністю у виникненні загроз бюджетній безпеці й економічній безпеці держави загалом є антагонізм всезростаючих суспільних потреб і обмеженості ресурсів. Чим більше потреб у суспільстві зали-

шаються незадоволеними унаслідок обмеженості ресурсів, тим нижчим є рівень реалізації інтересів, масштабнішим є обсяг конфліктів і негативних впливів.

Щодо загроз бюджетній безпеці України така суперечність доповнюється іншими невідповідностями, серед яких можна виділити:

- нееквівалентність між розмірами акумульованих у бюджеті грошових коштів і необмеженими потребами та інтересами їх одержувачів;

- суперечності між природним небажанням платників розлучатися з частиною власних ресурсів, що акумулюються до бюджету у вигляді податків і зборів, та обсягами отриманих ними суспільних благ;

- протиріччя між обсягами і засадами формування Державного бюджету України та бюджетів її адміністративно-територіальних одиниць;

- невідповідність між величиною акумульованих до місцевих бюджетів грошових коштів та обсягом регламентованих повноважень органів місцевого самоврядування.

До потенційних джерел загроз бюджетній безпеці України можна віднести (рис. 4).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, проведене дослідження теоретичних основ формування та управління бюджетною безпекою дає змогу визначити, що в умовах сучасних трансформаційних процесів важливим завданням бюджетної безпеки є вирішення завдання щодо консолідації ресурсів на державному рівні для фінансового забезпечення стратегічних пріоритетів фінансової безпеки держави. Аргументовано, що успішність гарантування бюджетної безпеки на практиці значною мірою визначається наявністю системи її забезпечення, яка включає елементи науково-теоретичного, правового, ресурсного, інформаційно-

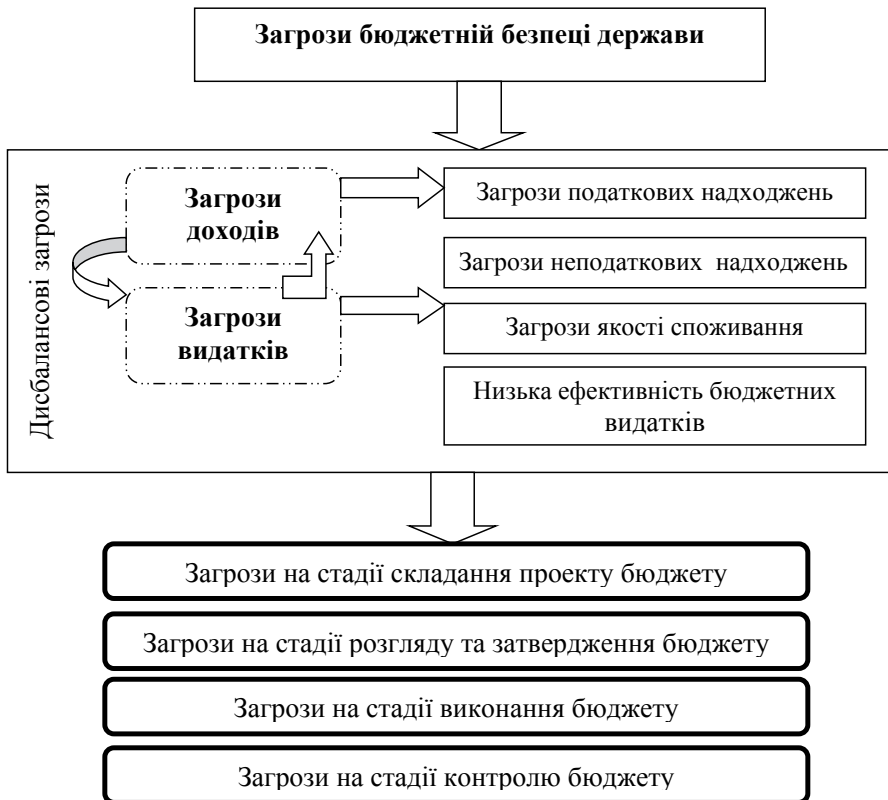


Рис. 3. Класифікація загроз бюджетній безпеці України [8]

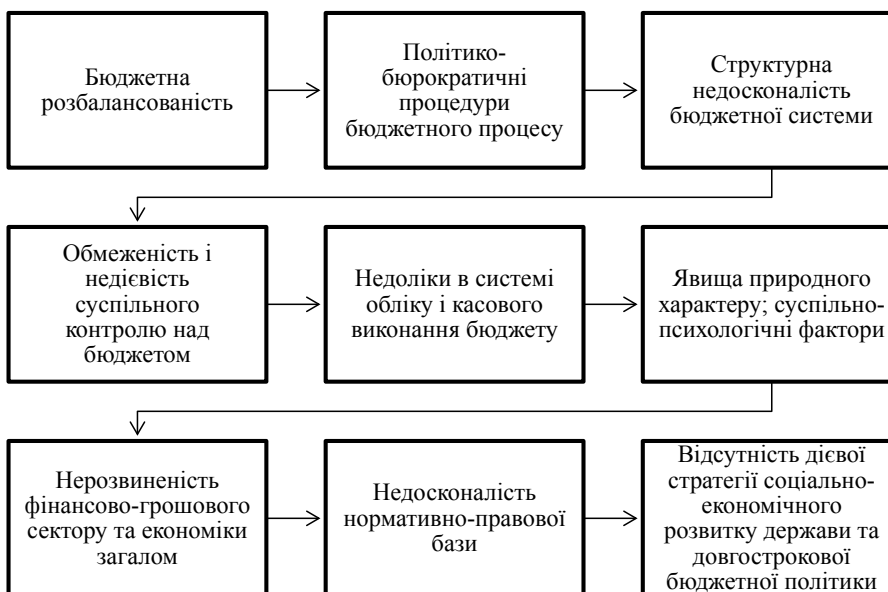


Рис. 4. Джерела загроз бюджетній безпеці України [5]

аналітичного, технічного й організаційного характеру і в сукупності із відповідними пріоритетами, способами, засобами та методами складають механізм управління бюджетною безпекою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетна система : підруч. / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2014. – 871 с. – С. 227, с. 861.
2. Вареник В.М. грошово-кредитні відносини в умовах хаотичного структурування економіки / В.М. Вареник // Розвиток державних фінансів в умовах хаотичного структурування економіки : монографія / С.А. Кузнецова, В.М. Вареник, М.О. Кохан [та ін.]; за заг. наук. ред. С.А. Кузнецової. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – С. 51-109.
3. Затонацька Т., Шиманська О. Міжнародний досвід формування фіскальної політики у посткризовий період / Т. Затонацька, О. Шиманська // Світ фінансів. – 2011. – № 3. – С. 138-148.
4. Кишакевич Б.Ю. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації [Текст] / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 205.
5. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 9 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
6. Постоленко Ю.П. Бюджетна безпека як ключова складова фінансової та економічної безпеки [Електронний ресурс] / Ю.П. Постоленко. – Режим доступу : [http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/957/1/Постоленко Ю.П. Бюджетна безпека як складова фінансової та економічної безпеки. Pdf](http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/957/1/Постоленко%20Ю.П.%20Бюджетна%20безпека%20як%20складова%20фінансової%20та%20економічної%20безпеки.Pdf).
7. Соколов Ю.А. Бюджетная безопасность Российской Федерации / Ю.А. Соколов // Наука и экономика : научно-информационный журнал. – 2010. – № 4(4). – С. 45-48.
8. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів [Текст] : навч. посіб. / [С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко та ін.] ; за заг. ред. С. М. Фролова ; Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 334 с. : іл., табл. – Бібліогр.: с. 324-332.
9. Фінанси / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
10. Шнипко О.С. Суперечності розвитку як основне джерело загрози безпеці рівноваги економічних систем / О.В. Ареф'єва, О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 3(57). – С. 57-64.
11. Юрій С., Дем'янишин В. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, імманентний детермінізм, реалії і перспективи / С. Юрій, В. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 7-29.

УДК 338

Іванченко М.О.

студентка

Університету митної справи та фінансів

Добролежа К.М.

студентка

Університету митної справи та фінансів

Чубак А.Ю.

старший викладач кафедри фінансів

Університету митної справи та фінансів

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

THE ANALYSIS OF UKRAINE DEBT AT THE PRESENT CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність державного боргу як у теоретичному, так і у законодавчому аспектах, визначено основні причини його утворення, наведено приклади зарубіжного досвіду щодо управління державним боргом та запропоновано низку заходів, спрямованих на оптимізацію управління боргом. Проаналізовано динаміку та структуру державного боргу за 2008–2015 рр. та стан боргової безпеки країни.

Ключові слова: державний борг, зовнішній державний борг, внутрішній державний борг, гарантований державою борг, дефолт, валовий внутрішній продукт.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность государственного долга как в теоретическом, так и в практическом аспектах, определены основные причины его образования, приведены примеры зарубежного опыта по управлению государственным долгом и предложен ряд мероприятий, направленных на оптимизацию управления долгом. Проанализированы динамика и структура государственного долга за 2008–2015 гг. и состояние долговой безопасности страны.

Ключевые слова: государственный долг, внешний государственный долг, внутренний государственный долг, гарантированный государством долг, дефолт, валовый внутренний продукт.

ANNOTATION

The article reviews the essence of the public debt in theoretical and practical aspects, identifies the main causes of debt's formation, gives examples of foreign experience in the management of public debt, and suggests a number of measures aimed at optimizing debt management. The dynamics and structure of the public debt of the 2008–2015 bienniums. and the state of the debt security were analyzed.

Keywords: national debt, external national debt, internal national debt, default, Gross National Product.

Постановка проблеми. Сучасна світова економічна ситуація характеризується наявністю фінансових потоків, які ґрунтуються на диспропорціях соціально-економічного розвитку та зростанні залежності краї-боржників. До переліку таких країн також належить Україна. Нестабільність зв'язків із зовнішніми ринками збуту, скорочення внутрішнього споживання разом із відсутністю розвитку перспективних галузей промисловості та політична нестабільність призвели до подальшої експлуатації промислової бази, зниженню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому ринку, занепад сільськогосподарського сектору та загального рівня життя населення. Це зумо-

вило фінансову нестабільність країни в цілому, що спонукало до нарощення кредитних запозичень з боку українського уряду. Така ситуація загострила проблему соціально-економічного розвитку та боргової безпеки держави.

Тому дослідження стану поточної боргової політики України та розробка теоретичних та практичних рекомендацій є досить актуальними.

Аналіз останніх наукових досліджень та результатів. Дослідженням економічної природи та сутності державного боргу, аналізу тенденцій його розвитку та розробки пропозицій щодо вирішення нагальних проблем була присвячена велика низка наукових праць таких вітчизняних науковців, як: К.С. Єкімова [6], В.В. Лісовенко [4], В.М. Мельник [10], І.С. Мірошниченко [3], Т.В. Черничко [5].

К.С. Єкімова вважає, що боргова політика в Україні має підпорядковуватися основній меті здійснення запозичень – реалізації успішної макроекономічної політики, в тому числі фіскальної. У свою чергу, структура державного боргу України має бути зміщена до переважання внутрішніх боргових зобов'язань над зовнішніми. Запозичення мають здійснюватися переважно в національній валюті.

В.В. Лісовенко, Л.Я. Бенч та О.І. Бец стверджують, що збільшувати частку внутрішніх запозичень у нашій державі треба за рахунок залучення інституційних інвесторів, які акумулюють кошти дрібних вкладників і фізичних осіб, є одними з основних покупців державних облігацій у багатьох країнах.

І.С. Мірошниченко акцентує увагу на тому, що напрями вдосконалення діагностики вітчизняної боргової безпеки мають передбачати проведення моніторингу боргової безпеки країни, який в разі перевищення критичних рівнів показників боргового навантаження застосовує захисні заходи, щодо обмеження можливості збільшувати обсяги державного боргу в країні. Але разом з тим аналіз боргового стану України потребує більш досконалого вивчення задля визначення основних стратегічних напрямів покращення боргової безпеки країни.

Метою статті є дослідження державного боргу України та стану боргової безпеки держави в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Недостатність фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та державних органів влади зумовлюють до необхідності пошуку додаткових джерел як всередині країни, так і за її межами. Таким чином утворились такі поняття, як внутрішній та зовнішній борг.

Згідно ЗУ «Про державний внутрішній борг України» (ст. 1-2) державним внутрішнім боргом є строкові боргові зобов'язання у грошовій формі, що гарантуються всім майном, що перебуває у загальнодержавній власності, та складаються з позичань Уряду України і позичань для забезпечення фінансування загальнодержавних програм [1]. Державний зовнішній борг (валовий зовнішній борг) – це загальний обсяг заборгованості станом на певну дату за всіма наявними зобов'язаннями резидентів перед нерезидентами, що вимагають сплати основної суми та/або відсотків у будь-який час у майбутньому [2]. У свою чергу, державний борг може бути прямим та гарантованим у залежності від напрямків кредитних ресурсів. Прямий державний борг – це запозичення фінансових ресурсів урядом, гарантований – це гарантовані урядом запозичення приватного сектору національної економіки.

Зовнішня заборгованість – невід'ємна детермінанта боргової безпеки, відповідно й економічної та національної безпеки держави, а також важливий аспект сучасних інтеграційних процесів. В умовах глобалізації рівень зовнішньої заборгованості є одним із домінуючих факторів розвитку національних економік та одним із основних чинників економічної безпеки країни. Зовнішні борги держави, з урахуванням їх позитивного і негативного впливу на економіку, набувають особливого значення для країн з передкризовим станом платіжного балансу [3, с. 103].

Так, розвиток економіки України нині відбувається у складних, неординарних умовах кризи державних фінансів і грошово-кредитної системи, значного послаблення фінансової стійкості й рівноваги, серйозних внутрішніх і зовнішніх викликів. Усе це знаходить відображення в падінні ВВП, загальному дефіциті торговельного й платіжного балансів, фінансових ресурсів на макро- й мікрорівні, зростанні інфляції, бюджетного дефіциту та державного боргу. Для виходу з гострої кризи, реформування та реструктуризації економіки й фінансів, макрофінансової стабілізації необхідні рішучі дії, відповідні обсяги грошових ресурсів. У цих умовах потрібно задіяти всі реальні джерела фінансування [4, с. 8].

За Т.В. Черничко, виникнення боргу в країні може бути пов'язане як з об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. До об'єктивних можна віднести: погіршення світової еконо-

мічної кон'юнктури, що негативно впливає на вітчизняне виробництво; боргові зобов'язання, що виникли у зв'язку із зміною суспільного ладу та переходом прав правонаступництва і пов'язані з попередніми запозиченнями; утворення нових країн у зв'язку з розпадом світових імперій, які накопичили борги; застосування нових виробничих технологій в передових індустріальних країнах та багато ін.

До суб'єктивних можна віднести [5, с. 311]: невірна курсова політика Національного банку України; невірно спроектований та затверджений бюджетний закон країни; нецільове використання бюджетних коштів; недостатня підготовка та непрозоре проведення тендерів з державних закупок; несвоєчасне фінансування та виконання інфраструктурних, будівельних проектів, що зумовлює потребу у залученні і додаткових коштів для консервації та зберігання об'єктів.

У свою ж чергу, К.С. Єкімова вважає, що державний борг повинен бути лише у тих випадках, коли всі витрати, здійснені на отримання, обслуговування та виплату заборгованості сприяють збільшенню доходів держави саме у майбутніх періодах. Особливо прискіпливо цього правила потрібно дотримуватися в країнах, які розвиваються, бо вони мають неусталений фінансовий ринок, який в умовах глобалізації та інтеграції ринків капіталу стає наражуваним і відкритим до більшої кількості макроекономічних шоків та криз, у тому числі боргових. Тобто бажано, щоб кошти, що залучаються, спрямовувалися на інвестиції [6].

На нашу думку, необхідно дослідити основні статистичні дані за останні 7 років, щоб всебічно оглянути питання боргу України та зробити певні висновки.

Світова економічна криза 2008 року стала для України одним із найвпливовіших чинників різкого нарощення зовнішніх боргових зобов'язань, тому обрано для аналізу часовий проміжок від 2008 року до 2015 включно.

Аналізуючи статистичні дані (табл.1), представлені на електронному ресурсі Міністерства фінансів України, можемо сказати про те, що на кінець 2008 року борг України був на рівні 189,4 млрд грн, що дорівнювало 36 млрд дол. Державний зовнішній борг – 86 млрд грн у 2 рази перевищував державний внутрішній борг – 44,7 млрд грн. Гарантований борг був на рівні 58,7 млрд грн (11,1 млрд дол.).

За період 2008–2015 рр. державний зовнішній борг зріс до 825,9 млрд грн, що є майже у 10 разів більше у гривневому вираженні та майже 2,5 рази – у дол. США, державний внутрішній – до 508,0 млрд грн, що є також у 10 разів більше у гривневому вираженні та 2,8 рази – у дол. США. Щодо гарантованого державою боргу, то він зріс до 237,9 млрд грн, тобто збільшився у 4 рази у гривні та у 1,02 рази – у дол. США.

Загалом державний та гарантований державою борг зріс у 8,3 рази у гривневому еквіваленті (з 189,4 млрд грн у 2008 році до 1571,7 млрд грн у 2015 році) і майже у 2 рази у дол. США (з 36,0 млрд дол. у 2008 році до 74,5 млрд дол. у 2014 році).

Аналізуючи структуру державного боргу (див. табл. 2), зазначимо, що протягом усього періоду в структурі державного боргу переважає зовнішній борг. Виключення спостерігається у 2013 році. Так, у 2008 році внутрішній борг становив 23,6% від загальної суми боргу, а зовнішній – 45,4%, тобто зовнішній переважав у 1,9 рази. У 2014 році внутрішній борг склав 41,9% від загальної суми боргу, а зовнішній – 44,1%, тобто зовнішній переважав над внутрішнім у 1,1 рази. Таким чином спостерігалася тенденція до зменшення диспропорції між зовнішнім та внутрішнім державним боргом. У 2015 році відбулися суттєві зміни, а саме – збільшення частки державного зовнішнього боргу у структурі до 53%, його рекордний рівень приросту за вісім років на 70%, що, відповідно, негативно впливає на структуру боргу країни та ускладнює його обслуговування в майбутньому.

За період 2008–2015 рр. динаміка зростання зовнішнього державного боргу є нестабільною, у якій можна виділити такі періоди:

– період найбільшого приросту – 2009–2010 та 2014–2015 роки найсильніших фінансових, економічних та політичних кризових загострень в Україні;

– період посткризового уповільнення росту (2011, 2012, 2013 рр.), що знаменувався становленням стабільної економічної ситуації в державі за допомогою впровадження активної регіональної політики та проведенню ряду реформ у податковій та бюджетних системах.

Внутрішній державний борг України можна охарактеризувати так само, але за винятком того, що період посткризового уповільнення включає також 2015 рік і означає зниження фінансової здатності внутрішніх інвесторів, відповідне гальмування ділової активності бізнесу, що вплинуло на більш помірне зростання внутрішнього боргу порівняно із зовнішнім.

Відмітимо, що 2015-й став роком найбільшого економічного спаду причиною якого стала девальвація і викликаний їй інфляційний шок на початку року.

Гарантований державою борг протягом 2008–2015 рр. істотно змінюється, але загалом динаміка зростання є позитивною. За даний період гарантований державою борг зріс у 4 рази. Як закономірність можна відзначити зростання обсягів боргу у періоди криз і його скорочення

Таблиця 1

Показники державного та гарантованого державою боргу України за 2008–2015 рр. [7]

Роки	Державний внутрішній борг		Державний зовнішній борг		Гарантований державою борг		Державний і гарантований державою борг		Внутрішній валовий продукт		Курс дол. до грн
	млрд грн	млрд дол.	млрд грн	млрд дол.	млрд грн	млрд дол.	млрд грн	млрд дол.	млрд грн.	млрд дол.	100 дол.
2008	44,7	8,5	86,0	16,3	58,7	11,1	189,4	36,0	948,1	180,0	526,7
2009	91,1	11,7	135,9	17,4	90,9	11,7	317,9	40,8	913,3	117,2	779,1
2010	141,7	17,9	181,8	22,9	108,8	13,7	432,3	54,5	1082,6	136,4	793,6
2011	161,5	20,3	195,8	24,6	115,8	14,5	473,1	59,4	1316,6	165,2	796,8
2012	190,5	24,5	208,9	26,8	116,3	14,9	515,5	66,2	1408,9	180,8	779,1
2013	257,0	32,2	223,3	28,0	104,6	13,1	584,9	73,2	1454,9	182,0	799,0
2014	461,0	29,3	486,0	30,8	153,8	9,8	1100,8	69,9	1566,7	99,4	1576,0
2015	508,0	24,1	825,9	39,5	237,9	11,3	1571,7	74,5	1751,0	83,0	2109,6

Таблиця 2

Структура державного боргу України за 2008–2015 рр.

Роки	Державний внутрішній борг			Державний зовнішній борг			Гарантований державою борг		
	млрд грн	питома вага у загальній сумі	приріст (%)	млрд грн	питома вага у загальній сумі	приріст (%)	млрд грн	питома вага у загальній сумі	приріст (%)
2008	44,7	23,6	-	86,0	45,4	-	58,7	31,0	-
2009	91,7	28,8	103,8	135,9	42,7	58,0	90,9	28,5	54,9
2010	141,7	32,8	55,5	181,8	42,1	33,8	108,8	25,1	19,7
2011	161,5	34,1	14,0	195,8	41,4	7,7	115,8	24,5	6,4
2012	190,5	36,9	18,0	208,9	40,5	6,7	116,3	22,6	0,4
2013	257,0	43,9	34,9	223,3	38,2	6,9	104,6	17,9	-10,1
2014	461,0	41,9	79,4	486,0	44,1	54,1	153,8	14,0	47,0
2015	508,0	32,0	10,2	825,9	53,0	70,0	237,9	15	54,7
2015	(відносно до 2008р.)		1036,4			860,3			305,3

Розраховано авторами на основі таблиці 1

у періоди стабільності. Так, найбільший приріст відзначено 2009 р. (54,9%), 2014 р. (47%) та 2015 р. (54,7%). Загалом, у динаміці гарантованого державного боргу можна виділити три періоди:

- період істотного зростання – 2009 р.;
- період посткризового уповільнення приросту – 2010–2013 рр. (у 2013 році борг мав від’ємний приріст);
- період нової економічної кризи – 2014–2015 рр.

Тенденцією, абсолютно без винятків, можна вважати щорічне зростання державного та гарантованого боргу України. Роками найбільш інтенсивного боргового зростання можна назвати 2009 та 2014–2015 роки, які характеризуються наслідками загострення економічної нестабільності країни внаслідок високих валютних ризиків запозичень та значного боргового навантаження на бюджет.

Зазначимо (див. рис. 1), що відповідно до структури державного боргу України гарантований борг має загальну тенденцію до скорочення. Це може свідчити про зниження боргової ліквідності держави, що означає не здатність країни відповісти за своїми борговими зобов’язаннями у разі настання дефолту.

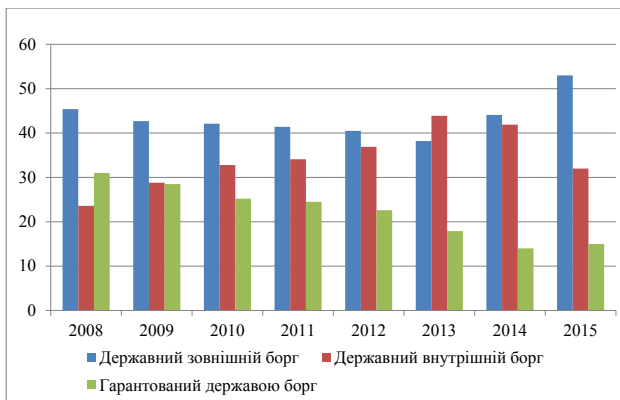


Рис. 1. Динаміка зміни структури державного боргу України у % 2008–2015 рр.

Побудовано авторами на основі табл. 2

Наступним етапом дослідження є визначення співвідношення боргу та граничної суми державного боргу відповідно до законодавства.

Лімітом загальної суми державного боргу є максимальний розмір державного боргу України на певну дату. Таким, чином, згідно Бюджетного кодексу України статі 18 пункту 2, загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60 відсотків річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту України [8].

Безпечний рівень боргу – це такий його рівень, при якому держава може [9]: своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов’язання без допомоги міжнародних фінансових організацій, без проведення реструктури-

зації цих зобов’язань чи оголошення дефолту; здійснювати державні запозичення на ринках капіталу за прийнятними відсотковими ставками.

Згідно із вітчизняними і іноземними дослідженнями економічно безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу для України становить близько 35% від ВВП. Такий висновок базується на статистиці настання дефолтів у країнах з ринками, що формуються, та на власному досвіді України, яка вже двічі була не в змозі самостійно виконувати свої боргові зобов’язання при їх наближенні до рівня 30–35% відносно ВВП [6].

З рисунка 2 помітне зростання боргового зобов’язання України, яке мало позитивний характер. Виключення: 2011 рік – стабільний стан економіки країни за аналізований період (2010 р. – 42,3%, 2011 р. – 41,7%, 2012 р. – 43,8%).

Період 2009–2013 рр. характеризується боргом близько критичного та вищим безпечного рівня (більше 35% від ВВП). У ці роки найголовнішим кредитором, який кожного разу здійснював допомогу у вигляді нових кредитів, був Міжнародний валютний фонд. Фактично відбувається відволікання внутрішніх ресурсів з можливого виконання в цілях соціально-економічного розвитку на обслуговування кредитного ярма. Найбільшого впливу на погіршення соціально-економічного стану країни здійснили умови надання кредиту, а саме заморожування рівня соціальних виплат і збільшення вартості комунальних послуг на фоні зростаючої інфляції, що була викликана навмисним збільшенням грошової маси в економіці для обслуговування критичних кредитних запозичень. Але навіть при такій ситуації загальний обсяг державного боргу до 2013 року не перевищував встановленого законом граничної суми (60% до ВВП).

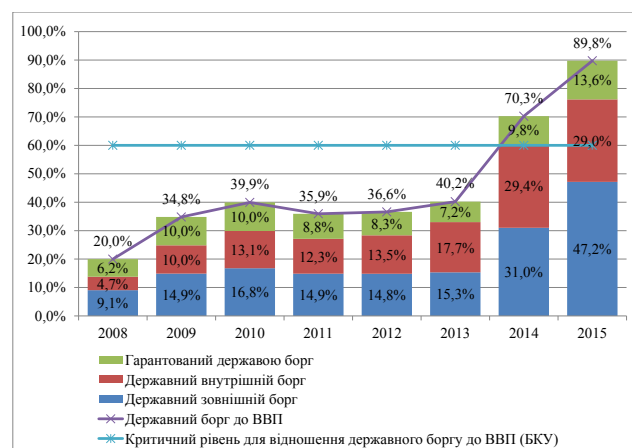


Рис. 2. Відношення державного та гарантованого боргу до ВВП України за 2008–2015 рр.

Графік побудовано автором на основі даних з табл. 1, а також [5]

У такому стані Україна приходить до кардинального повороту в економічній політиці,

в тому числі і в фінансово-економічній сфері, після зміни влади внаслідок трагічних подій зими 2014 року. Цей рік та наступний 2015-й знаменуються найгіршими та найгострішими для національної економіки. Результатами різкого зростання дефіциту бюджету та нарощення боргових зобов'язань у літку 2015 року мав стати технічний дефолт. У даному випадку фінансовим помічником виступив МВФ з метою підтримання української економіки, адже обвал хоча б однієї економіки може стати наслідком негативних зрушень у міжнародному масштабі. Рівень державного боргу у 2015 році, який складає 89,8% від номінального ВВП, – рекордний показник для України за усі роки незалежності.

Постає питання у доцільності боргової політики, яку уряд проводив останні сім років, та які пропозиції можна запропонувати задля виведення України з критичного становища та захистити її фінансову безпеку.

Як вважає К.С. Мельник, складна ситуація із збалансуванням державних фінансів і зростання державного боргу змушують більшість країн ЄС у процесі пошуку компромісу між забезпеченням фіскальної консолідації та створенням умов для зростання ВВП дедалі частіше дбати, насамперед, про досягнення фіскальної стабільності. При цьому європейські країни вдаються до підвищення ставок ПДВ та інших податків, а також соціальних платежів. Лише окремі з них знижують ставки оподаткування, керуючись міркуваннями сприяння зростанню ВВП чи зважаючи на неоднозначні наслідки їх попереднього підвищення. Непоодинокую в ЄС є й практика зниження податкового навантаження на підприємницький сектор і доходи громадян після поліпшення ситуації з наповненням бюджету, у тому числі шляхом посилення фіскальної ролі окремих податків на споживання.

Режим оподаткування в Україні є досить високим, що негативно впливає на розвиток бізнесу та купівельну спроможність населення. Спираючись на економічну теорію, можемо сказати, що зменшення податкового навантаження на заробітну плату, середнє та мале підприємництво посприє активізації бізнесу та споживчого попиту, за якими послідує швидке нарощування ВВП.

Відмова від запланованого на 2016 р. зниження ставок ПДВ і податку на прибуток, інші заходи посилення фіскальної ролі податків на споживання, запровадження прогресії в оподаткуванні пасивних доходів населення і включення до бази оподаткування доходів фізичних осіб високих пенсій, розширення податкової бази податку на нерухомість, підвищення ставок ресурсних платежів та інших податків і зборів спрямовані на збільшення доходів бюджету без помітного негативного впливу на соціально-економічні процеси і передбачають підвищення соціальної справедливості податкової системи [10, с. 50].

Також збільшувати частку внутрішніх запозичень у нашій державі треба за рахунок залучення інституційних інвесторів. Ресурси банківської системи в умовах рецесії повинні спрямовуватися на кредитування реальної економіки, а не потреб уряду. Саме інституційні інвестори, які акумулюють кошти дрібних вкладників і фізичних осіб, є одними з основних покупців державних облігацій у багатьох країнах. Нагальною потребою є залучення пасивних інвесторів на ринок позик у зв'язку із розвитком накопичувальних механізмів для реалізації соціальних завдань у сфері державних фінансів, зокрема пенсійного забезпечення. Потрібно розробити довгострокову фундаментальну боргову політику, яка включатиме стратегію, спрямовану на максимально ефективне використання потенціалу боргових фінансів, і тактику її досягнення [4, с. 28].

Таким чином, структура державного боргу України має бути зміщена до переважання внутрішніх боргових зобов'язань над зовнішніми. Запозичення мають здійснюватися переважно в національній валюті.

Не менш важливими є напрями вдосконалення діагностики вітчизняної боргової безпеки. Вони мають передбачати проведення моніторингу боргової безпеки країни, що сформований за алгоритмом, який в разі перевищення критичних рівнів показників боргового навантаження автоматично вмикає специфічні захисні заходи, що миттєво обмежать можливість уряду збільшувати обсяги державного боргу в країні та забезпечать здійснення виваженої політики внутрішніх і зовнішніх запозичень [3, с. 108].

Висновки та пропозиції. Глобальна фінансово-економічна криза довела: за наявних зон вразливості, які спровоковані борговими процесами, уряд має створити ефективну систему управління боргами, враховуючи при цьому складні взаємозв'язки між борговою політикою і ступенем фінансової стабільності.

На нашу думку, необхідно вжити низку заходів, спрямованих на оптимізацію боргової політики, а саме:

- вдосконалення законодавчого забезпечення у напрямі формування, структури та обслуговування державного боргу шляхом прийняття Закону про «Про державний борг України»;
- зміна структури державного боргу на користь внутрішніх запозичень шляхом пошуку умов, які б зацікавили вітчизняного інвестора;
- реформування податкової системи з метою стимулювання ділової активності бізнесу, як головного фактору нарощування ВВП країни;
- побудова сучасної діагностики боргової безпеки країни.
- При застосуванні відповідних заходів покриття державного боргу України буде здійснюватися здебільшого не за рахунок зростання податкового тягаря, а за рахунок економічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про державний внутрішній борг України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2604-12>.
2. Валовий зовнішній борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=52487>.
3. Мірошніченко І.С. Зовнішня заборгованість України як чинник впливу на економічну безпеку держави в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / І.С. Мірошніченко // Облік і фінанси. – 2014. – № 3. – С. 102-109. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_3_18.
4. Лісовенко В.В. Державний борг: концептуальні засади та макроекономічні аспекти / В.В. Лісовенко, Л.Я. Бенч, О.І. Бец // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 7-31. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_12_3.
5. Черничко Т.В. Структура державного боргу України / Т.В. Черничко, С.Ф. Черничко // Науковий вісник НЛТУ України : наук. період. журнал. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 310-315.
6. Єкімова К.С. Аналіз боргової політики України / К.С. Єкімова // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. – 2011. – Вип. 2. – С. 281-285.
7. Державний та гарантований державою борг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statistichni-materiali-schodo-derzhavnogo-ta-garantovanogo-derzhavogo-borgu-ukraini>.
8. Бюджетний кодекс України (редакція від 20.09.2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>.
9. Безпечний рівень державного боргу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecofin.org.ua/debt-ratio/>.
10. Мельник В.М. Податкові реформи в умовах гострого дефіциту фіскальних ресурсів: досвід країн ЄС та українські реалії / В.М. Мельник, Т.В. Кошук // Економіка України. – 2014. – № 6(631). – С. 37-56.

УДК 338.45(447)

Івченко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

THE ESSENCE OF CASH FLOWS: DEFINITION APPROACHES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні основи поняття «грошові кошти», «грошові потоки» та наведено основні тенденції їхнього розвитку на сучасному етапі. Наведена економічна характеристика грошових потоків підприємств та їх класифікація. Розглянуто наявні класифікаційні ознаки грошових потоків та доповнено новими. Розглянуто зміст кожної класифікаційної ознаки.

Ключові слова: грошові кошти, грошові потоки, класифікація грошових потоків, надходження, вибуття.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены теоретические основы понятия «денежные средства», «денежные потоки» и представлены основные тенденции их развития на современном этапе. Представлена экономическая характеристика денежных потоков предприятий и их классификация. Рассмотрены действующие классификационные признаки денежных потоков и дополнены новыми. Рассмотрен состав каждого классификационного признака.

Ключевые слова: денежные потоки, денежные средства, классификация денежных потоков, поступления, выбытие.

ANNOTATION

In article are considered theoretical notions «bankrolls» and are brought main trends of the development them in account on modern stage. Approaches to definition of a monetary stream are defined. The article reveals the essence of cash flow and the need to manage them. The economic characteristics of the cash flows of companies and their classification are considered and supplemented by new marks. The structure of each classification is reviewed.

Keywords: cash flows, monetary resources, classification of cash flows, incomes, retirement.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Функціонування підприємства неможливе без використання фінансових ресурсів. Основне місце серед вказаної сукупності займають грошові кошти. Їх надходження та витрачання формується в результаті господарських операцій і вимагає суворого цільового спрямування на досягнення поставлених господарських завдань підприємства. Порушення вказаних умов призводить до дисбалансу інших складових господарських засобів, технічної відсталості виробництва, фінансової залежності суб'єкта господарювання. Таким чином, ефективність управління найбільш ліквідними ресурсами, що залежить від своєчасного та оптимального контролю використання коштів, визначає рівень фінансової стабільності й можливість подальшого розвитку підприємства. Тобто грошові кошти є одним з вагомих факторів, що визначають фінансове становище

підприємства, його життєздатність. Значущість та роль грошей на рівні підприємства обумовлює доцільність їх окремого детального дослідження, визначення стратегії і тактики управління формуванням та використанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Концептуальні основи сутності, виникнення та рух грошових потоків достатньо широко розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних учених: Ю. Бріггема, Л. Гапенські, Д. Ван Хорна, А. Кінга, В. Бочарова, І. Бланка, В. Ковальова, С. Ф. Голова, В. М. Костюченко, А. Г. Загороднього, Л. Лігоненко, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка, О. Шеремета та інших. Проте, хоча й досить багато напрацювань із зазначеної тематики, ще не сформовано єдиної теоретичної бази, яка б охоплювала увесь комплекс питань управління грошовими потоками підприємства. Окрім того, не визначено єдиного однозначного підходу при визначенні та тлумаченні категорії грошові потоки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На основі аналізу спеціальної літератури встановлено неоднозначність тлумачення поняття «грошові кошти» та «грошові потоки», що пов'язано з різними підходами до визначення цих категорій. Водночас, не вироблено єдиного підходу до ознак і видів класифікації грошових потоків. Необхідно зазначити, що велика кількість класифікаційних ознак однаковою мірою свідчить про нерозв'язання проблеми, як і їх недостатня кількість. У цих випадках утруднюється процес пізнання і ідентифікації явища, а значить, виникає непорозуміння зі сторони користувачів бухгалтерської інформації і осіб, які приймають участь у процесі її підготовки й обробки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є уточнення теоретичних аспектів визначення сутності грошових коштів, грошових потоків, їх класифікація та необхідність управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В економічній літературі можна зустріти багато різноманітних визначень поняття «грошові кошти», для позначення

якого у науковому обороті використовується широкий спектр термінів: «гроші», «грошові активи», «готівка», «фінансові ресурси», що призводить до неоднозначного розуміння сутності цих понять та зумовлює проблемні питання в бухгалтерському обліку цих об'єктів.

Перш за все, розглянемо трактування поняття «грошові кошти» в нормативних документах. Так, зокрема, Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (IAS 7) «Звіт про рух грошових коштів» визначає грошові кошти як готівку в касі та депозити до запитання [1]. Відповідно до Методичних рекомендацій з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банку та депозити до запитання [2]. У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» грошові кошти визначено, як готівку, кошти на рахунках в органах Державного казначейства України, у банках та депозити до запитання [3].

Отже, усі визначення поняття «грошові кошти», що наведені в діючих нормативних документах, сформульовані таким чином, що лише перераховують складові даного поняття. Таке формулювання є досить недосконалим та потребує уточнення. На цьому наголошували й інші дослідники, зокрема, С.М. Остафійчук вважає, що так як грошові кошти є абсолютно ліквідними активами, тому до даного поняття не завжди можна віднести абсолютно всі залишки на рахунках в банках, тому що їх ліквідність може сильно відрізнятися від абсолютної [4, с. 216]. Ми також підтримуємо думку автора, оскільки дійсно не всі кошти на рахунках в банках підприємство може використати в будь-який момент часу. Так, наприклад, якщо підприємство відкрило безвідзивний акредитив, то хоча ці кошти є його власністю, але використати їх у будь-який момент на власні потреби не може, оскільки зобов'язалося перерахувати їх іншому підприємству, на користь якого відкрито цей акредитив. У зв'язку із цим такі кошти не можна вважати абсолютно ліквідними активами підприємства та відносити до грошових коштів. Однак водночас не можна однозначно сказати, що до поняття «грошові кошти» варто включати тільки кошти на поточних рахунках у банківських установах, а кошти на інших рахунках в банках не варто включати. Так, кошти, що знаходяться на чекових книжках, банківських картках, які також вважаються коштами на інших рахунках в банках, підприємство може використати в будь-який момент часу, тому вони також є абсолютно ліквідними та належать до грошових коштів підприємства. У зв'язку із цим точно визначити склад грошових коштів суб'єкта господарювання на практиці буває дуже важко.

Враховуючи зазначене, проаналізуємо підходи до трактування поняття «грошові кошти» в економічній літературі. Більшість авторів трактують грошові кошти як активи підпри-

ємства (С.М. Остафійчук [4, с. 217], В.І. Єфіменко [5, с. 212]). Не можна не погодитися з такою думкою, оскільки дійсно вони можуть у будь-який момент часу бути використані для здійснення розрахунків, але вважаємо, що таке визначення не відображає в повній мірі сутності досліджуваного поняття.

Друга група авторів (Й.С. Завадський [6, с. 323], Г.В. Осовська [7, с. 235]) вважають грошові кошти – доходами та надходженнями. Вважаємо, що не доцільно застосовувати такий підхід, тому що грошові кошти можуть виступати не тільки у формі доходів та надходжень, але й у формі витрат.

Окрім того, в економічній літературі можна зустріти й інші визначення грошових коштів. Так, наприклад, В.В. Бабіч, С.В. Сагова [8, с. 280] зазначають, що під грошовими коштами варто розуміти валюту України та іноземну валюту; М. Дерій [9, с. 62] – основні сегменти для здійснення готівкових і безготівкових розрахунків між державними бюджетними установами та підприємствами; І.С. Несходовський [10, с. 15] – абстрактний вимірник економічних процесів, явищ, об'єктів, який суб'єкти згодні приймати як платіжний засіб.

Отже, ознайомлення з теоретичними та методологічними напрацюваннями зарубіжних і вітчизняних економістів свідчить про відсутність єдиного, загальноприйнятого визначення поняття «грошові кошти». Тому варто сформулювати наступне визначення: грошові кошти є поняттям бухгалтерського обліку, яке відображає найліквідніші активи підприємства та може бути у формі готівки, коштів на рахунках в банку, депозитів до запитання. Дане визначення узагальнює виділені підходи до визначення грошових коштів та, на відміну від існуючих, воно включає в себе: сутність грошових коштів, напрями їх використання та кінцевий результат.

Грошові кошти, які отримує підприємство у результаті своєї діяльності, називаються грошовим потоком. Грошові надходження повинні мати постійний, динамічний характер. Це означає, що грошовий потік повинен бути безперервним. Поняття «грошовий потік» (Cash flow) включено у фінансову діяльність вітчизняних підприємств з іноземних джерел. Зокрема, міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (IAS 7) «Звіт про рух грошових коштів» визначає потоки грошових коштів як надходження і виплати грошових коштів і еквівалентів грошових коштів [1].

Ознайомлення з науковими працями провідних учених-економістів показало, що існує значна кількість підходів до трактування грошового потоку як економічної категорії.

Одні економісти (О. Мартьякова [11, с. 160], І. Єпіфанова [12, с. 248]) визначають грошовий потік як різницю між отриманими й виплаченими підприємством грошовими коштами за певний період часу. На думку О. Терещенко

грошовий потік характеризує як результат руху грошових коштів підприємства за той чи інший період часу, тобто в загальному вигляді це різниця між надходженнями грошових коштів та їх виплатами за період [13, с. 125].

К. Крічевець дає таке визначення грошового потоку: «Грошовий потік являє собою надлишок коштів, наявний в необмеженому розпорядженні підприємства... Є для керівництва підприємства насамперед масштабом вимірювання можливостей внутрішнього фінансування», а також: грошовий потік у загальному вигляді є «перевищення сумарних готівкових грошових коштів підприємства над його готівковими витратами» [14, с. 174]. Грошові потоки не розглядаються розгорнуто з точки зору структури та змісту, а це може призвести до їх неправильного оцінювання і, як наслідок, прийняття невірного управлінського рішення. Поняття грошового потоку зводиться до визначення запасу грошових коштів шляхом співвіднесення різноспрямованих потоків. Вважаємо необхідним відрізнити поняття потоку від поняття запасу: потік – явище динамічне, співвідносне з плином часу, у той час як запас є статичним і вимірюється на певний момент часу. Грошовий потік відображає рух грошових коштів, а не їх запас, що розраховується як різниця між позитивними і негативними потоками.

І. Бланк визначає грошові потоки підприємства як «сукупність розподілених по інтервалах періоду часу надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику й ліквідності» [15, с. 660].

Ю. Єрешко дається визначення грошового потоку як обсяг грошових коштів, що отримує або виплачує підприємство протягом звітного або планованого періоду [16, с. 40]. Ці два визначення можна застосовувати при аналізі фінансової звітності, але для оперативного управління грошовий потік не обмежується плановим періодом, він безперервний, це динамічний показник. Грошовий потік не є обсягом грошових коштів, які надійшли або виплачені, це є процесом надходження і витрачання грошових ресурсів. Якщо уявити підприємство як живий організм, то грошові потоки будуть виконувати функцію системи кровообігу, і цей організм буде здоровим і зростаючим лише тоді, коли система управління грошовими потоками працює безперервно й ефективно.

Вважаємо, що поняття грошових потоків як різниці між отриманими і виплаченими підприємством грошовими коштами є спірним. Різниця визначається на конкретний момент часу і являє собою суму перевищення надходження чи вбуття грошових коштів. Так як потік означає рух, то грошові потоки підприємства – це рух грошових коштів, тобто їх надходження (приплив) і використання (відплив) за певний період часу. Обсяг грошових потоків характеризується такими показниками, як «Надійшло

грошових коштів» і «Використано грошових коштів».

Спостерігається тенденція ототожнення грошових і фінансових потоків підприємства: ці поняття часто використовують як синоніми, але є й інша точка зору. Так, наприклад, О. Шаманська ототожнює фінансові та грошові ресурси: «будь-які грошові відносини – одночасно і є фінансовими відносинами, а всі грошові ресурси (платіжні, інвестиційні, кредитні, податкові тощо) – фінансові ресурси ... Фінансові ресурси – це вся сукупність грошових коштів, які потенційно можуть бути використані й використовуються для здійснення фінансової діяльності та виконання фінансових (грошових) операцій суб'єктами господарювання та органами державної (муніципальної) влади і управління» [17, с. 491]. Ми не погоджуємося з цією точкою зору, оскільки поняття «грошові відносини» є ширшим поняттям, аніж фінанси. До відносин, що визначають зміст категорії «фінанси», належать грошові відносини, що виникають у процесі розширеного відтворення на всіх його стадіях. До фінансів підприємств належать відносини між державою і підприємством, пов'язані зі сплатою податків і зборів, фінансуванням і кредитуванням різних державних програм, між підприємством і комерційними банками, відносини з перерозподілу фінансових ресурсів між залежними компаніями, відносини між підприємствами в процесі їх діяльності при оплаті продукції тощо.

Поняття фінансового потоку нерозривно пов'язане з категорією фінанси. Фінанси – сукупність грошових розподільних відносин, що виникають в процесі формування, розподілу, перерозподілу та використання валового національного продукту і національного багатства. Однією з ознак фінансів є фондування грошових коштів на державному, регіональному, приватногосподарському рівнях. У процесі своєї діяльності підприємства самостійно формують і використовують цільові фонди грошових коштів: статутний, резервний фонди, фонд оплати праці, фонди накопичення, соціального розвитку, амортизаційний, ремонтний фонди тощо. Держава формує систему централізованих фондів, що включаються до бюджету. Але частина фінансових відносин здійснюється не у фондовій формі: наприклад, відносини між дочірніми структурами, між підприємствами при оплаті виробничих запасів і готової продукції тощо. Створення цільового грошового фонду не має на меті відокремлення відповідної частини грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства. Залишок грошових коштів на рахунках і в касі підприємства, як правило, менший сукупності сформованих фондів і фінансових ресурсів у нефондовій формі. Тому створення і використання фінансового фонду не завжди призводить до адекватного руху грошових коштів.

Вважаємо, що фінансовий потік є рухом фінансових ресурсів, під яким розуміється зміна їх кількості, вартості, форми, пропорцій, їх розподіл і перерозподіл між різними суб'єктами економіки. Таким чином, в процесі розподілу прибутку виникає фінансовий потік, пов'язаний з утворенням різних фондів підприємства, виплатою доходу учасникам (акціонерам), матеріальним стимулюванням працівників тощо. При цьому грошовий потік виникає лише

тоді, коли відбувається витрачання грошових коштів з рахунків підприємства або з каси (в цьому випадку останні дві операції). З іншого боку, коли підприємство перераховує кошти в оплату отриманої продукції, вартість якої включає повну собівартість товару й прибуток, виникає грошовий потік, еквівалентний ціні товару, і фінансовий потік в сумі прибутку продавця.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити такі висновки:

Таблиця 1

Класифікація грошових потоків підприємства

Класифікаційна ознака за критеріями	Види грошових потоків
1. Масштаби обслуговування господарського процесу	- грошовий потік по підприємству в цілому - грошовий потік за окремими структурними підрозділами підприємства (центрами відповідальності та сферами відповідальності) - грошовий потік по окремих господарських операціях
2. Напрямки руху грошових коштів	- вхідний (позитивний) грошовий потік - вихідний (від'ємний) грошовий потік
3. Види господарської діяльності	- грошовий потік від операційної діяльності - грошовий потік від інвестиційної діяльності - грошовий потік від фінансової діяльності
4. Метод розрахунку об'єму грошового потоку	- валовий грошовий потік - чистий грошовий потік
5. Варіативність спрямування руху грошових коштів	- стандартний грошовий потік - нестандартний грошовий потік
6. Характер грошового потоку стосовно підприємства	- внутрішній грошовий потік - зовнішній грошовий потік
7. Рівень достатності об'єму грошового потоку	- надлишковий грошовий потік - оптимальний грошовий потік - дефіцитний грошовий потік
8. Рівень збалансованості об'єму грошового потоку	- збалансований грошовий потік - незбалансований грошовий потік
9. Період часу	- короткостроковий грошовий потік - довгостроковий грошовий потік
10. Вартісна оцінка в часі	- теперішній грошовий потік - майбутній грошовий потік
11. Регулярність здійснення	- регулярний грошовий потік - нерегулярний грошовий потік
12. Стабільність часових інтервалів формування	- регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами - регулярний грошовий потік з нерівномірними часовими інтервалами
13. Форми використання грошових коштів	- готівковий грошовий потік - безготівковий грошовий потік
14. Вид використання валюти	- грошовий потік у національній валюті - грошовий потік в іноземній валюті
15. Рівень передбачення	- повністю передбачуваний грошовий потік - недостатньо передбачуваний грошовий потік - непередбачуваний грошовий потік
16. Можливість регулювання в процесі управління	- грошовий потік, що регулюється - грошові потоки, що не піддаються регулюванню
17. Можливість забезпечення платоспроможності	- ліквідний грошовий потік - неліквідний грошовий потік
18. Законність здійснення	- легальний грошовий потік - тіньовий грошовий потік
19. Черговість виплат	- грошовий потік першого порядку - грошовий потік другого порядку
20. Процес діяльності	- грошовий потік процесу постачання - грошовий потік процесу виробництва - грошовий потік процесу реалізації - грошовий потік процесу маркетингу
21. Значущість в формуванні кінцевих результатів господарської діяльності	- пріоритетний грошовий потік - другорядний грошовий потік

Джерело: [15]

- поняття «фінансовий потік» і «грошовий потік» не є тотожними один до одного;

- співвідношення грошових відносин і фінансів як їх частини визначають міру порівнянності фінансового і грошового потоків;

- зовнішній щодо підприємства фінансовий потік завжди буде викликати рух грошових коштів між контрагентами, у свою чергу, внутрішній фінансовий потік, пов'язаний з формуванням цільових фондів, не супроводжується рухом грошових коштів по рахунках і в касі підприємства.

Отже, грошовий потік підприємства – це рух грошових коштів на розрахункових, валютних та інших рахунках і в касі підприємства в процесі його господарської діяльності, що в сукупності становить його грошовий обіг. З точки зору обліку – це налагоджений, послідовний процес надходження і вибуття грошових коштів в готівковій та безготівковій формі, що підлягає документальному оформленню (у прибуткових і видаткових касових ордерах, платіжних дорученнях, інших платіжних документів, Звіті про рух грошових коштів) і належному руху документів.

Грошові кошти фактично виступають об'єктом чи, точніше, засобом для здійснення управління грошовими потоками. Лише тісна взаємодія грошових коштів і грошових потоків породжує ефективне функціонування як грошово-кредитної системи, так і налагодженого обліку загалом. Найвагомішу роль у даному взаємозв'язку відіграють інформаційні потоки.

Білл Гейц зазначав, що «інформаційні потоки – це кровноносна система вашої компанії; вони дозволяють вам добитися максимальної віддачі від працівників і отримати необхідні свідчення від клієнтів» [18, с. 24].

Таким чином, інформація про грошові кошти та їх рух є основою для ефективного отримання прибутку. Цією ланкою і займається облік, оскільки він надає інформацію для подальшого опрацювання її контролерами, менеджерами, аналітиками. Інформація повинна бути вичерпною та достовірною, окрім того не лише зовнішньою, а й внутрішньою, враховувати й непередбачені події, потреби.

Поняття «грошові потоки підприємства» включає в свій склад велику кількість потоків, які обслуговують господарську діяльність підприємства. В економічній літературі наводиться класифікація грошових потоків за різними критеріями.

Учені-економісти Дж.К. Ван Хорн [19], А.М. Кинг [20], Р.Б. Тян [21] класифікують грошові потоки залежно від напрямку руху (вхідний, вихідний). Учений-економіст О.О. Терещенко [13, с. 450] класифікує грошові потоки залежно від напрямку руху, а також залежно від виду господарської діяльності підприємства (грошовий потік з операційної діяльності, грошовий потік з інвестиційної діяльності, грошовий потік з фінансової діяльності).

Деякі економісти застосовують більш ширшу класифікацію. А.М. Поддєрьогін вважає об'єктивною необхідністю грошові потоки згрупувати в однорідні цілісні групи і виділити 6 класифікаційних ознак грошових потоків [22, с. 120].

Особливо заслуговує уваги класифікація, розроблена І.А. Бланком, який виділяє наступні класифікаційні ознаки грошових потоків [15, с. 34] (табл. 1).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Проведений аналіз літературних джерел показав, що на сьогоднішній момент відсутній єдиний комплексний підхід щодо визначення сутності поняття «грошові кошти» та розробки різних типів класифікації грошових потоків. На основі розглянутих визначень грошового потоку можна сформулювати найбільш об'єктивне визначення даного поняття. Таким чином, грошовий потік підприємства є сукупністю розподілених у часі надходжень і витрат грошових коштів, рух яких є одним з головних об'єктів управління, пов'язаний з чинниками ліквідності та ризику, впливає на рух активів та капіталу підприємства, характеризується відносними розміром, напрямком і часом. Формування грошових потоків на підприємстві характеризується різним рівнем їх значущості для забезпечення стабільності фінансово-господарської діяльності підприємства у короткостроковому та довгострокових періодах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7) «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dipifr.info/lib_files/standards/ukr/standards_010109/IAS_7.pdf.
2. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств від 28.07.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uazakon.com/big/text892/pg1.htm>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» від 28.12.2009 р. № 1541, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>.
4. Остафійчук С.М. Грошові кошти та їх еквіваленти – найліквідніші активи підприємства // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – С. 215-220.
5. Єфіменко В.І. Облік у зарубіжних країнах : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.І. Єфіменко, Л.І. Лук'яненко; за ред. В.І. Єфіменка. – К. : КНЕУ, 2005. – 211 с.
6. Завадський Й.С. Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємництво / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юркевич. – Житомир : ЖІТІ, 1999. – 444 с.
7. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юркевич, Й.С. Завадська. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
8. Бабіч В.В. Фінансовий облік (облік активів) : навч. посіб. / В.В. Бабіч, С.В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2006. – 282 с.
9. Дерій М. Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки»: відмінності та взаємозв'язок [Електронний ресурс] / М. Дерій // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 6. – С. 60-64.

10. Несходовський І.С. Облік грошових коштів та контроль їх виконання в підприємствах торгівлі : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» [Електронний ресурс] / І.С. Несходовський. – К., 2009. – 20 с.
11. Мартякова О.В. Грошові потоки в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства / О.В. Мартякова // Наукові праці. – Донецьк, 2007. – Вип. 32(126): Серія: Економічна. – С. 158-162.
12. Єпіфанова І.Ю. Вхідні та вихідні грошові потоки підприємства як економічна категорія / І.Ю. Єпіфанова // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні». – Вінниця, 2013. – С. 247-249.
13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
14. Крічевець К. Теоретичні основи контролінгу грошових потоків підприємства / К. Крічевець // Наука молода. – Т., 2007. – Вип. 8. – С. 172-175.
15. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – 2-е изд., перероб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2007. – 752 с.
16. Єрешко Ю.О. Сутність грошових потоків підприємства як економічної категорії / Ю.О. Єрешко // Формування ринкових відносин в Україні. – К., 2011. – № 4(119). – С. 39-43.
17. Шаманська О.І. Управління фінансовими ресурсами на підприємстві / О.І. Шаманська // Наукові записки. – Острого, 2007. – Вип. 9, ч. 2. – С. 490-496.
18. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли [Текст] / Б. Гейтс. – Изд. 2-е, исправл. – М. : Эксмо, 2007. – 480 с.
19. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 800 с.
20. Кинг А.М. Тотальное управление деньгами / Пер. с англ. – СПб. : Полигон, 1999. – 448 с.
21. Тянь Р.Б. Планування діяльності підприємства : навч. посібник. – К. : МАУП, 2008. – 156 с.
22. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства [Текст] / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 119-127.

УДК 330.5:65.012.12

Клівіденко Л.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту**Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету***Русятинська А.О.***викладач кафедри фінансів та кредиту**Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

THE CONTEMPORARY PROBLEMS OF RESEARCHING MACROECONOMIC INDICATORS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття висвітлює сучасні проблеми протиріччя аналізу макроекономічних показників. Досліджено особливості їх структури, основні проблеми методики розрахунку та взаємозв'язку, фактори впливу на них. Запропоновано рекомендації щодо обґрунтованого та достовірного обчислення обсягу ВВП та забезпечення стабільних темпів його зростання.

Ключові слова: макроекономічні показники, динаміка, валовий внутрішній продукт, економічне зростання, девальвація, експортний потенціал.

АННОТАЦИЯ

Статья освещает современные проблемы противоречия анализа макроэкономических показателей. Исследованы особенности их структуры, основные проблемы методики расчета и взаимосвязи, факторы влияния на них. Предложены рекомендации обоснованного и достоверного исчисления объема ВВП и обеспечения стабильных темпов его роста.

Ключевые слова: макроэкономические показатели, динамика, валовой внутренний продукт, экономический рост, девальвация, экспортный потенциал.

ANNOTATION

The article considers the modern problems of analysis discrepancy of macroeconomic indicators. With this respect their structural peculiarities, the main problems of estimation methods and interrelation, factors of their influence are studied. The recommendations as for accurate estimation of GDP and providing its sustainable development is proposed.

Keywords: macroeconomic indicators, dynamics, gross domestic product, economy growing, devaluation, export potential.

Постановка проблеми. Сучасна економіка України перебуває в кризовому становищі. Недосконалість нормативно-законодавчої бази, соціально-політична нестабільність, відтік іноземних інвестицій, ведення військових дій на Сході країни призвели до поглиблення кризових явищ та дисбалансу основних макроекономічних показників. Одночасно, комплексна взаємодія цих факторів та відсутність належних заходів стабілізації макроекономічного середовища не лише підсилює процес занепаду економіки, а й спричиняє дестабілізацію усіх її процесів. Тому дослідження питань достовірності аналізу макроекономічних показників, їх динаміки, структури, методів розрахунку та факторів, що на них впливають, є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням дослідження макроекономічних показників приділяється особлива увага як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких: Т. Бондарук, В. Гейц, О. Дорошенко, В. Карпов, В. Новикова, О. Перепьолкіна, М. Пугачов, І. Стебляк та інші. У своїх працях вони досліджують динаміку ВВП та причини і фактори, які впливають на них, взаємозв'язок валового внутрішнього продукту та доходів бюджету, форми та методи порівняльного аналізу та порядок здійснення макроекономічного регулювання. Однак не всі аспекти вітчизняного макроекономічного становища з'ясовано і обґрунтовано, зокрема, не враховується фактор впливу зміни цін при аналізі доходів бюджету, неврахування якого не може дати об'єктивної оцінки реального стану економіко-статистичного аналізу.

Мета статті полягає у визначенні невідповідності реальних та номінальних макроекономічних показників та показників бюджету, встановленні їх взаємозв'язку, аналізі особливостей їхньої динаміки, визначенні впливу реального ВВП на доходи бюджету та розробці комплексу заходів, які забезпечать стабільний розвиток української економіки в майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Валовий внутрішній продукт поряд із іншими показниками, такими як інфляція, якість життя, зайнятість тощо, є найважливішим індикатором соціально-економічного рівня розвитку країни. Показник ВВП є найбільш значущим для аналізу економічного становища як на національному, так і регіональному рівнях, оскільки використовується для оцінки результатів виробництва, темпів економічного зростання, продуктивності праці та дає уявлення про загальний матеріальний добробут нації [1, с. 7; 2, с. 83]. Саме тому перспективи прогресивного розвитку українського суспільства залежать від об'єктивних економічних умов, до яких, зокрема, відносяться стабільні темпи

зростання ВВП. Разом із тим протягом останніх років динаміка ВВП має нестабільний характер. Так, протягом 2004–2008 рр. в Україні спостерігалось економічне зростання, яке супроводжувалося ростом ВВП. Суттєвий вплив на його динаміку здійснила у 2008 році світова фінансово-економічна криза, яка призвела до різкого падіння обсягу ВВП на 14,8%, після якої українська економіка тривалий час не могла відновити стабільність. Лише у 2010 році виникла тенденція до відновлення зростання ВВП, а у 2011–2012 рр. вона змінилася тенденцією стабілізації. У свою чергу, індустріально розвинуті країни, які опинилися в епіцентрі світової кризи, перейшли у фазу відновлювального зростання вже наприкінці 2009 р. [3, с. 52], тоді як в Україні показник ВВП лише у 2013 році зрівнявся з показником п'ятирічної давності (2008 року). Окрім того, особливостями формування ВВП в Україні є те, що такі напрями, як переробна промисловість, оптова й роздрібна торгівля та податки на продукти, займають найбільшу вартісну частку в його структурі, тоді як в обсязі ВВП розвинутих індустріальних країн (Німеччини та США) такий показник, як податки на продукти, взагалі відсутній. Таким чином, динаміка показника ВВП впливає на приховування дійсних масштабів кризового падіння та труднощі виходу з нього.

Реалії сьогодення в економічному розвитку України відрізняються від попередніх років у зв'язку з падінням показників базових галузей економіки, які впливають на обсяги ВВП. Тому для об'єктивної оцінки фінансово-економічного стану країни доцільно розглянути динаміку реального ВВП останніх років (табл. 1). Для об'єктивної оцінки зміни його динаміки та структури нами здійснено розрахунки в постійних (базових) цінах 2012 року, оскільки саме цей рік характеризується економічною стійкістю та низьким рівнем дефляції.

Як свідчать дані таблиці 1, функціонування економіки останніх років характеризується регресивною динамікою реального ВВП. Так, у 2015 році реальний обсяг ВВП скоротився на 210 231 млн грн або 14,7% в порівнянні з ана-

логічним показником 2012 року та на 8,7% або 113 940 млн грн до попереднього року. Такий тренд зумовлений втратою основних промислових регіонів та зниженням промислового виробництва на 13,4%, зокрема, скороченням обсягу виробництва у добувній промисловості і розробленні кар'єрів на 14,5%; переробній промисловості на 13,1%, постачанні електроенергії, газу, пари і кондиціонованого повітря на 12%. Негативна динаміка збереглася у показників платіжного балансу України. За результатами 9 місяців, 2015 рік супроводжується скороченням експорту на 32,7% та імпорту на 33,4% відповідно до аналогічного періоду попереднього року, що призвело до зменшення притоку іноземної валюти. Це не лише послаблює позиції гривні, а і призводить до підвищення цін та інфляції. Падіння обсягів виробництва у поточному році також пояснюється зменшенням попиту, що викликане зниженням рівня купівельної спроможності населення. Стрімка інфляція та падіння національної валюти (гривні) вплинуло на платоспроможність громадян, роздрібну торгівлю, доходи домогосподарств та на загальний рівень фінансового забезпечення як держави, так і населення, що відповідно відобразилось на макроекономічних показниках, зокрема, на триваючому зменшенні обсягів виробництва.

У 2014 році на скорочення реального ВВП вплинув спад економіки. Він мав як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Так, фінансова та політична криза, військовий конфлікт на сході України, анексія Криму, розрив економічних відносин з Росією та потреба в реформуванні економіки країни, які супроводжуються руйнуванням інфраструктури, втратою значної частини вугільної, металургійної, машинобудівної та хімічної промисловості, зосереджених в цих регіонах, спричинили прискорений темп падіння ВВП на 6,9% або 96 291 млн грн порівняно з базовим роком. І лише 2013 рік характеризується незначним падінням реального ВВП на 0,03%, що свідчить про те, що в даний час не спостерігалось негативних впливів на економіку країни.

Таблиця 1

**Динаміка та структура номінального та реального ВВП України
протягом 2012–2015 рр. (млн грн)**

Період	ВВП у фактичних цінах	Реальний ВВП у постійних цінах 2012 року	індекс-дефлятор ВВП, % до відповідного періоду 2012 року	Відхилення реального ВВП відповідного року від 2012 р.		Відхилення номінального ВВП відповідного року від 2012 р.	
				абсолютне, +, -	відносне, %	абсолютне, +, -	відносне, %
Рік 2012	1 404 669	1 404 669	100	-	-	-	-
Рік 2013	1 465 198	1 404 293	104,3	-376	-0,03	60 529	4,3
Рік 2014	1 566 728	1 308 378	119,7	-96 291	-6,9	162 059	11,5
Рік 2015	1 979 500	1 194 438	165,7	-210 231	-14,7	574 831	40,9

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя. Починаючи з 2014 року також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Складено та розраховано автором на підставі [4; 5]

Таблиця 2

Динаміка та структура доходів зведеного бюджету України за 2012–2015 рр. (млрд грн)

Доходи	Доходи зведеного бюджету у фактичних цінах		Реальні доходи зведеного бюджету у постійних цінах 2012 року	Відхилення реального ВВП відповідного року від 2012 р.		Відхилення номінального ВВП відповідного року від 2012 р.
	млрд грн	% від підсумку		абсолютне, +,-	відносне, %	
Зведений бюджет 2012 рік, у т.ч.	445,5	100,0	445,5	-	-	-
Податкові надходження	360,6	80,9	360,6	-	-	-
Неподаткові надходження	80,9	18,2	80,9	-	-	-
Доходи від операцій з капіталом	3,0	0,7	3,0	-	-	-
Цільові фонди	0,8	0,2	0,8	-	-	-
Інші надходження (від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій)	0,2	0,1	0,2	-	-	-
Державний бюджет 2012 рік (без урахування міжбюджетних трансфертів)	344,7	77,3	344,7	-	-	-
Зведений бюджет 2013 рік, у т.ч.	442,8	100,0	424,4	-21,1	-4,7	-0,6
Податкові надходження	354,0	79,9	339,3	-21,3	-5,9	-1,8
Неподаткові надходження	85,0	19,2	81,4	0,5	0,6	5,0
Доходи від операцій з капіталом	1,6	0,4	1,6	-1,4	-47,5	-45,2
Цільові фонди	0,7	0,2	0,6	-0,2	-21,9	-18,5
Інші надходження (від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій)	1,5	0,3	1,5	1,2	у 5,5 раз	у 5,9 раз
Державний бюджет 2013 рік (без урахування міжбюджетних трансфертів)	337,6	76,2	323,6	-21,1	-6,1	-2,0
Зведений бюджет 2014 рік, у т.ч.	456,1	100,0	380,9	-64,7	-14,5	2,4
Податкові надходження	367,5	80,6	306,9	-53,7	-14,9	1,9
Неподаткові надходження	80,6	17,7	67,3	-13,6	-16,8	-0,4
Доходи від операцій з капіталом	2,1	0,4	1,7	-1,3	-43,6	-32,5
Цільові фонди	0,51	0,1	0,5	-0,4	-45,0	-34,1
Інші надходження (від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій)	5,4	1,2	4,5	4,3	у 19 раз	у 23,1 рази
Державний бюджет 2014 рік (без урахування міжбюджетних трансфертів)	355	77,8	296,4	-48,3	-14	2,9
Зведений бюджет 2015 рік, у т.ч.	652,0	100,0	393,4	-52,1	-11,7	46,3
Податкові надходження	507,6	77,9	306,3	-54,3	-15,0	40,8
Неподаткові надходження	140,1	21,5	84,5	3,6	4,5	73,1
Доходи від операцій з капіталом	1,8	0,3	1,1	-1,9	-63,6	-39,7
Цільові фонди	0,6	0,1	0,3	-0,5	-59,2	-32,3
Інші надходження (від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій)	1,9	0,3	1,1	0,9	у 4 рази	7,4
Державний бюджет 2015 рік (без урахування міжбюджетних трансфертів)	531,5	81,5	320,7	-24,0	-7,0	186,8

Складено та розраховано автором на підставі [6;7]

У свою чергу обсяг номінального ВВП, на відміну від показників реального, має зростаючу тенденцію. Так, позитивна динаміка простежується у 2015 році і складає 530 897 млн грн або 37,8%, порівнюючи з 2012 роком та 23,5%, або 368 837 млн грн порівняно з попереднім роком. У 2014 році зростання відбувалось повільнішими темпами і становило 162 059 млн грн, або 11,5%. Незначна позитивна тенденція спостерігалась у 2013 році, де цей показник збільшився на 60 529 млн грн, або 4,3%. На таке зростання вплинули девальвація національної валюти, яка супроводжувалась стрибком інфляції (річний індекс за даними Міністерства фінансів у 2015 році склав 143,3%, у 2014 – 124,9% і у 2013 – 100,5%). Варто відзначити різницю між ростом інфляції та номінальним ВВП, яка у 2015 р. простежується у розмірі 19,8%, у 2014р – 13,4%, а у 2013 – 3,8%, що свідчить про скорочення обсягів виробництва та споживання товарів і послуг. На нашу думку, така динаміка ВВП свідчить про падіння економіки України в цілому, різке коливання і дисбаланс макроекономічних показників.

Ми вважаємо, що протиріччя між реальним та номінальним ВВП приховує дійсну картину економічного та фінансового становища країни. Тому, очевидно є необхідність перегляду порядку формування даного показника, який не дозволив би штучно його збільшувати за рахунок зростання цін, залучивши досвід економічно розвинутих країн. На наш погляд, ефективними кроками з підвищення динаміки ВВП у наступні роки має бути удосконалення макроекономічного регулювання грошової сфери, нарощення обсягу експортного потенціалу та оптимізація його структури, створення сприятливого інвестиційного середовища для

іноземних інвесторів та пошук нових ринків збуту.

Враховуючи протиріччя номінальних та реальних показників ВВП та їх взаємозв'язок з доходами бюджету, при якому зростання ВВП призводить до збільшення дохідної частини, тоді як падіння – до зменшення, доцільно звернути увагу на розвиток дохідної бази бюджету за останні роки. Для оцінки тенденції фактичних показників доходів зведеного бюджету України нами здійснено їх приведення до базового року. Такий підхід дасть змогу об'єктивно оцінити дохідну частину, виключивши з неї вплив зміни цін та фактори інфляції, показати зміни темпів зростання (спадання) доходів бюджету і ВВП та їх взаємозалежність (табл. 2).

Як свідчать дані таблиці 2, в останні роки номінальні доходи зведеного бюджету динамічно зростали. Найбільший темп зростання спостерігається у 2015 році, де цей показник зріс на 206,4 млрд грн, або 46,3%, а у 2014 році на 10,5 млрд грн, або 2,4% порівняно з доходами 2012 року і лише у 2013 році простежується незначний спад динаміки на 2,7 млрд грн, або 0,6%. Разом із тим, навівши відношення доходів до цін базового року, як і в ситуації з ВВП, ми спостерігаємо спадну динаміку. Так, у 2015 році спостерігається їх зменшення на 52,1 млрд грн, або 11,7%, у 2014 році на 64,7 млрд грн, або 14,5%, а у 2013 році на 21,1 млрд грн або 4,7% порівняно з базовим роком. Досліджуючи структуру доходів, ми бачимо, що основним джерелом наповнення бюджету на державному та регіональному рівнях, як видно з таблиці 2, є податкові надходження. Сьогодні зроблено чимало кроків реформування податкового законодавства, які в результаті привели до удосконалення і спрощення системи оподаткування, а саме:

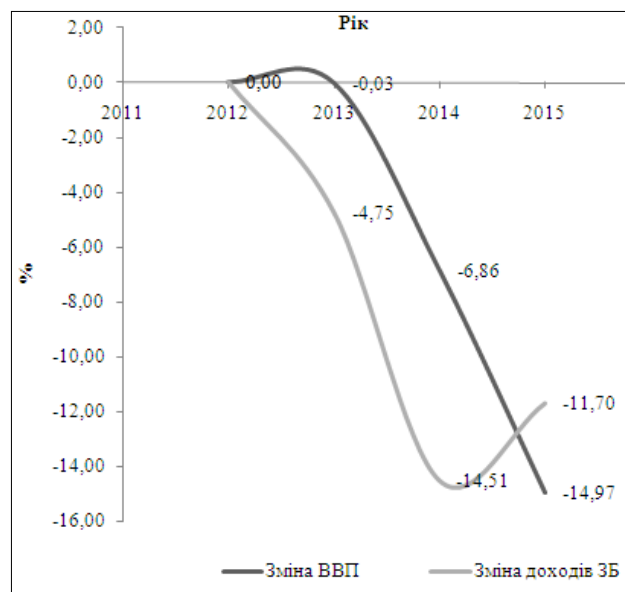


Рис. 1. Динаміка зміни реального ВВП та доходів зведеного бюджету

Складено автором на підставі [4; 5; 6; 7]

кількість податків та зборів скорочено вдвічі (11 замість 22), відповідно зменшилась кількість звітності. Таким чином, на кінець 2015 року частка податкових надходжень зменшилась на 15,0%, або на 54,3 млрд грн, що спричинено не лише скрутним економічним становищем, а й зменшенням їх питомої ваги на 3,1% у загальному складі доходів. Ці зміни дали поштовх до підвищення інших статей доходів, зокрема на 4,5% зросли неподаткові надходження. На відміну від 2015 року питома вага податкових надходжень 2014, 2013 та 2012 років була майже на одному рівні – 80,6%, 79,9%, та 80,9%, що вказує на значний тиск держави на платників податків, а це в свою чергу сприяє відтоку фінансових ресурсів у тіньову економіку. Разом із тим значне збільшення спостерігається в інших надходженнях. Так, у 2015 році цей показник збільшився у 4 рази, у 2014 – у 19 разів і у 2013 – у 5,5 рази, що знижує рівень фінансової незалежності країни та впливає на її фінансову безпеку. Крім того, оцінка динаміки доходів державного бюджету свідчить про нерівномірність їх росту. Починаючи з 2013 року, спостерігається значне зростання питомої ваги доходів державного бюджету у зведеному бюджеті, яка у 2015 році сягнула 81,5%, у 2014 році – 77,8%, а у 2013 році – 76,2% при 77,3% у 2012. Така динаміка свідчить про зростання рівня централізації, яка послаблює ділову активність суб'єктів господарювання, скорочує їхні фінансові можливості в виробництві, погіршує інвестиційний клімат та посилює ухилення від сплати податків. Особливу увагу слід звернути на те, що динаміка реального ВВП та доходів зведеного бюджету мають докорінні відмінності (рис. 1).

Згідно із наведеним рисунком 1 темпи падіння реальних доходів мають більш параболічний характер, тоді як реального ВВП – лінійний. Це свідчить про те, що обсяг надходжень бюджету 2015 року зростає швидше ніж обсяг ВВП. Оскільки доходи бюджету є результатом його перерозподілу, то темпи їх падіння повинні мати однаковий характер. Так, до 2014 року змінна ВВП і доходів бюджету має лінійний тренд, а у 2015 році динаміка останніх різко зростає, тоді як динаміка ВВП продовжує спадати. Подальші відхилення їх динамік будуть впливати на бюджетну безпеку країни і створювати загрозу для її фінансового забезпечення.

Таким чином, нині існує проблема проведення аналізу макропоказників та їх взаємозв'язку з показниками бюджету, що не дає можливості чітко оцінити фінансове становище держави та прогнозувати її подальший розвиток.

Тому, на нашу думку, ефективним вирішенням цієї проблеми є забезпечення взаємозв'язку номінальних та реальних показників ВВП з доходами бюджету через формування продуманої та зваженої макроекономічної політики, яка повинна забезпечити сприятливі умови для підвищення темпів зростання ВВП, створення

ефективної методики планування і прогнозування макроекономічних і бюджетних показників, удосконалення реформування бюджетної та податкової систем: підвищення ефективності та продуктивності використання бюджетних коштів, повернення до формування бюджету методом «згори–донизу», поліпшення податкового простору для підприємницької діяльності, модернізація виробничих фондів і впровадження новітніх технологій для підвищення конкурентоспроможності продукції, розвиток малого та середнього бізнесу для створення нових робочих місць, модернізація податкової системи в напрямі посилення її соціальної справедливості, детінізація економіки шляхом подолання причин та передумов тіньових явищ, створення сприятливих умов для залучення тіньового капіталу в легальний сектор економіки.

Висновки. Отже, значні макроекономічні дисбаланси, недостатній рівень прозорості у державному секторі управління та відсутність комплексного підходу уряду до покращення макроекономічних показників призвели до падіння розвитку економіки. Дослідження структури та динаміки номінального і реального ВВП і доходів бюджету свідчить про суттєву розбіжність між ними та нерівномірність їх зміни. Причому номінальні показники не лише не відображають реального стану національної економіки, а й штучно збільшені за рахунок девальвації гривні, зростання інфляції, відпускних цін на товари та послуги і сплатою збільшеного обсягу податків і зборів, що у свою чергу стимулює поглиблення кризових процесів. У результаті фінансово-економічна ситуація вимагає комплексного реформування. З метою забезпечення макроекономічної стабільності фінансового сектору варто, на нашу думку, по-перше – провести структурні реформи ВВП, зокрема переглянути порядок формування даного показника, врахувавши досвід економічно-розвинутих країн, що в свою чергу не дозволить штучно його збільшувати. По-друге – розробити урядову програму нарощення обсягу експортного потенціалу та оптимізації його структури, шляхом освоєння нових ринків збуту; розробити державну стратегію створення сприятливого інвестиційного середовища для роботи з іноземними інвесторами та удосконалення макроекономічного регулювання грошової сфери, які не лише стабілізують динаміку ВВП, а й збережуть темпи його зростання. По-третє – провести удосконалення нормативно-законодавчої бази, яка сприятиме функціонуванню фінансової системи України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новікова В.В. Прогнозування внутрішнього валового продукту на основі апарату штучних нейронних мереж [Електронний ресурс] / В.В. Новікова // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 1. – С. 5-11. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j_pdf/ecupap_k_2014_1_3.pdf.

2. Пугачов М.І. Прогноз динаміки внутрішнього валового продукту України за допомогою нейронних мереж / М.І. Пугачов, О.М. Грибинук, А.О. Мельник // Економіка АПК. – 2015. – № 4. – С. 82-88.
3. Стеблянюк І.О. Валовий внутрішній продукт України: просторова та структурна динаміка [Електронний ресурс] / І.О. Стеблянюк // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 51-54. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/11_2015/15.pdf.
4. Валовий внутрішній продукт України за 2012–2014 роки [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Валовий внутрішній продукт України за 2015 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Звітність про виконання бюджетів за 2012–2014 роки [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
7. Місячний звіт про виконання Державного бюджету України за січень-грудень 2015 року [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=264515>.

УДК 336.717

Козлов В.П.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Донецького національного університету, м. Вінниця***Руденко Р.В.***аспірант кафедри фінансів і банківської справи
Донецького національного університету, м. Вінниця*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВ ЯК ІНСТИТУТІВ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF BANKS AS INSTITUTIONS LENDING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Досліджено тенденції розвитку банків як інститутів кредитування в Україні, проаналізовано процеси скорочення кількості банків в Україні, скорочення обсягів кредитування, зростання простроченої заборгованості. Виявлено вплив скорочення обсягів кредитування на ВВП. Зазначена необхідність вирішення проблем функціонування інститутів кредитування, які пов'язані з тіньовою економікою, змінами в системі кредитування, конкуренцією і бюрократією.

Ключові слова: кредитний інститут, кредит, прострочена заборгованість, консолідація, концентрація, тіньова економіка, бюрократія, корупція.

АННОТАЦИЯ

Исследованы тенденции развития банков как институтов кредитования в Украине, проанализированы процессы сокращения количества банков в Украине, сокращения объемов кредитования, роста просроченной задолженности. Выявлено влияние сокращения объемов кредитования на ВВП. Отмечена необходимость решения проблем функционирования институтов кредитования, связанных с теневой экономикой, изменениями в системе кредитования, конкуренцией и бюрократией.

Ключевые слова: кредитный институт, кредит, просроченная задолженность, консолидация, концентрация, теневая экономика, бюрократия, коррупция.

ANNOTATION

The tendencies of development banks as credit institutions in Ukraine, analyzes the processes of reducing the number of banks in Ukraine, the decline in lending growth Delinquent debt. The influence of the reduction in lending to GDP. The above issues need to address the functioning of credit institutions that are associated with the underground economy, changes in the credit system, competition and bureaucracy.

Keywords: credit institution, credit, arrears, consolidation, concentration, shadow economy, bureaucracy and corruption.

Постановка проблеми. У сучасній економіці пошук шляхів забезпечення стійкого розвитку, в тому числі на основі діяльності банків як інститутів кредитування, став найбільш затребуваним і в теоретичному, і в практичному відношенні.

У теоретичному відношенні кредитна діяльність банків в Україні виявилася не зовсім ясным, зрозумілим, передбачуваним процесом, а потребувала розробки нових підходів до пояснення сформованих особливостей розвитку і пошуку шляхів забезпечення позитивного впливу кредитування на економічне зростання. Для фінансової системи України характерною є провідна роль банків в акумуляції фінансо-

вих ресурсів і наданні додаткових коштів всім іншим економічним суб'єктам. Тому необхідність налагодження чітких і ефективних механізмів кредитування є важливою як для самих банків, так і для економіки в цілому.

З практичної точки зору, аналіз динаміки розвитку кредиту, факторів, що на нього впливають, інструментів і методів регулювання кредиту, взаємозв'язку динаміки зростання валового внутрішнього продукту та зростання кредитних вкладень дозволяє виявити невідомі проблеми, визначити шляхи вдосконалення кредитної діяльності банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади і практична діяльність банків як кредитних інститутів активно досліджуються у світовій і вітчизняній економічній науці. Суттєвий внесок в дослідження особливостей функціонування банків внесли такі українські і російські вчені, як М. Савлук, М. Корнеєв, О. Лаврушин, І. Ларіонова. Але існує потреба в подальшому дослідженні сучасних тенденцій розвитку кредитних інститутів України, виявленні факторів, які суттєво впливають на їх функціонування.

Мета статті. Дослідження сучасних тенденцій розвитку банків як інститутів кредитування в Україні, визначення проблем, які ведуть до скорочення обсягів кредитної діяльності банків та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ролі банківського кредитування в економічній системі держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитні інститути, які на постійній основі і на законних підставах займаються кредитними операціями, роблять значний вплив на економіку. Такий вплив може бути як позитивним, так і негативним. Якщо кредитні інститути розширюють кредитування, не маючи реальних вільних кредитних ресурсів; відволікають кошти з інших, більш ефективних напрямів використання ресурсів, при низькому платоспроможному попиті на такі ресурси і при відсутності економічно вигідних проектів, то вони стикаються зі зростанням частки проблемних кредитів і зі збитками.

Водночас ефективна робота інститутів кредитування в країні створює передумови для розвитку виробництва, обміну, для досягнення синхронності розвитку всієї економічної системи [1, с. 15].

Для України характерним є низький рівень розвитку кредитних інститутів, що пояснюється як об'єктивними економічними причинами, так і тим, що суспільство не сприймає провідну роль кредитних інститутів в розвитку матеріального виробництва.

Досвід розвинених країн показує, що тільки за допомогою кредиту можна вирішити завдання розширення виробництва, прискорення економічного розвитку. Кредитування збільшує інвестиційні ресурси товаровиробників, забезпечує безперервність відтворювального процесу, прискорює його, сприяє економії суспільних витрат.

У 2015 році в Україні відбулися значні зміни в діяльності таких кредитних інститутів, як банки. Протягом 2015 року значно скоротилася кількість банків, які мають банківську ліцензію – на 25%. Станом на 1.01.2015 таких банків налічувалося 163, а станом на 1.10.2015 – 122 банків (без неплатоспроможних банків). Скоротилася також і кількість банків з іноземним капіталом з 51 банку на початку 2015 року до 40 банків станом на 1.10.2015 (скорочення на 22%).

Кількість же банків зі 100% іноземним капіталом за цей же період скоротилася всього на 1 банк (з 19 банків до 18). Частка іноземного капіталу в банківській системі України з 2008 року коливається з 32,5% (на 1.01.2015 року) до 41,9% (на 1.01.2012). Станом на 1.10.2015 року вона становила 37,9% [2].

Дані аналізу показують, що в банківській системі України намітилася тенденція розвитку по шляху скорочення кількості банків і їх укрупнення, тобто по шляху консолідації і концентрації. Більшість вчених розуміють під концентрацією банківської системи процес підвищення контролю за ресурсами банківської системи шляхом зниження кількості банків. Під терміном концентрація розуміється ринкова концентрація, яка означає розподіл ринкових часток. Консолідація і концентрація тісно взаємопов'язані і концентрація розглядається як певний результат процесів консолідації [3, с. 9].

Велику роль у розвитку банківської системи буде грати загострення конкурентної боротьби на тлі посилення впливу банків з іноземним капіталом.

Україна повторює шлях розвитку, який пройшли банківські системи країн Східної Європи і який полягає в зростанні частки іноземного капіталу в банківській системі з одночасним скороченням кількості банків [4, с. 62].

Для банківської системи України серйозною проблемою, яка проявилася у 2015 році, є скорочення обсягів кредитування. Так, за 9 місяців з початку 2015 року обсяги наданих бан-

ками кредитів скоротилися на 95,33 млрд грн, або майже на 10% (з 1006,35 млрд грн станом на 1.01.2015 до 911,02 млрд грн станом на 1.10.2015). У тому числі кредитування суб'єктів господарювання скоротилося на 54,02 млрд грн (6,7%), а кредитування фізичних осіб скоротилося на 40,88 млрд грн (22,8%) [3].

Таке скорочення обсягів кредитування неминує викликає уповільнення ділової активності в країні і скорочення обсягу валового внутрішнього продукту. Дослідження Міжнародного валютного фонду показує, що зниження обсягів кредитування на 2,5% зменшує рівень валового внутрішнього продукту на 1,5% [5, с. 15].

В Україні, виходячи із цих розрахунків, при скороченні кредитування на 10%, валовий внутрішній продукт у 2015 році скоротиться на 6% тільки за рахунок цього фактору. Аналіз динаміки валового внутрішнього продукту показує, що протягом 2012–2014 року його розмір у фактичних цінах зростає: У 2012 році валовий внутрішній продукт склав 1404,66 млрд грн, у 2013 році – 1465,19 млрд грн, у 2014 році – 1566,73 млрд грн. Однак, якщо провести аналіз динаміки обсягу валового внутрішнього продукту в постійних цінах 2010 року у відсотках до відповідного періоду попереднього року, то виявиться тенденція скорочення валового внутрішнього продукту в 2014 році на 6,8%, а в I–II кварталах 2015 року – в середньому на 15% (без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим та м. Севастополь, частини зони проведення АТО) [6].

Банківські активи використовуються недостатньо ефективно для розвитку економіки, зростання ВВП. Ефективність банківських кредитних вкладень для економіки практично залишається невисокою. Позначається недостатність кредитних ресурсів, їх дорожнеча для підприємств і населення.

Отже, скорочення кредитування є в Україні найбільш істотним фактором, який впливає на скорочення обсягу валового внутрішнього продукту. Особливо негативний вплив на ВВП надає скорочення кредитування об'єктів реального сектору економіки, так як тільки діяльність підприємств реального сектору економіки, пов'язана з виробництвом і реалізацією виробленої продукції, створює достатні і стійкі джерела погашення кредитів.

Негативним моментом в кредитній діяльності банків України є зростання частки простроченої заборгованості по кредитах з 13,5% станом на 1.01.2015 до 19,9% станом на 1.10.2015. Водночас світовий досвід свідчить, що частка простроченої заборгованості за банківськими кредитами в стабільно працюючій економіці не перевищує 1-2% від загальної суми спрямованих в економіку банківських кредитів. У цих умовах великого значення набуває робота банку щодо запобігання утворення простроченої заборгованості. Незважаючи на накопичений банками України досвід з контролю за проблемною

заборгованістю, необхідно узагальнити і систематизувати використовувані різними банками методи щодо зниження проблемних боргів, розробити показники ефективності такої роботи.

Більш ефективному розвитку кредиту заважають фундаментальні передумови, пов'язані з браком ресурсів на підприємствах – потенційних позичальниках. На фінансові результати діяльності підприємств впливають такі чинники, як невисокий рівень продуктивності праці, низька конкурентоспроможність продукції, що виробляється. Це призводить до нерентабельної, збиткової роботи підприємств, що скорочує їхні можливості щодо залучення позикових коштів.

Для підвищення ролі кредиту та інститутів кредитування у створенні ВВП доцільно постійно відстежувати динаміку кредитів в економіку і ВВП, виявляти їх взаємозв'язок і аналізувати розбіжності. Це дасть змогу своєчасно виявити негативні тенденції і вжити заходів з підтримки необхідного для економіки рівня кредитування.

Проблеми у функціонуванні банківського сектору України нарастають також і в зв'язку із наявністю і розширенням тіньової економіки. Відповідно до оцінок Всесвітнього банку, в Україні тіньова економіка становить приблизно 50% ВВП [7, с. 185]. За оцінками економістів, такий рівень тінізації економіки є катастрофічним і веде до руйнування системи управління економікою країни, підриває стійкість банківської системи. Тіньовий сектор економіки існує в багатьох країнах, але якщо його рівень не перевищує 10%-12% ВВП, то це вважається нормальним. Невисокий рівень тінізації економіки може надавати деякий позитивний вплив на економіку, який проявляється в згладжуванні перепадів в економічній кон'юнктурі, пом'якшенні соціальних протиріч, підживленні ресурсами реальної економіки. Якщо ж рівень тінізації економіки досягає 20% ВВП, то це вже критичний рівень і при цьому сильніше виявляється негативний вплив на економіку і банківську систему [8, с. 49].

Небезпека тіньового сектора полягає в тому, що він вилучає ресурси з процесу економічного і соціального відтворення, гальмує інвестиційну діяльність та економічний розвиток. Тому виведення з тіньового сектора значних обсягів грошових ресурсів і включення їх у банківський обіг дасть змогу збільшити кредитні ресурси банків, підвищити їхні можливості з кредитування клієнтів, поліпшити показники стабільності та стійкості банківського бізнесу. Проблема високого рівня тіньової економіки та її негативного впливу на діяльність банків як кредитних інститутів можливо вирішити тільки комплексно і системно, проводячи реформування владних інститутів, посилюючи державне регулювання і контроль.

Економічні чинники не дозволяють повністю пояснити тенденції розвитку банків як інститу-

тів кредитування в Україні. Важливе значення мають позаекономічні фактори, пов'язані зі змінами в системі кредитування, конкуренцією і бюрократією [9, с. 44].

Порядок видачі кредиту в практиці діяльності багатьох банків не забезпечує оперативне надання позики, часто відсутній прямий зв'язок видачі позики з об'єктом кредитування, що приводить до зростання вартості кредитів і ускладнює процес контролю за їх цільовим використанням.

Значний вплив на розвиток кредитування чинить конкуренція. Банки розширюють свою клієнтську базу, розробляють нові кредитні продукти з метою зайняти більш вигідні конкурентні позиції. В умовах падіння попиту на кредити банки йдуть на зниження кредитних вимог до суб'єкту й об'єкту кредитування, що веде до ускладнень при погашенні заборгованості клієнтами банків.

Негативний вплив на суспільство представляє бюрократія, так як вона являє собою паразитуючу структуру і нав'язує суспільству свої інтереси, власні цілі ставить вище суспільних. Уся діяльність бюрократії спрямована на самозбереження і забезпечення максимальних доходів [10, с. 213]. Чим більше в суспільстві поширена бюрократія, тим більше поширена корупція, яка у сфері кредитування чинить негативний вплив на розмір і напрям кредитних вкладень, знижує рівень конкуренції, збільшує кредитні ризики, знижує рентабельність виробництва і в кінцевому підсумку негативно позначається на потенціалі економіки України.

Висновки. Необхідність збільшення ролі інститутів кредитування в економічному житті країни, у створенні ВВП суттєва активізує процес виявлення факторів, які спричиняють скорочення кредитування суб'єктів господарювання в Україні. Протягом 2015 року значно скоротилася кількість вітчизняних банків, які мають банківську ліцензію, скоротилася також і кількість банків з іноземним капіталом. Водночас частка іноземного капіталу в банківській системі України протягом декількох останніх років залишається достатньо високою (32,5-41,9%). У розвитку банківської системи України проявляється тенденція скорочення кількості банків та їх укрупнення, тобто проходять процеси консолідації і концентрації. У 2015 році значно скоротилися обсяги кредитування в Україні, що неминуче викликає уповільнення ділової активності і скорочення обсягу ВВП. Розширення кредитування стримується нерентабельною, збитковою роботою підприємств, так як їхні можливості із залучення позикових коштів обмежені. Важливою проблемою функціонування кредитних інститутів в Україні є розширення тіньової економіки, а також дія позаекономічних факторів, пов'язаних зі змінами в системі кредитування, конкуренцією і бюрократією. Для підвищення ролі кредиту та кредитних інститутів у створенні ВВП необ-

хідно відстежувати динаміку кредитів в економіку у взаємозв'язку з динамікою ВВП, узагальнити та систематизувати методи зниження суми проблемних боргів, які використовують різні банки, та розробити показники ефективності такої роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования : учебное пособие / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2013. – 272 с.
2. Грошово-кредитна та фінансова статистика Національного банку України за січень 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Рашкован В., Корнилюк Р. Концентрація банківської системи України: міфи та факти / В. Рашкован, Р. Корнилюк // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 234. – С. 6-38.
4. Управління недержавною підсистемою інфраструктури фінансового ринку для забезпечення соціально-економічного розвитку країни : монографія / за заг. ред. канд. екон. наук, проф. І.М. Михайловської. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 287 с.
5. Стийн Кассенс, Хуан А. Маркетти Перестройка глобальной банковской системы / С. Кассенс, Х.А. Маркетти // Финансы и развитие. – 2013. – № 12. – С. 14-17.
6. Річні звіти Національного банку України за 2012–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
7. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВУ НБУВ, 2009. – 687 с.
8. Ткаченко А.В. Тіньова економіка та її вплив на економічну систему / А.В. Ткаченко // Бізнес-інформ. – 2012. – № 10. – С. 47-51.
9. Кредитная экспансия в управлении кредитом : учебное пособие / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2013. – 264 с.
10. Нижегородцев Р.М., Горидько Н.П., Шкодина И.В. Институциональные основы теории финансов: современные подходы : монография / Р. Нижегородцев. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 220 с.

УДК 336.2

Коніна М.О.

асистент кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

THE MAIN PROBLEMS OF THE TAX ADMINISTRATION SYSTEM IN UKRAINE AND WAYS OF THEIR RESOLVING

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність та функції системи адміністрування податків. Проаналізовано сучасний стан податкового адміністрування: податкові надходження, облік платників податків, контрольно-перевірочна робота, податкові консультації. Вказано на основні проблеми організації системи адміністрування податків в Україні та окреслено шляхи їх подолання з урахуванням досвіду розвинутих країн.

Ключові слова: адміністрування податків, податкові надходження, контрольно-перевірочна робота, податковий контроль, податкові перевірки, масово-роз'яснювальна робота, органи Державної фіскальної служби.

АННОТАЦИЯ

В статье определены сущность и функции системы администрирования налогов. Проанализировано современное состояние налогового администрирования: налоговые поступления, учет налогоплательщиков, контрольно-проверочная работа, налоговые консультации. Указаны основные проблемы организации системы администрирования налогов в Украине и намечены пути их преодоления с учетом опыта развитых стран.

Ключевые слова: администрирование налогов, налоговые поступления, контрольно-проверочная работа, налоговый контроль, налоговые проверки, массово-разъяснительная работа, органы Государственной фискальной службы.

ANNOTATION

The essence and the functions of the tax administration system have been defined. The article contains the analysis of the modern tax administration: tax revenue, taxpayer accounting, control and verification, tax consultation. The author points out the main problems of organization of the tax system administration in Ukraine and outlines the ways of their resolving taking into consideration experience of the developed countries.

Keywords: tax administration, tax revenue, control and verification, tax control, tax inspection, public awareness campaigns, authorities of State Fiscal Service.

Постановка проблеми. М. Фрідмен зазначив: «Коли закони перешкоджають людям переслідувати свої власні цілі відповідно до їх власної системи цінностей, люди намагаються знайти манівці. Вони починають обходити закони, порушувати їх чи ж залишають країну... Коли закон вступає в протиріччя з тим, що більшість вважає моральним і справедливим, люди починають порушувати закон – незалежно від того, чи був той установлений в ім'я якогось шляхетного ідеалу (як, наприклад, рівність) чи ж у неприкритому вигляді служить інтересам певної групи» [11, с. 93]. Саме тому державі необхідна така системи адміністрування податків, яка б відповідала потребам її соціально-економічного розвитку, ініціювала пошук шляхів

ділової активності суб'єктів підприємництва, стимулювала інвестиційно-інноваційну діяльність та заохочувала платників до своєчасної сплати податків повною мірою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Систему адміністрування податків досліджували вітчизняні науковці: В. Андрущенко, З. Варналій, О. Воронкова, О. Данилов, О. Десятнюк, Ю. Іванов, А. Кізіма, В. Кміть, А. Крисоватий, В. Мельник, Л. Олейнікова, К. Проскура та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій та досліджень у даній сфері, питання функціонування системи адміністрування податків у сучасних умовах розвитку економіки України, підвищення її ефективності з урахуванням досвіду розвинутих країн залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану системи адміністрування податків в Україні, виявленні проблем та напрямів, спрямованих на підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки виступають основним джерелом наповнення дохідної частини державного бюджету та основним інструментом перерозподілу ВВП в Україні, тому проблема повноти та своєчасності надходжень податків, зборів та обов'язкових платежів не втрачає своєї актуальності, особливо в сучасних умовах розвитку фінансової системи України, де кожен суб'єкт господарювання (підприємства, установи й організації та фізичні особи – підприємці) намагається максимізувати власні доходи при мінімальній сплаті податкового зобов'язання.

Важливу роль у забезпеченні ефективної фіскальної політики держави виконує система адміністрування податків – сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль сплати податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом [1].

Система податкового адміністрування в традиційному розумінні – це організаційно-управлінська система реалізації податкових відносин, яка включає сукупність форм і методів, використання яких покликане забезпечити податкові надходження в бюджетну систему.

На сучасному етапі система податкового адміністрування (тобто система принципів, теоретичних основ і правил, що визначають норми поведінки учасників у процесі реалізації податкових відносин) досліджувалася як система «компромісів» інтересів держави і платників податків, а податковий кодекс – як система «компромісних» правил [4, с. 13].

При розгляді функцій системи адміністрування податків та зборів варто зауважити на основних, які безпосередньо впливають на реалізацію процесу адміністрування, а саме: фіскальна, яка зумовлює мету адміністрування; регулююча – спрямована на вирішення за допомогою механізмів адміністрування завдань державної політики; контрольна, яка забезпечує своєчасність та повноту надходжень від податків та зборів до бюджету. Чималий перелік похідних функцій складають такі, як: аналітична, планування й прогнозування, організаційна, координаційна, управління ризиками, роз'яснювальна та консультативна, облікова, інформаційна, адміністрування заборгованості, юридичне супроводження, апеляційна, організаційно-розпорядча тощо [3, с. 16].

Податкове адміністрування як регламентована законами й іншими нормативно-правовими актами управлінська діяльність, що здійснюється податковими та іншими контролюючими органами, передбачає розв'язання таких основних завдань:

- забезпечення платникам податків зручних умов для виконання їхніх обов'язків щодо розрахунку, декларування та сплати податків і зборів;

- контроль із боку держави виконання платниками своїх обов'язків щодо розрахунку, декларування та сплати податків і зборів, забезпечення їх повного виконання всіма платниками;

- забезпечення захисту законних прав та інтересів платників податків від протиправного втручання з боку органів державної влади;

- вжиття державою заходів примусу щодо платників, які не виконують свої обов'язки.

З урахуванням необхідності розв'язання цих завдань має будуватися система адміністрування податків. При цьому виконання одних завдань покладається на органи державної влади, інших – на платників податків [5]. Адміністрування податків в Україні здійснюють органи Державної фіскальної служби (далі – ДФС).

Складовими частинами адміністрування податків є облік податкових надходжень; облік платників податків; податковий борг та податковий контроль; податкові консультації.

Одним із основних показників результативності податкового адміністрування вважається рівень податкового розриву – співвідношення між запланованими обсягами податків, що передбачаються до виплати, та проведеними платежами (рис. 1).

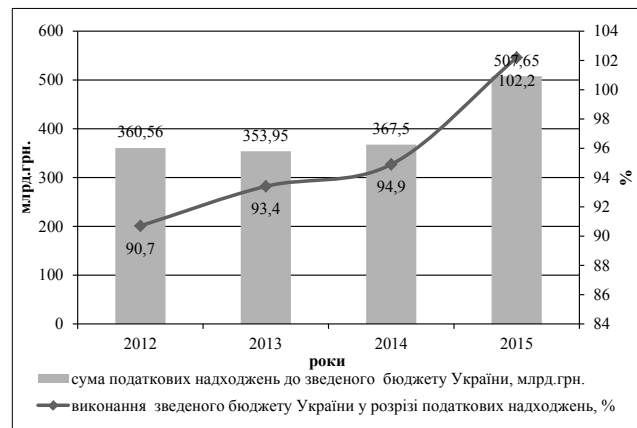


Рис. 1. Фактичні надходження податків, зборів та обов'язкових платежів до зведеного бюджету України за 2012–2015 рр. [7]

Як видно з рис. 1, виконання зведеного бюджету України відбулося лише в 2015 р. на рівні 102,2%. Наявність податкового розриву протягом 2012–2014 рр. пов'язана з тим, що процедура формування державного бюджету здійснюється не за доходами, виходячи з реальної оцінки бази оподаткування та стану економіки країни, а за процедурою бюджетних запитів. А також недовиконання планових показників відбулося через законодавчі зміни, спрямовані на зменшення податкового навантаження на платників податків.

У 2015 р. у повному обсязі податковими органами виконано завдання Міністерства фінансів України з: податку на додану вартість із вироблених в Україні товарів – 101,3% (+1,3 млрд. грн.); податку на доходи фізичних осіб – 105,8% (+2,5 млрд. грн.); ввізного мита – 106,6% (+2,5 млрд. грн.); акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) – 106,2% (+2,3 млрд. грн.); акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів – 103,5% (+0,8 млрд. грн.); частини чистого прибутку (доходу), що вилучається до держбюджету – 215,5% (+2,2 млрд. грн.) тощо. Також із початку 2015 р. платникам податків на рахунки відшкодовано 68,4 млрд. грн. податку на додану вартість. Бюджетний ресурс на відшкодування використано на 105,1% (+3,3 млрд. грн.). До місцевих бюджетів надходження платежів склали 104,6 млрд. грн., із них 95,1% забезпечені ДФС [7].

Ефективність податкових надходжень до бюджету залежить від повноти обліку платників податків. Станом на 31.12.2015 р. на обліку в органах Державної фіскальної служби перебувало 3,45 млн. платників податків, із них

1,31 млн. юридичних осіб, 2,14 млн. фізичних осіб – підприємців, у т. ч. 220 тис. платників ПДВ.

У 2015 р. органами ДФС проведено 4,5 тис. планових документальних перевірок суб'єктів господарювання, що на 1,7 тис., або на 28%, менше, ніж у 2014 р. Крім того, проведено 21,2 тис. позапланових документальних перевірок (на 11,9 тис., або на 36%, менше, ніж у 2014 р.) та 50,4 тис. зустрічних звірок (на 15,3 тис., або на 23%, менше, ніж у минулому році). У 2013 р. проведено 33 тис. позапланових перевірок, що на 3,3 тис. менше, ніж за відповідний період минулого року, а також 71,4 тис. зустрічних звірок, що на 58,7 тис. менше, ніж за відповідний період минулого року (рис. 2) [7].

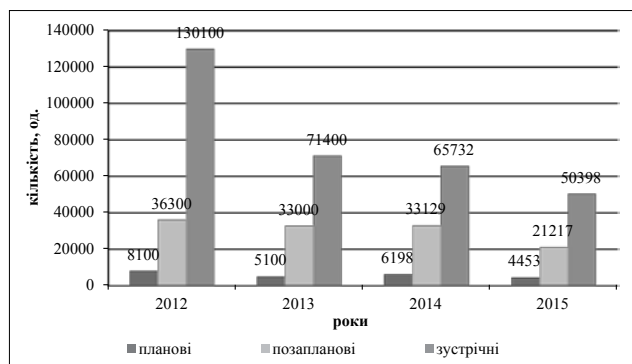


Рис. 2. Динаміка кількості перевірок суб'єктів господарювання органами ДФС за 2012–2015 рр. [7]

За результатами всіх перевірок у 2013 р. донараховано до бюджету 7,2 млрд. грн. узгоджених податкових зобов'язань. У 2012 р. підрозділами податкового та митного аудиту було проведено 8,1 тис. планових перевірок суб'єктів господарювання, у 2013 р. – вже 5,1 тис., а в 2015 р. кількість проведених перевірок скоротилася на 27,6% у порівнянні з попереднім періодом, відповідно, і зменшилася сума донарахувань узгоджених податкових зобов'язань – на 42,5% (табл. 1) [7].

Протягом 2012–2015 рр. робота органів ДФС спрямовувалась на зниження адміністративного тиску на сумлінних платників податків та підвищення ефективності контрольно-перевірочних заходів стосовно ризикових суб'єктів господарювання [7].

Зниження результативності контрольно-перевірочної роботи в 2014–2015 рр. з 76,2 тис. грн. до 60,5 тис. грн. пов'язане насамперед із дією Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», згідно з яким встановлено мораторій (особливий порядок) на проведення контролюючими органами перевірок підприємств, установ та організацій, фізичних осіб-підприємців. Протягом січня-травня 2015 р. перевірки могли проводитися лише за наявності дозволу, наданого розпорядженням Кабінету Міністрів України, за рішенням суду, на вимогу службових осіб у випадках, передбачених Кримінальним процесуальним кодексом України, або за заявкою суб'єкта господарювання.

Проведення перевірок передбачене за наявності відповідних умов:

- дозволу Кабінету Міністрів України, відповідно до Кримінального процесуального кодексу України або заявки суб'єкта господарювання (до кінця червня 2015 р.);
- при обсязі доходу суб'єкта господарювання понад 20 млн. грн. за попередній календарний рік – із дозволу Кабінету Міністрів України, за заявкою суб'єкта господарювання та згідно з вимогами Кримінального процесуального кодексу України (до кінця 2016 р.) [2].



Рис. 3. Динаміка надходжень у рахунок погашення податкового боргу та його частки в податкових надходженнях зведеного бюджету України за 2012–2015 рр. [7]

Таблиця 1

Аналіз показників ефективності контрольно-перевірочної роботи органами ДФС України в 2014–2015 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	Темп росту 2015-2014, %
Кількість проведених перевірок, од.	174500	109500	105059	76068	72,4
Донараховано узгоджених Податкових зобов'язань, млн. грн.	6983,0	7200,0	8000,0	4600,0	57,5
Надійшло за актами документальних перевірок, млн. грн.	6564,0	6833,0	3300,0	2900,0	87,9
Ефективність контрольно-перевірочної роботи на 1 грн. донарахувань, тис. грн.	40,0	65,8	76,2	60,5	79,4

За результатами аналізу можна дійти висновку, що протягом періоду з кінця 2014 р. та повністю 2015 р. практично не проводилися перевірки суб'єктів малого та середнього бізнесу (дохід яких менше 20 млн. грн.), проте особлива увага була зосереджена на великих платниках податків, кількість яких поступово зменшується – з 2,1 тис. у 2013 р. до 1,7 тис. у 2015 р.

Ефективність податкового адміністрування також залежить і від наявності податкового боргу, оскільки його збільшення призводить, відповідно, до зменшення доходів бюджету та розбалансування системи державних фінансів (рис. 3) [7].

Як видно з рис. 3, за підсумками 2013 р. загальну суму податкового боргу до зведеного бюджету було скорочено з 19,15 до 18,79 млрд. грн., або на 365 млн. грн., а за рахунок вжитих заходів, спрямованих на погашення податкового боргу, до державного бюджету надійшло 19,7 млрд. грн., що на 11,5 млрд. грн. більше, ніж у 2014 р.

Для погашення податкового боргу органами ДФС застосовувались як заходи упереджувального характеру, так і безпосередньо заходи стягнення.

Донарахування по податковим зобов'язанням та податковий борг платників податків перед бюджетом країни пов'язані з нестабільністю нормативно-законодавчої бази, що призводить до невизначеності в податковій сфері та сприяє ухиленню від оподаткування, тому досить актуальною є проведення масово-роз'яснювальної роботи серед платників податків. Протягом 2015 р. у 467 центрах обслуговування платників було надано майже 3,6 млн. адміністративних послуг по 92 видам адміністративних послуг (58 податкових та 34 митних) [7].

Податкова консультація – допомога контролюючого органу конкретному платнику податків стосовно практичного використання конкретної норми закону або нормативно-правового акта з питань адміністрування нарахування та сплати податків чи зборів, контроль справляння яких покладено на такий контролюючий орган (рис. 4) [7].

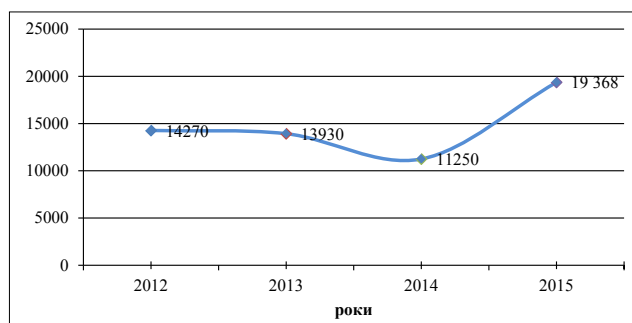


Рис. 4. Динаміка наданих податкових консультацій органами ДФС протягом 2012–2015 рр. [7]

Як видно з рис. 4, кількість наданих податкових консультацій до 2014 р. мала тенден-

цію до зниження, але за результатами 2015 р. цей показник становив на 8 118 од. більше – 19 368 консультацій, як письмових, так і усних. Починаючи з 1 вересня 2015 р. контролюючі органи на районному рівні мають право надавати консультації виключно в усній формі. У письмовій та електронній формах надаються консультації в Автономній Республіці Крим, містах Києві та Севастополі, областях міжрегіональними територіальними органами, центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику (тобто Державною фіскальною службою України).

Вітчизняна податкова система для платників податків характеризується високим рівнем адміністративних витрат (на 1 грн. таких витрат припадає 22 грн. надходжень від податкових платежів). Наприклад, у США вже тривалий час для збору 100 доларів податків потрібно не більше 1 долара адміністративних витрат; у Данії 1 крона витрат на адміністрування податків генерує 113 крон податкових надходжень, в Угорщині 1 форинт – 77 форинтів надходжень, у Мексиці 1 песо – 33 песо [12].

Система адміністрування податків в Україні спрямована на забезпечення добровільної сплати податків і створення зручних умов платникам, фактично ж превалює контрольна функція та створення зручних умов для роботи адміністратора податків, причому саме податкові органи доволі часто дають приклад можливості безкарного порушення податкового законодавства [5].

Таким чином, незважаючи на позитивні зрушення в системі адміністрування податків протягом останніх років (перевиконання показників зведеного бюджету, зменшення фіскального тиску на платників податків та кількість перевірок), все ж таки в даній системі залишається низка невирішених питань.

Стратегічною метою України протягом останніх років є інтеграція до Європейського Союзу, тому основним завданням у сучасних умовах є адаптація вітчизняної системи адміністрування податків до тих норм, які діють у країнах ЄС.

Так, у розвинутих європейських країнах адміністрування пов'язане з добровільною сплатою податків і створенням максимально зручних умов для виконання платниками своїх обов'язків. Лише за умови неналежного їх виконання вживаються заходи покарання і примусу, при цьому адміністратор сам неухильно дотримується норм і процедур податкового законодавства. А забезпечене контролюючими підрозділами зростання бази оподаткування за рахунок несумлінних платників податків (детінізації економіки) має збільшити бюджетні доходи держави без створення додаткового податкового навантаження на сумлінних платників [5]. Заслугує на особливу увагу слова В. Пинзеника, який вважає, що «вся система виходить з утопічної ідеї, яка йде з радянських часів, – тотального контролю. Це нічого не дає, бо неможливо заглянути в кишеню кож-

ної людини. Але це створює зручну можливість контролю за обраними й тиску на окремих». Він пропонує замінити цю систему філософією контролю відхилень, тобто контролювати потрібно не тих, хто платить, а тих, хто ухиляється від оподаткування. Ідеальна податкова система потребує низьких ставок, а система адміністрування має базуватися на проблемі відхилень. Упровадити дану пропозицію можна через застосування системи електронних декларацій, що дає змогу без виїзду, без контактів та перевірок виявляти відхилення. Дана система буде дуже просто працювати – якщо в одного суб'єкта господарювання є мінус, значить, в його партнера має бути обов'язковий плюс. Там, де будуть невідповідності – це відхилення, ці люди підлягають контролю [9].

Протягом останніх років у системі адміністрування податків в Україні були позитивні зрушення, а саме: прийняття Податкового кодексу, запровадження горизонтального моніторингу для великих платників податків, накладення мораторію на перевірку бізнесу, зменшення податкового навантаження на платників податків, електронне адміністрування ПДВ та ін. Проте все ще існують проблеми в даній сфері – неякісне та неефективне податкове законодавство, яке ще й постійно змінюється та суперечить нормам інших законодавчих актів; низький рівень фінансової грамотності платників податків, а в деяких випадках і органів ДФС. Усе це призводить до масштабної корупції, розвитку тіньового сектору економіки та, як результат, ухилення від сплати податків (згідно з міжнародним рейтингом Doing Business-2015, за результатами 2015 р. за показником «оподаткування» Україна займає 107-е місце через те, що в середньому на рік на підготовку, подання звітності та сплату основних податків підприємць витрачав 350 год.) [10].

Отже, доцільно звернути увагу на досвід таких країн як Швеція, Данія, Велика Британія, де застосовується найбільш ефективна, прозора та проста системи сплати податків – Єдиний рахунок. Ця система дає змогу платнику податків одним платіжним дорученням сплатити грошові зобов'язання по всім податкам та зборам, обов'язковим йому до сплати, та стовідсотково запобігає помилок при перерахуванні коштів. При цьому податкова служба має реальну картину про стан розрахунків платників податків із бюджетами, а саме ситуація, коли в одного платника податків одночасно по одному податку обліковується переплата, а по іншому – податковий борг, є неможливою [6].

Суб'єкти господарювання сплачують податки не тому, що це так потрібно робити, а тільки для того, що за їх несплату доведеться сплачувати ще й фінансові та адміністративні санкції. Це говорить про те, що в нашій державі не має ніякої залежності між сплаченими податками та рівнем наданих державних послуг. Тому необхідно запроваджувати таку модель взаємовідно-

син держави з платниками податків, в якій всі суб'єкти податкових відносин є рівноправними, і діяльність кожного з них є підконтрольною та підзвітною – модель «взаємних зобов'язань». Платник розглядається вже не як об'єкт контролю, а як рівний партнер, який сплачує платежі податкового характеру за отримання належних послуг та гарантій із боку держави [8].

Висновки. Система адміністрування податків в Україні перебуває під впливом податкової політики, виступає як основний елемент податкової системи. У результаті надмірного регулювання податкових відносин виникають несприятливі умови для ділової активності суб'єктів господарювання, що стимулює корупцію, ухилення від сплати податків, зростання рівня тіньової економіки та зниження інвестиційної привабливості. Отже, основними шляхами вдосконалення вітчизняної системи адміністрування податків є:

- відновлення довіри платників податків до контролюючих органів (при проведенні перевірки органи ДФС повинні зосереджувати свої дії виключно на ті операції, які призводять до ухилення від оподаткування та/або заниження суми сплачених податків; а також особливу увагу потрібно приділяти злісним неплательщикам податків та суб'єктам господарювання, які взагалі ухиляються від оподаткування, оскільки через їх неправомірні дії бюджет недоотримує податкових надходжень та в повному обсязі держава не може виконувати свої функції;

- податковий менеджмент повинен стати пріоритетним у діяльності контролюючих органів через повне та своєчасне інформування про зміни в податковому законодавстві, застосування тих чи інших норм чинного законодавства, надання допомоги платникам щодо правильності заповнення податкових декларацій, інформування про їх права та обов'язки тощо;

- автоматизація всіх організаційних процесів адміністрування податків, а саме введення в дію «Електронного кабінету платників податків», забезпечення ефективності функціонування сервісу «Пульс податкової», підключення податкових органів до всіх публічних реєстрів, що практично унеможливить реєстрацію фірм, що мають ознаки фіктивності для виведення «коштів з обороту» (реєструються на осіб, паспорти яких були викрадені чи загублені), сприяння запровадженню єдиного рахунку для сплати податку та запровадження новітніх технологій;

- створення умов для невідворотності покарання за невиконання податкового законодавства як платниками податків, так і самими контролюючими органами;

- забезпечення правомірності та неупередженості при застосуванні податковими органами процедури податкового компромісу.

Виконання вище перелічених заходів заходи зробить можливим проведення податкової реформи в Україні, що в результаті призведе до покращання фінансового стану нашої держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо усунення окремих неузгодженостей норм законодавства» ; редакція від 02.08.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1200-18>.
3. Адміністрування податків, зборів, платежів : [навч. посіб.] / В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А.В. Хомутенко ; за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса : Атлант, 2015. – 314 с.
4. Воронкова О.М. «Міжнародний досвід оцінювання ефективності податкового адміністрування та його значення для України» / О.М. Воронкова // Наука та економіка. – 2011. – № 3(23). – С. 12–18.
5. Ільяшенко В.А. Удосконалення системи адміністрування податкових платежів до державного бюджету / В.А. Ільяшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1953>.
6. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59283.html.
7. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
8. Паславська Р.Ю. Основні напрями реформування вітчизняної системи адміністрування податків / Р.Ю. Паславська // Формування ринкової економіки в Україні : науковий збірник. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2014. – Вип. 31. – Ч. 2. – С. 135–140.
9. Пинзеник В. Податкова керується філософією тиску / В. Пинзеник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.ua/articles/economics>.
10. Україна в глобальних рейтингах: підсумки 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/rating/story/?attempt=1>.
11. Фридман и Хайек о свободе. – М. : Политфакт-Референдум, 1990. – 243 с.
12. Чернякова Т. Критерії ефективності процесу податкового адміністрування / Т. Чернякова // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3. – С. 34–38.

УДК 336

Коренюк Л.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та економічної безпеки
Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту
імені В. Лазаряна*

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

LENDING BY BANKS AGRARIAN PRODUCERS IN MODERN CONDITIONS

АННОТАЦІЯ

В статті висвітлено особливості кредитування комерційними банками сільськогосподарських підприємств. Визначено тенденції розвитку системи кредитування та чинники, які підвищують ефективність фінансування аграрного сектору.

Ключові слова: кредитування, аграрні товаровиробники, галузь, конкурентноспроможність, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

В статье отражены особенности кредитования коммерческими банками сельскохозяйственных предприятий. Определены тенденции развития системы кредитования и факторы, которые повышают эффективность финансирования аграрного сектора.

Ключевые слова: кредитование, аграрные товаропроизводители, отрасль, конкурентоспособность, государственная поддержка.

ANNOTATION

The features of crediting of agricultural enterprises commercial jars are reflected in the article. Progress of the system of crediting trends and factors which promote efficiency of financing agrarian a sector are certain.

Keywords: crediting, agrarian commodity producers, industry, competition, state support.

Постановка проблеми. Аграрний сектор займає важливе місце в економіці України. Від його розвитку залежить ефективне функціонування в цілому всієї національної економіки. Для забезпечення ефективного розвитку сільського господарства вирішальну роль відіграють кредитні ресурси. Це зумовлено сезонним розривом між вкладенням і надходженням коштів та безперервністю процесів відтворення. З ряду об'єктивних причин отримання реальних дешевих кредитів для сільськогосподарських товаровиробників є проблемним. Одним з таких чинників є тенденція зниження державної підтримки даної галузі з одного боку та високі відсоткові ставки з іншого. Крім того, переважна частина робіт носить сезонний характер, що також ускладнює кредитування виробництва. Пошук виходів з такої складної ситуації обумовив актуальність даних досліджень на рівні авторської статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми розвитку та вдосконалення кредитних відносин в аграрній сфері присвячені праці ряду науковців та практиків, таких як Воронкова А.А. [1], М. Дем'яненко, Калашнікова Т.В. [2], Кириченко О.А. [3], Колотуха С.М. [4], П. Лайко, Б. Пасхавер та

ряд ін. Ними досліджено коло проблемних питань щодо фінансових взаємовідносин аграрних товаровиробників з комерційними банками. Життя вимагає удосконалення кредитної політики комерційних банків з метою сприяння створенню умов для ефективного використання кредитних ресурсів та прискорення структурної перебудови аграрної економіки.

Постановка завдання. Метою даного дослідження у форматі наукової статті є дослідити та визначити роль та значимість банківської сфери у ефективному забезпеченні кредитами аграрних товаровиробників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так склалось, що до 2016 року в Україні аграрний сектор і, перш за все, його провідна галузь – сільське господарство завжди знаходились серед пріоритетів розвитку національної економіки. Україна має досить потужний аграрний природно-ресурсний потенціал. Так, на Україну припадає приблизно 25% чорноземів світу, а площа сільськогосподарських угідь складає 43 млн га (72% від загальної площі країни).

Аграрний сектор в Україні залишається одним із ключових секторів економіки, адже він формує понад 20 відсотків ВВП країни. Продукція аграрного сектору складає 38,2% товарного експорту (у 2015 році це 14,6 млрд дол. США – з I по IV групу УКТЗЕД), при цьому на країни Азії припадає 47,2% експорту вітчизняної аграрної продукції, ЄС – 27,9%. В той же час по виробництву зернових культур та соняшникової олії Україна сьогодні входить у сімку світових лідерів.

При досягненні показників продуктивності аграрного природного ресурсного потенціалу на рівні Європейського Союзу Україна змогла б прогодувати 200–250 млн чол., що свідчить про значні нереалізовані продовольчі можливості. Не секрет, що одним з лімітуючих факторів для реалізації вищевказаного аграрного природно-ресурсного потенціалу є наявність фінансових ресурсів, зокрема дешевих кредитних ресурсів.

Крім того, в сучасних умовах сільське господарство є найбільш стабільно працюючим сектором економіки. Так, сільськогосподарське виробництво в останні 10 років переважно

демонструвало позитивну щорічну динаміку за виключенням деяких років, коли переважали негативні фактори впливу природно-кліматичних умов. Так, за період з 2007 по 2015 роки сільськогосподарське виробництво зросло на 44,8%, в той час як ВВП зменшився на 19,6%.

Посилення процесів глобалізації та загострення проблем забезпеченості продовольчою продукцією населення світу вимагають прискорення розвитку вітчизняного аграрного сектору. Україна, на відміну від розвинутих країн (США, Канади, країн ЄС), лише на третину використовує потужний природно-ресурсний потенціал. Про це свідчить наше відставання від розвинутих країн за показниками ефективності вітчизняних сільськогосподарських виробників. Так, за даними ФАО, Україна поступається майже вдвічі своїм конкурентам на світовому агропродовольчому ринку (зокрема, по продуктивності корів від Канади, по врожайності зернових розвинутих країнам ЄС та США). Іншими словами, через стабілізацію фінансової системи сільське господарство могло б генерувати значно більший внесок в національну економіку. Як показує досвід розвинутих країн світу, державна підтримка в аграрному секторі показала себе високоефективною, а відповідно і економічно виправданою. Державну підтримку доцільно розуміти як пряму та непряму. Ми мали на увазі у своєму дослідженні непряму державну підтримку у вигляді забезпечення ефективної роботи банківської системи на внутрішньому кредитному ринку. Створення фінансово міцного вітчизняного аграрного товаровиробника сприятиме підвищенню конкурентоспроможності галузі на світовому ринку.

Структурно вітчизняна державна підтримка сільського господарства характеризувалась невеликими обсягами прямої державної підтримки (пряма бюджетна підтримка наразі надається лише галузі тваринництва, але її обсяг досить незначний – 50 млн грн в рік) та значимими за обсягами преференціями зі сплати ПДВ. Але, у 2016 році було запроваджено перехідні умови у застосуванні сільгоспвиробниками спеціального режиму по сплаті ПДВ, а саме збереження в їх розпорядженні 15% – за операціями із зерновими і технічними культурами, 80% – за операціями з продукцією тваринництва, 50% – за іншими сільськогосподарськими операціями та прийнято рішення про відміну і цієї перехідної норми з 1 січня 2017 року.

За деякими оцінками обсяг коштів сільськогосподарських підприємств, що відволікаються з обігу у 2016 році у зв'язку із нововведеннями, може скласти понад 20 млрд. грн. Дані кошти могли б бути використані сільськогосподарськими підприємствами для власних потреб або виступати додатковим інвестиційним ресурсом розвитку виробництва, що саме і передбачав спецрежим ПДВ для сільського господарства.

З бюджету на фінансову підтримку заходів в агропромисловому секторі шляхом здешевлення кредитів суми практично не збільшені (законом про бюджет на 2016 рік передбачено на даний захід 300 млн грн, у 2015 році фактичне бюджетне фінансування за цим напрямком становило 290,6 млн грн). У 2016 році переглянуто у бік збільшення ставки єдиного податку з сільськогосподарських товаровиробників, що додатково збільшує податкове навантаження на аргобізнес та погіршує умови його функціонування.

Фінансову ситуацію у аграрному секторі ускладнює той факт, що доступ до кредитних ресурсів для вітчизняних сільськогосподарських виробників є досить обмеженим. І доказом цього є фінансовий стан банківської системи в Україні за останні роки. Так, за різними оцінками, в Україні частка банківського кредитування займає менше 20% обігових коштів аграрного сектору, в той час як у розвинутих країнах вона досягає 70%. Ставка за кредитами для сільського господарства на кінець лютого 2016 року складала 19,8%, що перевищує середню відсоткову ставку за кредитами по економіці (16,4%). Також, треба розуміти, що здебільшого це кредити використовувались як короткострокові для поточних операційних потреб діяльності аграрного сектора (частка кредитів від 1 до 5 років складає 52,67%). При цьому довгострокові на розвиток та придбання основних фондів складала у 2011 – 2014 роках складала 9,35%, що є не досить бажаним явищем з позиції відтворення основних засобів виробництва та забезпечення фінансової стійкості підприємств.

Порівнюючи обсяг державної підтримки в Україні з іншими країнами, можна стверджувати про високий показник надання державної підтримки (субсидій) сільському господарству у європейських країнах, що відповідно і формує вищий рівень конкурентоспроможності європейської аграрної продукції, порівняно з вітчизняною. В країнах ЄС діє єдина сільськогосподарська політика, загальний обсяг підтримки аграрного сектора в країнах Європейського Союзу в 2013-2014 роках склав майже 60 млрд євро щорічно, а це близько 525 євро/га або 20% від валової продукції сільського господарства. Залежно від країни державна підтримка галузі коливається, зокрема, у Нідерландах та Бельгії – близько 500 євро/га, Польщі – 345 євро/га, в той час як в Україні даний показник балансує в межах 10-20 євро/га (з урахуванням коштів, що залишались в рамках дії спеціального режиму з ПДВ).

Про низький загальний обсяг державної підтримки сільського господарства в Україні порівняно з іншими країнами також свідчить оцінка підтримки виробника (Producer Support Estimate – PSE), що проводить Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Так, в ЄС 21% валової сільськогоспо-

дарської продукції компенсується державою за рахунок різних програм державної підтримки, Туреччині – 23%, РФ – 12%, Канаді – 11%, США – 7%, в той час як в Україні – 1-1,5%.

Розглядаючи регіональний аспект кредитування аграрних товаровиробників, доцільно вказати, що розподіл кредитних ресурсів по регіонах є досить нерівномірним, як по областях в цілому, так і на одиницю сільськогосподарських угідь. Так, у 2013 році було залучено кредитних коштів у сумі 16 200,3 млн. грн. на потреби сільського господарства. З них найбільша частка у загальному обсязі припадає на аграрні підприємства Черкаської області (12,2% до загального обсягу залучених коштів), Тернопільської – 11,7%, Миколаївської – 10,6%, Полтавської – 9,5%, Одеської – 6,9%. Забезпечення рівномірності розподілу банківських кредитних ресурсів на одиницю угідь з одного боку, а з іншого – зростання їх абсолютного обсягу виступає потужним джерелом стабілізації фінансової ситуації на селі.

Виходячи з вищевказаного, пріоритетами державної аграрної політики має стати збільшення рівня державної підтримки (форма може обговорюватись). Але, як було вказано вище, надання дешевих кредитів вітчизняними комерційними банками. Національний банк України має багато важелів впливу на кредитну ситуацію в економіці. Сюди доцільно віднести облікову ставку НБУ та норму обов'язкових резервів.

Крім того, слід зауважити, що в 2013 році жодне аграрне підприємство в Україні не отримувало кредитів на пільгових умовах. Тоді, як у 2012 році було отримано 4134,7 млн. грн (частка в загальній сумі залучених коштів склала 27,8%). Складається об'єктивне враження, що сума кредитних ресурсів для аграрного сектора дещо зростає у відносному виразі, але по відношенню до реальних потреб сільськогосподарських товаровиробників вона не є достатньою. Постійний дефіцит кредитних ресурсів не може

сприяти підвищенню ефективності виробництва та зростанню конкурентноспроможності галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Висновки. Сучасний стан розвитку сільськогосподарського виробництва характеризується недостатністю кредитних ресурсів, особливо на довгострокові цілі у вигляді капіталовкладень. Кредити надаються під високі процентні ставки та практично є відсутнім пільгове кредитування. В цілому аграрні товаровиробники працюють в умовах несприятливого кредитного клімату. І, як свідчать дані Держкомстату України, ступінь використання аграрного ресурсного потенціалу в Україні у значній мірі залежить від стабілізації фінансово-кредитної ситуації.

Крім того, ефективне кредитування дозволить сформувати замкнутий цикл виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, що дозволить одержувати додану вартість на всьому агропродовольчому ланцюгу з поглибленим рівнем переробки.

Доступність кредитних ресурсів сприятиме формуванню більш сприятливого підприємницького середовища для агробізнесу країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова А.А. Проблеми банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників в Україні / А.А. Воронкова, Л.В. Куцина // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 2 (5). – С. 33-37.
2. Калашнікова Т.В. Стан і тенденції розвитку кредитного забезпечення аграрної галузі України / Т.В. Калашнікова // Фінанси України. – 2010 – № 10. – С. 29-37.
3. Кириченко О.А. Кредитування аграрного сектору економіки в умовах глобальної фінансової кризи / О.А. Кириченко, В.Д. Кудрицький // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 207-222.
4. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Борейко // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 89-96.

УДК 336.71

Коць О.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів**Національного університету «Львівська політехніка»***Гавдьо Р.О.***студент**Національного університету «Львівська політехніка»***Пістун Х.І.***студентка**Національного університету «Львівська політехніка»*

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ НА ПОКАЗНИКИ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

INVESTIGATION OF REFINANCING OF BANKS ON THE PERFORMANCE OF THEIR WORK

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні літературні джерела, що досліджують питання рефінансування банків в Україні. Досліджено сучасний стан рефінансування українських банків. Проаналізовано взаємозв'язок між отриманими кредитними ресурсами НБУ та спекулятивним прибутком банків, одержаним унаслідок здійснення валютно-обмінних операцій.

Ключові слова: банк, рефінансування, НБУ, показники діяльності банків, активи в іноземній валюті, вплив.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные литературные источники, которые исследуют вопросы рефинансирования банков в Украине. Исследовано современное состояние рефинансирования украинских банков. Проанализировано, существует ли взаимосвязь между полученными кредитными ресурсами НБУ и спекулятивной прибылью банков, полученной в результате осуществления валютно-обменных операций.

Ключевые слова: банк, рефинансирование, НБУ, показатели деятельности банков, активы в иностранной валюте, влияние.

ANNOTATION

In the article the basic literature, exploring the question of refinancing of banks in Ukraine were analyzed. The modern state of refinancing Ukrainian banks was researched. Analyzed whether there is a correlation between the received from National Bank credit resources and speculative banks profit obtained as a result of foreign exchange transactions.

Keywords: bank, refinancing, National Bank, performance of banks, assets in foreign currency, impact.

Постановка проблеми. Центральний банк із метою підтримки банківської системи здійснює рефінансування банків, що являє собою процес відновлення ресурсів банків, які були вкладені в кредити, боргові цінні папери та інші активи. Проте в умовах економічної нестабільності та значної девальвації гривні спостерігається спекулятивне використання банками коштів, отриманих як рефінансування, через здійснення операцій на валютному ринку. Зазначимо, що рефінансування надається банкам із метою підтримання їхньої ліквідності, проте фактично в Україні банки звертаються до НБУ за рефінансуванням у ситуаціях, коли є реальна можливість швидкого збагачення, яке забезпечить не лише оплату процентів і повернення залу-

чених коштів, але й отримання відповідного рівня рентабельності діяльності. Тому все більшої актуальності набувають сьогодні питання виявлення взаємозв'язку між рефінансуванням банків та показниками їхньої діяльності, дослідження напрямів використання коштів, залучених як рефінансування, аналізування динаміки валютних активів та фінансових результатів банків в умовах девальвації гривні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі дослідженню проблем рефінансування банків приділяється особлива увага. Зокрема, проблеми підтримання ліквідності банків через механізми рефінансування досліджують С.В. Міщенко [8, с. 75–88], С.П. Вожжов [2, с. 111–119], С.Б. Манжос [6, с. 130–138]. Особливості рефінансування банків в умовах трансформації економічної системи України розкриває М.М. Чеховська [12, с. 67–70]. Як дієвий інструмент грошово-кредитної політики розглядає рефінансування О.М. Кузьмак [3, с. 287–294]. Світовий досвід рефінансування банків розглядає А.В. Максимова [5, с. 48–59], а також пропонує способи удосконалення системи рефінансування. Також фактичний стан рефінансування українських банків у посткризовий період аналізують Г.І. Башнянин, В.А. Сидоренко та М.Б. Люлик [1, с. 173–177], І.Л. Окуневич та М.Ю. Гревцева [9, с. 17–24], виокремлюючи проблемні моменти цього процесу та пропонуючи шляхи їхнього вирішення. Інноваційними є погляди О.В. Метлушко [7, с. 131–135], яка пропонує механізми рефінансування банків без використання коштів НБУ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недослідженими на сьогодні залишаються питання можливості отримання спекулятивного прибутку банками завдяки залученню рефінансування НБУ і вкладення коштів в активи в іноземній валюті, тобто виявлення взаємозв'язку між обсягами

активів в іноземній валюті та фінансовими результатами українських банків.

Мета статті полягає у розкритті сутності операцій рефінансування банків як інструменту грошово-кредитної політики НБУ, дослідженні сучасного стану рефінансування українських банків, а також виявленні, чи існує взаємозв'язок між отриманими кредитними ресурсами НБУ та спекулятивним прибутком банків, одержаним унаслідок здійснення валютно-обмінних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Критерії вибору НБУ банків, яким надавати рефінансування, є завуальованими і не піддаються теоретичному поясненню. Так, станом на 20.02.2015 р. НБУ надав банкам рефінансування на 2,317 млрд. грн., зокрема восьми банкам під 23% річних на один день, а саме: ПАТ «КБ «ПриватБанк», ПАТ «Фідобанк», ПАТ «Альфа-Банк», ПАТ «КБ «Хрещатик», ПАТ «Банк «Київська Русь», ПАТ «Діамантбанк», ПАТ «Оксі Банк» та ПАТ «Ідея Банк» [10]. Як бачимо, серед банків, які отримали рефінансування, є ПАТ «КБ «ПриватБанк», який є лідером банківського ринку України. За даними дослідження GfK Ukraine, у четвертому кварталі 2015 р. ПАТ «КБ «ПриватБанк» вважають основним банком 40,2% клієнтів – фізичних осіб, що більше, ніж у наступних (у рейтингу) 28 банків разом узятих. Серед корпоративних клієнтів цей показник становить 28,4% [11]. Відповідно, обґрунтувати необхідність рефінансування цього банку складно, що зумовлює висловлення висновків про спекуля-

тивний характер отримання рефінансування українськими банками.

Оскільки метою дослідження є виявлення взаємозв'язку між обсягами рефінансування та фінансовими результатами діяльності українських банків, то в табл. 1 наведено фінансові результати за 2009–2014 рр. банків, що отримали рефінансування, станом на 20.02.2015 р.

Найбільш прибутковими для аналізованої групи банків були 2012–2013 рр., коли всі вони працювали ефективно. Тобто наслідки фінансової кризи 2008–2009 рр. українським банкам вдалося подолати в цей період. Зазначимо, що в кінці 2013 р. в українській економіці мав місце новий виток кризових явищ, що зумовив значні девальваційні процеси і, як наслідок, – різке погіршення стану банківської системи вже за результатами діяльності у 2014 р. Із метою підтримання ліквідності та платоспроможності окремих банків НБУ на початку 2015 р. активно застосовує такий інструмент грошово-кредитної політики, як рефінансування банків.

Для аналізу впливу рефінансування на фінансовий стан банків доцільно не тільки порівнювати його фінансові результати та отримані кошти завдяки рефінансуванню, але й правомірність використання цих коштів. Зокрема, в які саме активи було вкладено кошти, отримані як рефінансування. У табл. 2 наведено активи аналізованої групи банків за 2009–2015 рр.

Як бачимо, за 2009–2014 рр. аналізовані банки збільшували обсяги своїх активів. Так, ПАТ «КБ «ПриватБанк» вдалося збільшити активи в 2,4 рази і ще більше зміцнити свої

Таблиця 1

Фінансові результати банків за 2009–2014 рр. (тис. грн.)

Назва банку	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
ПАТ «КБ «ПриватБанк»	1050489	1370179	1425816	1532760	1873392	749036
ПАТ «Альфа-Банк»	-348405	1012	17454	36251	13080	-744050
ПАТ «Фідобанк»	-	-	78945	91323	26224	524
ПАТ «КБ «Хрещатик»	-86174	-209409	-35955	38129	7327	-141144
ПАТ «Банк «Київська Русь»	-81417	5668	7277	197	3321	2923
ПАТ «Діамантбанк»	2309	3642	3691	2888	4828	8065
ПАТ «Ідея Банк»	-	-	6523	8001	8927	10740
ПАТ «Оксі Банк»	1580	2796	3199	1617	714	1410

Джерело: складено авторами за даними [10]

Таблиця 2

Активи банків за 2009–2014 рр. (тис. грн.)

Назва банку	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
ПАТ «КБ «ПриватБанк»	86066131	113437222	145118473	172428712	214490857	204585003
ПАТ «Альфа-Банк»	28693564	26594816	27964574	25588815	29293387	36693914
ПАТ «Фідобанк»	-	-	-	4936847	11425092	11229359
ПАТ «КБ «Хрещатик»	6426142	7066081	7392178	8842808	8822107	9044347
ПАТ «Банк «Київська Русь»	3743459	4949093	5644180	5589545	8371188	8608260
ПАТ «Діамантбанк»	1514815	2131596	2863898	3433314	4780643	5106148
ПАТ «Ідея Банк»	-	-	1480729	2259929	2866522	2899642
ПАТ «Оксі Банк»	198933	268023	258426	330376	418768	619491

Джерело: складено авторами за даними [10]

Таблиця 3

Активи банків в іноземній валюті за 2009–2014 рр. (тис. грн.)

Назва банку	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
ПАТ «КБ «ПриватБанк»	36333367	46377835	58380350	68785980	84895391	81362137
ПАТ «Альфа-Банк»	15257240	13132683	13000682	11371797	13967043	20890598
ПАТ «Фідобанк»	-	-	-	1169151	3604873	3004889
ПАТ «КБ «Хрещатик»	1791920	2080209	2508375	2882283	1994507	2402796
ПАТ «Банк «Київська Русь»	1016718	943887	1405715	1324920	1994101	2087367
ПАТ «Діамантбанк»	366108	500109	730081	1302128	2010484	2118579
ПАТ «Ідея Банк»	-	-	240355	436706	320170	477849
ПАТ «Оксі Банк»	105338	97139	80670	133924	173061	313777

Джерело: складено авторами за даними [10]

лідерські позиції в банківській системі України. За цей же час у 3,4 рази активи збільшив ПАТ «Діамантбанк», у 3,1 рази – ПАТ «Оксі Банк», у 2,3 рази – ПАТ «Банк «Київська Русь». Інші аналізовані банки суттєво активи не збільшили, проте наявний їхній приріст на рівні 20–40% за аналізований період. Зважаючи на динаміку обсягів активів досліджуваних банків, можна зробити висновок, що в 2009–2014 рр. банки розвивалися та розширювали свої позиції на фінансовому ринку.

Причини тимчасової втрати ними платоспроможності на початку 2015 р. та отримання рефінансування НБУ, на нашу думку, мають спекулятивний характер, оскільки за умови позитивної динаміки як фінансових результатів, так і активів банкам не повинна загрозувати неплатоспроможність. Тому припускаємо, що з метою спекулятивних операцій в умовах значних девальваційних процесів, а також з урахуванням небажання відволікання коштів із уже укладених угод банки зверталися до НБУ з метою отримання додаткових кредитних ресурсів для здійснення валютно-обмінних операцій та отримання спекулятивного прибутку.

Обсяги активів в іноземній валюті аналізованої групи банків подано в табл. 3.

Таблиця 4
Результати розрахунку показників регресійної статистики взаємозв'язку між обсягами активів в іноземній валюті та фінансовими результатами аналізованої групи банків за допомогою пакету програм MSExcel

Показники	Значення показників
Лінійний коефіцієнт кореляції	0,85
Коефіцієнт детермінації (R^2)	0,72
Нормований коефіцієнт детермінації (R_n^2)	0,72
Стандартна похибка	274360,749
Спостереження	43
Рівняння регресії	$y=0,0196 \cdot x - 74532,7$

Джерело: розраховано авторами

Проаналізуємо взаємозв'язок між обсягами активів в іноземній валюті та фінансовими

результатами аналізованої групи банків (за даними табл. 1 та 3). Результати розрахунку показників регресійної статистики за допомогою пакету програм MSExcel подано в табл. 4.

Отже, було виконано 43 спостереження, що свідчить про репрезентативність вибірки. Перший показник, який є найважливішим при регресійному аналізуванні, – це лінійний коефіцієнт кореляції, який показує залежність залежної змінної від незалежної. Його значення в нашому випадку становить 0,85, тобто можна стверджувати про прямий лінійний взаємозв'язок між активами в іноземній валюті і фінансовими результатами досліджуваних (рефінансованих) банків. Значення $R^2 = 0,72$, тобто можна стверджувати про достовірність отриманої регресійної моделі (72% спостережень описуються за допомогою побудованої моделі регресії). Нормований $R^2 = 0,72$, і це означає, що нові змінні, які будуть уведені в модель, не будуть здійснювати суттєвого впливу на дану модель.

Висновки. Отже, між обсягами активів у іноземній валюті та фінансовими результатами банків існує тісний лінійний прямо пропорційний зв'язок, тобто нами доведено реальні можливості отримання спекулятивного прибутку банками завдяки залученню рефінансування НБУ і вкладення коштів в активи в іноземній валюті.

У подальших дослідженнях доцільно проаналізувати та виявити взаємозв'язки між темпами приросту активів в іноземній валюті банків та фактично отриманими обсягами рефінансування, а також дослідити, в яких реальних економічних умовах ці зміни та взаємозв'язки мали місце, акцентуючи увагу на конкретних чинниках, що впливали на результати діяльності банків у певний період часу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башнянин Г.І. Проблеми рефінансування банків у посткризовий період / Г.І. Башнянин, В.А. Сидоренко, М.Б. Люлик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – С. 173–177.
2. Вожков С.П. Доступність банків до рефінансування та можливості варіаційного регулювання їх ліквідності / С.П. Вожков // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 111–119.

3. Кузьмак О.М. Забезпечення стійкості банківської системи шляхом рефінансування / О.М. Кузьмак // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 13. – С. 287–294.
4. Кузьмак О.М. Рефінансування як дієвий інструмент грошово-кредитного ринку України / О.М. Кузьмак // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 193–195.
5. Максимова А.В. Рефінансування банків: механізм застосування, особливості обліку, аналіз, проблеми та шляхи їх вирішення / А.В. Максимова // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 48–59.
6. Манжос С.Б. Рефінансування як інструмент підтримання ліквідності банківських установ України / С.Б. Манжос // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 3. – С. 130–138.
7. Метлушко О.В. Модернізація операцій рефінансування банків як чинник стабілізації фінансово-кредитної сфери / О.В. Метлушко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 25. – С. 131–135.
8. Міщенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75–88.
9. Окуневич І.Л. Аналіз стану та шляхи вдосконалення рефінансування комерційних банків України / І.Л. Окуневич, М.Ю. Гревцева // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2015. – Т. 23. – Вип. 9(1). – С. 17–24.
10. Офіційний сайт Національного банку України. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
11. Офіційний сайт ПАТ «КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/about/>.
12. Чеховська М.М. Рефінансування банків в умовах трансформації економічної системи як загроза економічній безпеці України / М.М. Чеховська // Економіка та держава. – 2015. – № 5. – С. 67–70.

УДК 336.745

Лазнева І.О.

*кандидат історичних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет*

Бренер А.В.

*студент
Запорізький національний технічний університет*

АНАЛІЗ ВИДІВ FOREX-ЮРИСДИКЦІЙ У КОНТЕКСТІ НЕОБХІДНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ FOREX В УКРАЇНІ

THE ANALYSIS OF THE FOREX JURISDICTIONS TYPES IN THE CONTEXT OF THE NECESSITY OF UKRAINIAN FOREX MARKET REGULATION

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено питання про необхідність та важливість прийняття закону для регулювання діяльності форекс-дилерів в Україні. Обґрунтовано передумови прийняття зазначеного закону, а саме необхідність зближення законодавства України і законодавства Європейського Союзу, захист українських користувачів, що стають жертвами шахраїв, можливість поповнення доходу держави у вигляді податків. Авторами проаналізовано існуючий на даний момент законопроект, який буде регулювати форекс-діяльність в Україні. Представлено огляд основних світових форекс-юрисдикцій, зокрема методи регулювання в них, проаналізовано причини популярності деяких з них серед форекс-дилерів.

Ключові слова: форекс, ринок форекс, форекс-брокер, форекс-дилер, форекс-ліцензія, європейська ліцензія, офшорна ліцензія, форекс-діяльність, трейдер.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы необходимости и важности принятия закона для регулирования деятельности форекс-дилеров в Украине. Обоснованы предпосылки принятия данного закона, а именно необходимость сближения законодательства Украины и законодательства Европейского Союза, защита украинских пользователей, которые становятся жертвами мошенников, возможность пополнения дохода государства в виде налогов. Проанализирован существующий на данный момент законопроект, который будет регулировать форекс-деятельность в Украине. Представлен обзор основных мировых форекс-юрисдикций, в частности методы регулирования в них, проанализированы причины популярности некоторых из них среди форекс-дилеров.

Ключевые слова: форекс, рынок форекс, форекс-брокер, форекс-дилер, форекс-лицензия, европейская лицензия, офшорная лицензия, форекс-деятельность, трейдер.

ANNOTATION

The article discusses the need for and the importance of the adoption of the law for regulating Forex dealers in Ukraine. Grounded preconditions adoption of this law, namely the need for convergence of Ukrainian legislation and European Union law, the protection of Ukrainian people who are victims of scams, the ability to replenish the state income taxes. It analyzes existing at the moment the bill that will regulate the forex activity in Ukraine. A review of the world's major forex jurisdictions, in particular the methods of regulating them, analyzed the reasons for the popularity of some of them among the forex dealers.

Keywords: forex, forex market, forex broker, forex dealer, forex license European license, an offshore license, forex operations, the trader.

Постановка проблеми. Питання про активність та важливість регулювання діяльності форекс-дилерів в Україні на сьогоднішній день дуже активно обговорюється Верховною

Радою України. 29.12.2015 р. групою депутатів був розроблений та запропонований проект Закону України «Про діяльність форекс-дилерів» № 3672-1. Припускається, що Закон буде встановлювати основні правові та організаційні засади здійснення діяльності форекс-дилерів в Україні та спрямовуватися на забезпечення потреб державного бюджету, прав і законних інтересів громадян [1].

Законопроект було розроблено з метою запровадження європейських принципів та стандартів у правовому регулюванні діяльності форекс-дилерів в Україні, створення умов для розвитку саморегулюючих організацій форекс-дилерів та дієвого механізму захисту інтересів громадян України – клієнтів компаній, а також створення додаткових джерел наповнення Державного бюджету України та зменшення об'ємів неконтрольованого державою відтоку валюти за межі країни [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективам розвитку ринку форекс присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Значний вклад до більш глибокого пізнання ринку форекс та закономірностей його функціонування зробили такі зарубіжні вчені, як: Дж.А. Френкель, Дж. Галлі, А. Джованніні, Ф. Джоріоном, Т.Д. Джетшко, Дж. Шевальє. Серед вітчизняних учених-економістів слід зазначити роботи Ю. Іванова, І. Морозова, А. Куликова, В. Сафонова, С. Суворова, Э. Найман, В. Максимова, К. Мирзіна, І. Монахова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що в науковій літературі ще недостатньо розглянутими залишаються питання особливостей функціонування форекс-юрисдикції, зв'язок обраної форекс-брокером юрисдикції з його репутацією серед трейдерів та його місячним/річним оборотом.

Мета статті полягає в аналізі основних світових форекс-юрисдикцій, наявних методів регулювання в них; виявленні найбільш популярних форекс-юрисдикцій та причин їх популярності серед форекс-дилерів; окресленні стану

юридичної бази для регулювання форекс-діяльності в Україні на сьогоднішній день; виявленні шляхів покращання ефективності регулювання діяльності форекс-дилерів в Україні; розгляді нововведень, що впроваджуються урядом для захисту громадян від недобросовісних форекс-дилерів, що оперують на території України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В англійських країнах під поняттям Forex, як правило, розуміють валютний ринок, це скорочення від словосполучення *foreign exchange*, що означає «іноземна валюта», «ринок іноземної валюти». У російсько-україномовних країнах термін Forex зазвичай використовують у більш вузькому сенсі – мається на увазі винятково спекулятивна торгівля валютою через комерційні банки або дилінгові центри, що ведеться з використанням «кредитного плеча», тобто маржинальна торгівля валютою.

За неофіційними даними, щоденний обсяг операцій на цьому ринку в 2015 р. становив приблизно 6 трильйонів доларів порівняно з 2013 р., коли цей показник, згідно з даними Всесвітнього банку міжнародних розрахунків, становив 5,3 трильйони доларів [2].

Ринок Forex – міжбанківський ринок обміну одних валют на інші, що формувався в 1971 р., коли міжнародна торгівля перейшла від фіксованих курсів валют до плаваючих. Це сукупність угод агентів валютного ринку по обміну обумовлених сум грошової одиниці однієї країни на валюту іншої за узгодженим курсом на певну дату. При обміну курс однієї валюти щодо іншої визначається співвідношенням попиту і пропозиції, тобто обмін, на який згодні обидві сторони [3, с. 25]. На відміну від фондового ринку, де не завжди можна зробити покупку або продаж цінних паперів у потрібний момент, на валютному ринку Forex постійно присутні готові покупці або продавці, що пояснює його високу ліквідність. Додатковим плюсом є розвинена інфраструктура [4, с. 377].

Forex-індустрія, на сьогоднішній день набула широкого поширення в усіх країнах. Світ форекс-сайтів стає все більш конкурентоспроможним і переважаним безкінечною кількістю форекс-дилерів. Незважаючи на це, галузь залишається надзвичайно привабливою для інвесторів, інсайдерів і підприємців.

Раніше відкриття власного брокерського форекс-сайту вимагало докладання чималих зусиль. Сьогодні ж є велика кількість існуючих торговельних платформ, наприклад MetaTrader, які розробляють та продають базу для майбутнього брокерського сайту, або ж є можливість звернутися за допомогою до вже існуючого на ринку Форекс сайту, який пропонує послуги White Label, що буквально означає «дочірній» сайт «під ключ». Форекс-брокеру залишається тільки визначитися з юрисдикцією, вибір якої залежить від його фінансового стану.

Дослідивши основні існуючі юрисдикції для форекс-діяльності, автори умовно поділили їх

на такі категорії: європейські ліцензії, спеціалізовані ліцензії, офшорні ліцензовані, офшорні не ліцензовані (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація існуючих форекс-юрисдикцій

Назва категорії	Форекс-юрисдикції
Європейські ліцензії	Великобританія (FCA), Кіпр (CySEC), Мальта (MFSA), Німеччина (Ba Fin), Латвія, Естонія, Болгарія
Спеціалізовані ліцензії	Австралія (ASIC), Сполучені Штати Америки (NFA), Японія (Japan FSC), Росія (CRFIN)
Офшорні ліцензовані	Беліз (IFSC), Британські Віргінські Острови (BVI FSC), Лабуан (Labuan FSA), Сейшельські острови (Seychelles FSA)
Офшорні не ліцензовані	Сент-Вінсент та Гренадіни (St. Vincent and the Grenadines FSA), Маршаллові Острови (the Marshall Islands FSA)

Джерело: складено авторами

Із прийняттям Закону України «Про діяльність форекс-дилерів» Україна буде відноситися до другої категорії.

В Європейському Союзі основним правовим актом у сфері регулювання фінансових послуг є Директива про ринки фінансових інструментів (MiFID – Markets in Financial Instruments Directive) [5]. Згідно з даною директивою, форекс-дилери вважаються інвестиційним компаніям. Такі компанії повинні виконувати низку обов'язкових вимог, таких як: отримання обов'язкового дозволу на ведення діяльності від регулюючого органу, вимога до мінімального уставного капіталу, вживання заходів щодо гарантування повернення коштів клієнтів у разі неплатоспроможності фірми, ведення обліку всіх проведених транзакцій та ін. До рекомендованих юрисдикцій MiFID відносяться: Кіпр, Мальта, Болгарія.

У Великобританії Forex-індустрія регулюється та ліцензується Управлінням з фінансового регулювання і нагляду FCA (Financial Conduct Authority) [6]. FCA був створений для забезпечення нормативно-правової бази діяльності всіх фінансових компаній та має регуляційні, слідчі і правоохоронні повноваження з метою забезпечення виконання встановлених статутних умов. FCA є незалежним органом, що підпорядкований тільки казначейству і парламенту Великобританії. У закріплені статутном обов'язки входить регулювання діяльності компаній, що надають послуги з обміну валюти, фінансових компанії та ринків фінансових послуг.

FCA ґрунтується на режимі саморегулювання, і на відміну від інших юрисдикцій в Європі, таких як Кіпр, Мальта та Болгарія, де вимоги до статутного капіталу відомі і чітко сформульовані, заявник ліцензії FCA повинен сам визначити розмір статутного капіталу і обґрунтувати, чому саме ця сума йому потрібна.

Ліцензія Великобританії належить до юрисдикції другого рівня, тобто менш вимогливі умови до початкового капіталу і більша лояльність до звітності, якщо порівнювати з ліцензіям Сполучених Штатів та Японії, які відносяться до юрисдикцій першого рівня за складністю отримання. Проте саме ліцензія FCA вважається найнадійнішою ліцензією в Європі.

CySEC (The Cyprus Securities and Exchange Commission) – це фінансовий регулюючий орган Республіки Кіпр, який також є частиною закону фінансової гармонізації Європейського MiFID [7]. Кіпр пропонує відмінні умови для форекс-брокерів та брокерів бінарних опціонів, більш того, це перша та єдина на сьогоднішній день юрисдикція, що регулює та ліцензує діяльність брокерів бінарних опціонів. Кіпр є найпопулярнішою європейською ліцензією завдяки своїй приналежності до Європейського Союзу та найнижчій ставці корпоративного податку в Європі, що становить 12,5%.

Зі стійким зростанням обсягу сфери інвестиційних послуг Мальта як частина ЄС стала бажаною юрисдикцією для форекс-компаній. Управління з фінансового регулювання Мальти MFSA (The Malta Financial Services Authority)

грає ключову роль у зростаючій сфері інвестиційних послуг, відповідає за видачу всіх фінансових ліцензій, включаючи ліцензії для форекс-брокерів. Згідно зі спеціальним Меморандумом і Статутом управління з фінансового регулювання Мальти MFSA, компанії, що претендують на отримання ліцензії на здійснення форекс-діяльності, повинні бути спеціально сформовані з метою надання відповідних послуг, а також мати повний пакет необхідної документації [8].

Європейські ліцензії отримати досить складно та дорого, але така ліцензія надає певний статус серед трейдерів, окрім того, з європейською ліцензією не буде проблем із відкриттям корпоративного рахунку для здійснення форекс-діяльності в європейських банках, що однозначно є значною перевагою.

Порівняльні характеристики вимог до отримання європейських ліцензій представлені в табл. 2.

Ліцензії Сполучених Штатів та Японії, як уже зазначалось раніше, відносяться до юрисдикцій першого рівня через складність їх отримання.

Національна ф'ючерсна асоціація NFA (National Futures Association) – галузева само-

Таблиця 2

Вимоги до отримання європейських ліцензій

	Великобританія (FCA)	Кіпр (CySEC)	Мальта (MFSA)	Болгарія
приблизна загальна вартість	70000 - 100000 GBP	35000 - 50000 EUR	30000 - 40000 EUR	25000 EUR
час отримання	6-15 місяців	4-8 місяців	6-9 місяців	10-15 місяців
статутний капітал	>125000 GBP	125000 - 730000 EUR	130000 - 700000 EUR	130000 - 700000 EUR
необхідність фізичного офісу	Так	Так	Так	Так
приблизна вартість утримання фізичного офісу	12000 - 20000 GBP	>10000 EUR	>10000 EUR	>10000 EUR
вимоги регулятора до звітності жорсткі / помірні / незначні	жорсткі	жорсткі	жорсткі	жорсткі

Джерело: складено авторами на основі [6–8]

Таблиця 3

Вимоги до отримання спеціалізованих ліцензій

	Австралія (ASIC)	Сполучені Штати Америки (NFA)	Японія (JapanFSC)	Росія (CRFIN)
Приблизна загальна вартість	35000 - 50000 USD	250000 - 500000 USD	250000 - 500000 USD	3 млн. рублів
Час отримання	6-15 місяців	1-2 роки	1-2 роки	2-4 місяці
Статутний капітал	1 млн. USD	>20 млн. USD	>20 млн. USD	100 млн. рублів.
Необхідність фізичного офісу	Так	Так	Так	Так
Приблизна вартість утримання фізичного офісу	>15000 USD	>100000 USD	>80000 USD	>1 млн. рублів.
вимоги регулятора до звітності жорсткі / помірні / незначні	жорсткі	жорсткі	жорсткі	жорсткі

Джерело: складено авторами на основі [9]

регульована організація ф'ючерсної індустрії США. Місія NFA полягає в наданні інноваційних регулятивних програм і послуг, забезпеченні цілісності сфери ф'ючерсів та захисту учасників ринку. Діяльністю NFA керує Комісія з торгівлі товарними ф'ючерсами (CFTC), що є державною установою, відповідальною за регулювання галузі ф'ючерсів у США [9].

Основними недоліками даної ліцензії є: високі щомісячні та щорічні членські внески, більше 125 тис. дол. на рік, велика за обсягом щоденна та щомісячна звітність, досить регулярні, без попереднього повідомлення, щомісячні перевірки дотримання всіх правил регулятором та значні суми штрафів за порушення правил регулятора (може перевищувати 600 тис. дол.).

Агентство фінансових послуг Японії FSA (Financial Services Agency of Japan) є основним органом фінансового регулювання Японії. FSA є урядовою організацією, яка підпорядковується Міністерству фінансів. Умови для отримання форекс-ліцензії FSA Японії майже такі ж, як і в NFA Сполучених Штатів. Вимоги до отримання спеціалізованих ліцензій представлені в табл. 3.

До найбільш популярних офшорних юрисдикцій із ліцензуванням форекс-діяльності відносяться: Беліз (IFSC), Британські Віргінські Острови (BVI FSC), Лабуан (FSA Labuan), Сейшельські острови (FSA Seychelles).

У багатьох країнах Forex-бізнес ліцензується за тією ж схемою, що й інші фінансові послуги. Однак Беліз представляє ліцензійне законодавство, орієнтоване виключно на Forex-бізнес. Міжнародна комісія Белізу з фінансових послуг IFSC (Belize International Financial Services Commission) відповідальна за регулювання та ліцензування діяльності форекс-брокерів [10].

Однією з найбільш популярних юрисдикцій серед форекс-брокерів є Британські Віргінські Острови BVI FSC (British Virgin Islands Financial Services Commission), де індустрія фінансових послуг знаходиться під контролем Комісії з фінансових послуг [11].

Зростаючою тенденцією серед форекс-брокерів є отримання ліцензії Агентства фінансових послуг Лабуан FSA (The Labuan Financial Services Authority). Ця ліцензія набула широкого попиту завдяки своїм яскраво вираженим перевагам (табл. 4).

Регулюванням форекс-діяльності Сейшельських Островів займається Агентство фінансових послуг FSA (The Seychelles Financial Service Authority) [12]. Хоча Сейшельські Острови ліцензують форекс-діяльність, але це ліцензування не є обов'язковим. Серед багатьох привілей, які пропонують Сейшельські Острови, є гнучкі закони стосовно компаній та відсутність податків на бізнес-доходи, дивіденди та банківські операції. Якщо брокерський бізнес планується повністю за межами острова без наявності операційного офісу на Сейшельських Островах, а тільки із зареєстрованою адресою, то технічно немає необхідності в отриманні ліцензії Сейшельських Островів.

До нерегульованих, найдешевших та найпростіших із точки зору звітності юрисдикцій, що не потребують ліцензування, відносяться Сент-Вінсент, Гренадіни та Маршаллові Острови.

Як указано на офіційному сайті регулятора Агентства фінансових послуг Сент-Вінсента та Гренадінів FSA (The Financial Services Authority), FSA не схвалює, не заперечує та не ліцензує діяльність форекс-трейдингу та брокерську діяльність. Те ж саме стосується і Маршаллових Островів, де чітко не встановлено, як саме регулюється форекс-діяльність. Одним із найбільших недоліків вибору цих юрисдикцій є подальші проблеми з відкриттям корпоративного рахунку на цей вид діяльності.

У ході дослідження виявилось, що більшість новостворених форекс-брокерів обирають найпростіший варіант – офшорні юрисдикції без ліцензування, їх кількість складає 35% від загальної кількості форекс-компаній (рис. 1). Це легко пояснюється наявністю мінімальних фінансових витрат та досить швидкою процедурою відкриття.

Таблиця 4

Вимоги до отримання офшорних ліцензій

	Беліз (IFSC)	Британські Віргінські Острови (BVI FSC)	Лабуан (Labuan FSA)	Сейшельські Острови (Seychelles FSA)
приблизна загальна вартість	18000-30000 USD	40000 USD	15000 - 20000 USD	13000 USD
час отримання	3-5 місяців	8-15 місяців	2-3 місяців	місяців
статутний капітал	>100000 USD	>100000 USD	>100000 USD	
необхідність фізичного офісу	Ні	Так	Так	Так
приблизна вартість утримання фізичного офісу	-	>3000 USD	>2000 USD	2000 - 7000 USD
вимоги регулятора до звітності жорсткі / помірні / незначні	незначні	помірні	помірні	незначні

Джерело: складено авторами на основі [10–12]

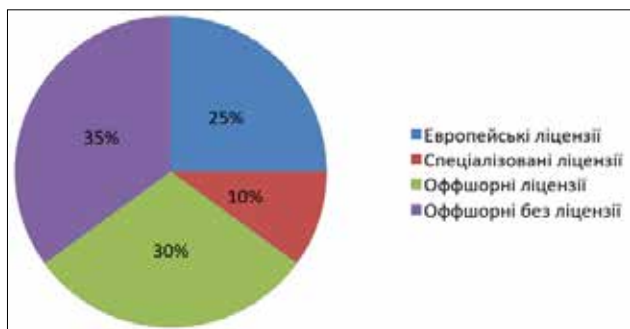


Рис. 1. Частка кожної із категорій у загальній кількості форекс-брокерів

Друге місце по популярності займають офшорні ліцензії – 30%. Фінансові витрати більш значимі, ніж в офшорних юрисдикціях без ліцензування, але все ж менші, ніж при отриманні європейської ліцензії. З боку трейдерів ці компанії виглядають більш значимо.

Останнім часом виросла кількість форекс-брокерів, що обирають європейські ліцензії – 25%. Це хороший показник, бо вже значна кількість компаній піклується про свій статус. Маючи європейську ліцензію, можна відкрити рахунок в європейському банку для спеціалізованої форекс-діяльності і не мати проблем із здійсненням платежів. Така ліцензія надає певного іміджу серед трейдерів та гарантії у вигляді компенсаційного фонду.

Останній невеликий процент займають спеціалізовані ліцензії – 10%. Це ліцензії Австралії (ASIC), Сполучених Штатів Америки (NFA), Японії (Japan FSC), Росії. Це вузькоспеціалізовані ліцензії, що дають можливість здійснювати діяльність тільки в рамках своєї країни, що зужує кількість трейдерів. Ліцензії не дуже популярні, отримати їх важко, та займає це багато часу.

Як вже наголошувалося раніше, форекс-ринку в Україні знаходиться поза регульованим полем – немає закону, який би регулював цей ринок, установлював стандарти і правила, захищав права клієнтів, що користуються послугами форекс-дилерів. Отже, ситуація неконтрольована, і цим користуються недобросовісні форекс-дилери, а страждають легковажні громадяни, які стають жертвами шахраїв і втрачають свої кошти.

Друга сторона необхідності врегулювання цього ринку полягає в тому, що останнім часом він набув небувалої популярності, отже, може приносити дохід державі у вигляді податків і від форекс-дилерів, і від користувачів їх послуг. Незважаючи на те що в Україні валютнообмінні операції дозволено вести тільки банківським установам, ця заборона не поширюється на компанії, зареєстровані в офшорних зонах. Послугами таких нерезидентних форекс-дилерів, що часто працюють без відповідних ліцензій, користуються клієнти з України, як наслідок, скорочується надходження коштів у вигляді податків до державного бюджету.

Третім фактором, що обумовлює актуальність започаткування законодавчого врегулювання форекс-ринку в Україні, є необхідність зближення законодавства України і законодавства Європейського Союзу, у тому числі у сфері фінансових послуг. У країнах ЄС правовим актом, що регулює діяльність у цій сфері є Директива про ринки фінансових інструментів, згідно з якою форекс-дилери прираховуються до інвестиційних компаній і повинні виконувати певні обов'язкові вимоги для здійснення законної діяльності.

Ця прогалина в законодавстві України може бути ліквідована прийняттям Закону України «Про діяльність форекс-дилерів в Україні» (проект № 3672-1, зареєстрований у ВР України в грудні 2015 р.) [1]. Усі перелічені передумови зробили ухвалення цього законопроекту нагальною необхідністю.

Законопроект передбачає одним із основних важелів державного впливу у форекс-сфері – обов'язкове отримання ліцензії. Регулятором форекс-ринку планується зробити Національний банк України, який і видаватиме ліцензії. Крім того, передбачається створення єдиного реєстру форекс-дилерів, який також вестиме НБУ.

Планується створення саморегульованих організацій форекс-дилерів (СРО), статус яким буде присвоюватися НБУ. Щоб стати СРО, необхідно об'єднувати більше 30% форекс-дилерів, внесених до єдиного реєстру. Кількість СРО не обмежується, проте форекс-дилер може бути членом тільки однієї СРО.

На території України вже діє юридична особа, яка хоча і не має статусу СРО, але частково виконує її функції. Це Асоціація «Український центр розвитку позабіржових фінансових інструментів і технологій», створена в 2013 р. На даний момент Асоціація об'єднує тільки чотирьох форекс-дилерів, які надають свої послуги на території України: ТОВ «Телетрейд Консалтинг», ТОВ «Робо Консалтинг», ТОВ «Міжнародна Академія Біржової Торгівлі», ТОВ «Айрон Еф Екс Глобал». Для гарантування виконання зобов'язань перед своїми клієнтами в Асоціації створений компенсаційний фонд, що складається із щомісячних внесків членів Асоціації.

Важливим моментом із боку податкового врегулювання стане те, що форекс-дилер платитиме податки за своїх клієнтів до бюджету за місцем своєї реєстрації в якості податкового агента. Впровадження цього положення дасть змогу збільшити надходження коштів до бюджету України.

Висновки. Незважаючи на те що національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, розглянувши проект Закону України «Про діяльність форекс-дилерів в Україні», відправила його на доопрацювання, прийняття цього закону назріло і обов'язково відбудеться в найближчий час, адже процес вже

запущено. Даний закон потрібен насамперед державі, щоб форекс-ринок в Україні запрацював у законодавчому полі, припинився відтік валюти з українського ринку, і, нарешті, цей бізнес почав забезпечувати надходження коштів до бюджету у вигляді податків. Прийняття Закону України «Про діяльність форекс-дилерів в Україні» обумовлено і міжнародними процесами, що відбуваються у світі, зокрема необхідністю зближення українського і європейського законодавства в межах підписаної Угоди про асоціацію з країнами ЄС. Даний закон буде мати позитивні наслідки і для форекс-дилерів, адже буде сприяти розширенню ринку форекс-послуг. Крім того, він буде нести велику користь і для користувачів форекс-послуг, тому що захистить їх права і кошти від недобросовісних форекс-дилерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проект Закону України «Про діяльність форекс-дилерів» від 29.12.2015 р. № 3672-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH2U01AA.html.
2. Bank for International Settlements [Electronic resource]. – Mode of access : WWW.URL:<http://www.bis.org/>.
3. Іванов Ю.А. FOREX : [навч. посіб.] / Ю.А. Іванов ; 2-е вид., випр. и доп. – К. : СмарТБук, 2010. – 288 с.
4. Уксусова И.Н. Тенденции развития валютного рынка FOREX в современных условиях / И.Н. Уксусова // Молодой ученый. – 2014. – № 19. – С. 377–379.
5. Markets in Financial Instruments Directive [Electronic resource]. – Mode of access : WWW.URL:mifidconnect.com.
6. Financial Conduct Authority [Electronic resource]. – Mode of access : WWW.URL:<http://www.fca.org.uk/>.
7. The Cyprus Securities and Exchange Commission [Electronic resource]. – Mode of access: WWW.URL:cysec.gov.cy.
8. The Malta Financial Services Authority [Electronic resource]. – Mode of access : WWW.URL:<http://mfsa.com.mt/>.
9. Choosing a Suitable Regulatory Jurisdiction for an FXBroker-Start-Up [Electronic resource]. – Mode of access : WWW.URL:<http://blog.advancedmarketsfx.com/which-regulatory-jurisdiction-to-choose-for-an-fx-broker-start-up>. - Lastaccess: 2016.
10. Belize International Financial Services Commission [Electronic resource]. – Mode of access: WWW.URL:<http://www.ifsc.gov.bz/>.
11. British Virgin Islands Financial Services Commission [Electronic resource]. – Mode of access: WWW.URL:bvifsc.vg.
12. The Seychelles Financial Service Authority [Electronic resource]. – Mode of access : WWW.URL: <http://www.fsaseychelles.sc/>.

УДК 336.764.061:336.71

Литвинюк О.В.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES FORMING SYSTEM MANAGEMENT OF ASSET AND LIABILITY OF BANKS IN MODERN TERMS OF GLOBAL DISBALANCES

АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано теоретичні основи та складові процесу управління активами та пасивами банку в межах концепції контролінгу на засадах взаємозв'язку між результатами діяльності банку на різних рівнях управління. Визначено науково-методологічні засади формування системи управління активами та пасивами банку під впливом зовнішнього середовища для забезпечення можливості обґрунтування управлінських рішень на різних рівнях.

Ключові слова: банки, система, управління, активи, пасиви, ефективність, прибуток, ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризованы теоретические основы и составляющие процесса управления активами и пассивами банка в рамках концепции контроллинга, которая предусматривает наличие взаимосвязи между результатами деятельности банка на разных уровнях управления. Определены научно-методологические основы формирования системы управления активами и пассивами банка под влиянием внешней среды для обеспечения управленческих решений на разных уровнях.

Ключевые слова: банки, система, управление, активы, пассивы, эффективность, прибыль, риск.

ANNOTATION

In the article has substantiated a theoretical foundations components of asset and liability management of banks within the concept of controlling, that envisages the presence of intercommunication between the results of activity of bank on the different levels of management. Methodological bases of forming of control system are certain by assets and passive voices of bank under influence of environment for providing of administrative decisions on different levels.

Keywords: banks, systems, management, asset, liability, efficiency, profit, risk.

Постановка проблеми. Управління діяльністю банків на сучасному етапі підвищеної невизначеності та фінансово-економічної нестабільності потребує пошуку нових підходів, оскільки існуючі методи управління не завжди спроможні забезпечити стабільний і стійкий розвиток банків в умовах високої волатильності ринків та динамічності зовнішнього середовища.

Враховуючи тенденції поглиблення глобальних трансформаційних перетворень світової фінансово-економічної системи, управління фінансовими ресурсами здійснюється на основі концепцій, методів та інструментарію, які розроблені для умов позитивної динаміки основних ключових банківських показників.

Забезпечення ефективного топ-менеджменту в сучасних інтегрованих умовах можливе при наявності відповідної науково обґрунтованої системи управління. Сучасне середовище банківського бізнесу в Україні пов'язане з необхідністю подолання руйнівних наслідків глобальної економічної кризи та дотримання фінансової стійкості в умовах крайньої нестабільної внутрішньої економіко-політичної ситуації. Це потребує формування цілісного, системного підходу до управління всіма аспектами банківської діяльності. Саме тому обґрунтування науково-методологічних підходів до формування ефективно діючої системи управління активами та пасивами банку набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних аспектів і розвитку методології управління активами та пасивами банків приділяється значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких варто відзначити Ж. Довгань [1], І. Ларіонову [2], О. Лаврушина [3], В. Міщенко [4], Л. Жердецьку [5], Л. Кузнєцову [6], Д. Трифонова [7], О. Шварца [8], Н. Шульгу [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних учених, варто зауважити, що існує необхідність удосконалення науково-методологічних засад формування системи управління активами та пасивами банків в умовах фінансово-економічної нестабільності.

Мета статті полягає в поглибленні теоретичних та науково-методологічних положень щодо формування системи управління активами й пасивами банку в сучасних умовах глобальних фінансово-економічних дисбалансів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах постійної мінливості макроекономічного середовища система управління активами та пасивами банків повинна мати такі особливості: орієнтація банку на перспективу; використання новітніх управлінських технологій та інструментів для формування і забезпечення гнучкості конкурентних переваг. Управ-

ління доцільно здійснювати при наявності реально діючої системи, що вирішує завдання управління й виступає органічною складовою організації, діями якої здійснюється управління організацією й не вирішується завдання, які різняться з управлінськими, її слід розглядати як спеціалізовану систему або як систему управління.

Для створення ефективної системи управління активами та пасивами банків необхідно: визначення основних цілей процесу управління активами та пасивами банку відповідно до стратегічної мети банку; проведення оцінки фактичного потенціалу банку; виявлення й обґрунтування найбільш суттєвих чинників впливу мікро- та макросередовища; раціональне використання стратегій управління та обґрунтування найбільш оптимальних; визначення теоретико-методологічних підходів та розробка методики реалізації основних стратегічних цілей процесу управління; оцінка ефективності використання підходів стратегічного управління, виділення основних помилок і нових перспективних напрямів зростання [10].

В умовах політичної та соціально-економічної нестабільності банків України одним із найважливіших методик управління банком виступає розробка системи забезпечення раціональної діяльності, що дасть можливість банку стабільно і перспективно зростати, реалізуючи всі наявні можливості, які є одним з основних факторів успіху існування банку. Система реалізується суб'єктами управління, які складають її організаційну структуру. Найважливішою передумовою управління активами та пасивами банків є створення раціональної організаційної структури, яка забезпечує інтегрування всіх рівнів і бізнес-процесів структурних елементів топ-менеджменту в процесі прийняття управлінських рішень.

При визначенні структури системи управління активами та пасивами банківських установ варто зауважити, що між сутністю понять «склад» та «інституціональна структура» є певна відмінність. Зокрема, склад – це структурні блоки й елементи, які являються основними складовими системи. Структура – це взаємозалежність між основними елементами, їх ієрархія, рівень взаємодії яких створює систему як цілісну модель, що дає змогу забезпечити збереження своїх властивостей і безперервність процесу існування в умовах динамічного впливу як макроекономічних, так і внутрішньобанківських змін.

Для виділення основних функцій суб'єктів управління необхідно обґрунтувати в системі управління активами та пасивами відповідні структурні блоки та елементи: фінансові потоки банку (вхідні, вихідні, чистий фінансовий потік); фінансовий результат (чиста процентна маржа, віддача і вартість власного капіталу); ринкові ризики (незбалансованість структури портфелів активів та пасивів; кредитний, про-

центний, валютний ризики та ризик ліквідності). Залежно від мети необхідно виділити такі рівні управління активами та пасивами банку: стратегічний, оперативний, тактичний.

Кожен із виділених рівнів управління активами та пасивами характеризується специфічними об'єктами, суб'єктами та інструментами управління. В основу організації й реалізації основних стратегічних цілей банку покладено систему управління активами та пасивами, яка визначає філософію управління банком і спрямована на ефективне функціонування і розвиток банківських установ у сучасних умовах інтегрування та поширення глобальних дисбалансів світової економіки [11].

Трансформація банків у сучасних умовах ставить нові вимоги до аналізу їх діяльності з необхідністю врахування її суттєвого впливу на економічний розвиток, визначення основних тенденцій у функціонуванні банківського сектору й окреслення невідкладних напрямів розвитку і вдосконалення банківських продуктів та пошуку нових шляхів до управління активами та пасивами. Це обумовлює необхідність постійного удосконалення та інтерпретації системи управління активами та пасивами банківських установ з урахуванням реальної соціально-економічної ситуації для забезпечення стабільного й стійкого існування фінансового сектору України та досягнення стратегічних цілей банку.

В основу організації та реалізації основних стратегічних цілей банку покладено систему управління активами та пасивами, яка визначає філософію управління банком і спрямована на ефективне функціонування та розвиток банківських установ у сучасних умовах інтегрування й поширення глобальних дисбалансів світової економіки.

Отже, науково-методологічні основи формування системи управління активами та пасивами банків в Україні доцільно визначити за наступною схемою в якій представлено основні характеристики системи управління активами та пасивами банків (рис. 1).

Метою стратегічного рівня є забезпечення необхідного рівня зростання вартості власного капіталу в умовах волатильності мікро- та макро середовища. Основною метою тактичного рівня управління є оптимізація фінансових потоків, що спрямована на забезпечення зростання чистої процентної маржі та раціональності використання фінансових ресурсів банку при дотриманні допустимих рівнів ринкових ризиків. Метою оперативного рівня управління є дотримання обов'язкових та внутрішніх економічних нормативів щодо збалансування ліквідності та валютного ризику. Кожен рівень системи управління активами та пасивами банку характеризується своїми об'єктами, інструментами та суб'єктами.

Об'єктом стратегічного рівня системи управління активами та пасивами є вартість капіталу та ринкова позиція. До інструментів, що забез-

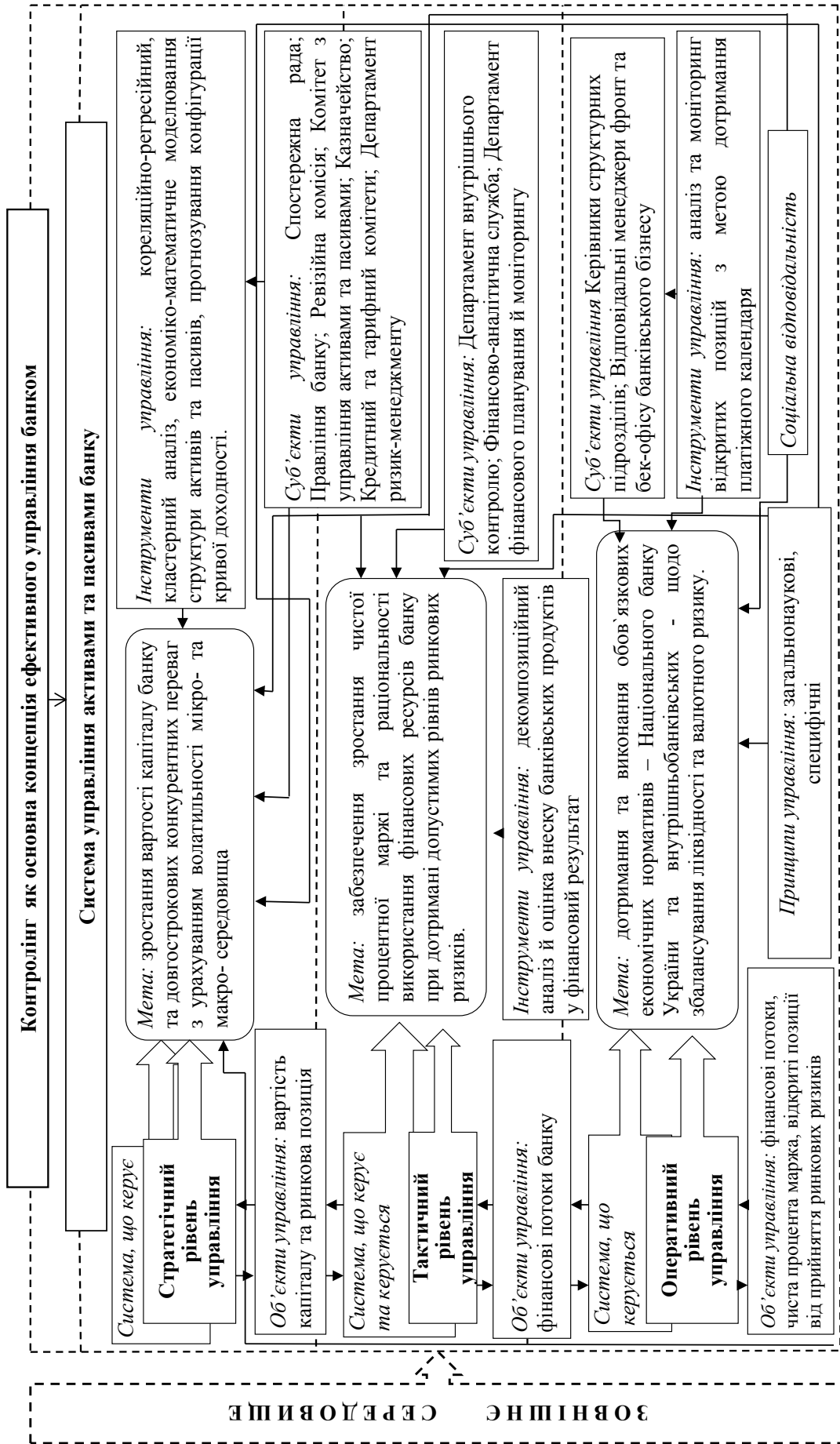


Рис. 1. Науково-методологічні засади формування системи управління активами та пасивами банків у сучасних умовах глобальних дисбалансів
Розроблено автором

печують дієвість прийнятих управлінських рішень на цьому рівні, віднесено кореляційно-регресійний (дає змогу оцінити динаміку чинників, що впливають на результати управління активами та пасивами банку); кластерний аналіз (дає змогу вирішити завдання оцінки стратегій управління активами та пасивами банку); прогнозування конфігурації кривої доходності дає змогу покращити процеси оцінки чинників макросередовища на ринковий ризик при управлінні активами та пасивами. Суб'єктами управління на даному рівні виступають: спостережна рада, правління банку, ревізійна комісія, комітет з управління активами та пасивами (КУАП), казначейство, кредитний та тарифний комітети, департамент ризик-менеджменту.

Так, спостережна рада затверджує стратегію управління активами та пасивами банку. Правління банку займається реалізацією затвердженої стратегії управління активами та пасивами банку. Ревізійна комісія контролює дотримання банком нормативних актів, виконання рішень правління та доопрацювання недоліків й зауважень виявлених проведеними перевірками.

До функцій комітету з управління активами та пасивами (КУАП) належать обґрунтування фінансових стратегій, визначення допустимого рівня ризиків, оцінка обсягів достатності капіталу, вибір інструментарію хеджування ризиків, оцінювання структурних змін у доходах та витратах, визначення прийнятної структури й якості активів та пасивів банку). Казначейство займається забезпеченням ресурсами, визначенням потреб у ліквідних коштах, прогнозуванням й аналізом коливань процентних ставок, надання клієнтам спектру послуг та операцій на грошових і капітальних ринках; управління структурою портфелів активів і пасивів шляхом використання різних за видами та строками інструментів відповідно до директив, прийня-

тих комітетом з управління активами та пасивами і правління банку.

Кредитний і тарифний комітети відповідальні за процеси прийняття управлінських рішень щодо залучення та розміщення коштів і встановлення відповідних тарифів за використання даних послуг. Департамент ризик-менеджменту здійснює оптимізацію потенційних можливостей, розміру капіталу, ризиків та темпів зростання банку; реалізація системного підходу до оцінки і управління ризиками; підтримка поточної діяльності комітету з управління активами та пасивами; створення раціональної структури контролю).

Основним об'єктом управління на тактичному рівні є фінансові потоки та дотримання обов'язкових економічних нормативів банку, яке здійснюється за допомогою таких інструментів як декомпозиційний аналіз та оцінка внеску банківських продуктів у фінансовий результат банку.

Суб'єктами управління виступають: департамент внутрішнього контролю, який займається проведенням аудиторських перевірок банку, наданням контрольних даних менеджерам для прийняття ними рішень, оперативним контролем операційної діяльності правління; фінансово-аналітична служба (збір, фіксація й інтерпретація первинної інформації, що надходить із зовнішнього середовища і локальних баз даних (структурних підрозділів банку; узагальнення й систематизація інформації; формування звітності; департамент фінансового планування і моніторингу (розробка стратегічного плану формування фінансових потоків банку, контроль, регулювання і моніторинг вхідних та вихідних потоків).

На оперативному рівні об'єктом системи управління активами та пасивами банків є фінансові потоки, чиста процентна маржа, від-

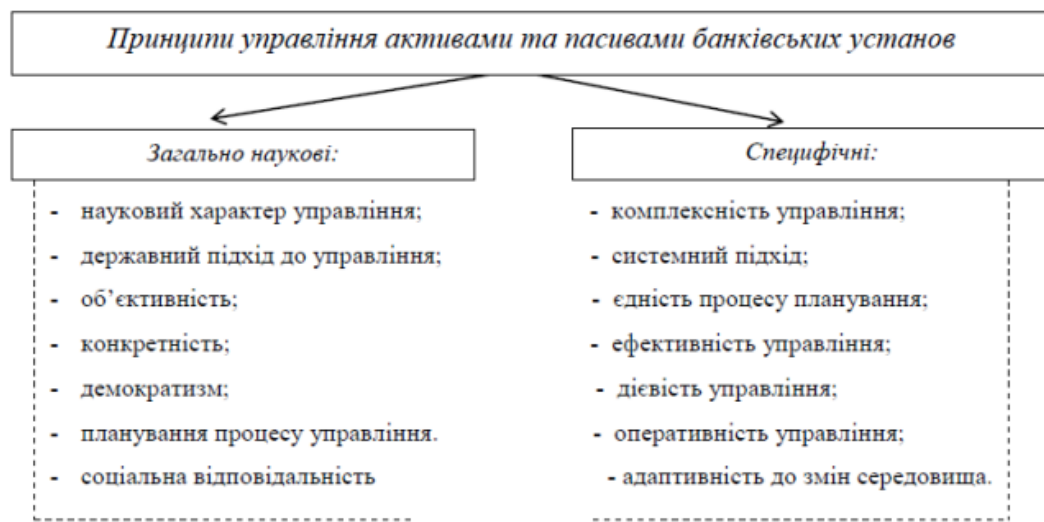


Рис. 2. Класифікація основних принципів управління активами та пасивами банку в сучасних умовах глобальних дисбалансів

Джерело: розроблено автором на основі [1–4]

криті позиції для прийняття ринкових ризиків. Дієвими інструментами управління на даному рівні є аналіз та моніторинг відкритих позицій із необхідністю дотримання платіжного календаря. Основними суб'єктами управління виступають: керівники структурних підрозділів, відповідальні менеджери мідл- фронт- та бек-офісів банківського бізнесу (виконання функцій та обов'язків яких забезпечує рівноважне управління активними та пасивними операціями). Основні результати системи управління мають відповідати певним принципам, що накладають суттєвий відбиток на самий топ-менеджмент банку і обов'язково має виконуватись на кожному етапі. Варто зауважити, що в банківській літературі відсутня єдина класифікація принципів управління активами та пасивами банківських установ, тому доцільним вважаємо наступну класифікацію основних принципів управління активами та пасивами банку, яку розділено на дві основні групи, які представлені на рис. 2.

Для стабільного існування системи управління необхідне відповідне забезпечення для прийняття ефективних управлінських рішень з урахуванням макроекономічних зрушень на фінансових ринках. Організаційне забезпечення системи управління активами та пасивами передбачає існування відповідних структурних підрозділів і центрів відповідальності, які мають суттєвий вплив при управлінні (спостережна рада, правління банку, комітет з управління активами та пасивами, тарифний та кредитний комітети, казначейство, департамент ризик-менеджменту, фінансового планування і моніторингу, служба внутрішнього контролю, фінансово-аналітична служба, мідл-, фронт- та бек-офіси банківського бізнесу).

Результативне існування системи управління активами та пасивами банків неможливе без нормативного забезпечення: нормативно-правових актів, постанов та наказів, які регламентують діяльність банку у сфері управління активами та пасивами; технологічного та технічного забезпечення, за допомогою якого забезпечується автоматизація фінансової діяльності із використанням ІТ-технологій і впровадження новітніх технологій, що допомагають оптимізувати роботу банку; кадрового забезпечення, яке характеризується кваліфікованими банківськими менеджерами у сфері управління активами та пасивами.

Ефективність управління даної системи полягає в раціональності використання основних підходів і принципів управління, як загальнонаукових, так і специфічних, в основі яких лежать такі: узгодженість, об'єктивність, оперативність, демократизм, комплексність, системність, єдність, ефективність, дієвість, оперативність, адаптивність, що дають змогу забезпечити досягнення стратегічної мети й завдання в процесі управління.

Основною метою запропонованої системи управління активами та пасивами є обґрунту-

вання науково-методичних підходів і розробка практичних засад щодо управління активами та пасивами банку з метою зростання вартості капіталу банку та його фінансових показників, дотримання прийняттого рівня ризику в умовах динамічного впливу зовнішнього середовища [12].

Висновки. Особливостями сучасного динамічного розвитку банків є циклічність і багатовимірний прояв глобальних фінансово-економічних дисбалансів, підвищення ризикованості й суттєвого впливу процесів фінансової інтеграції й глобалізації, політична і соціально-економічна нестабільність, що обумовлюють необхідність удосконалення інструментів та засобів фінансового менеджменту банку.

Ефективність взаємодії зазначених компонент системи управління активами та пасивами банків усебічно залежить від їх комплексного поєднання в процесі збалансованої оптимізації структури портфелів активів та пасивів як окремого банку, так і банківської системи в цілому. Розглядаючи сучасні аспекти топ-менеджменту, а саме відсутність і необхідність формування системи управління активами та пасивами банку, яка б відповідала трансформаційному розвитку фінансового сектору, слід відзначити, що сам процес управління об'єднує в собі управління пасивними й активними операціями банків як єдине нерозривне ціле – систему.

Отже, системне узагальнення процесу управління активами та пасивами банківських установ обґрунтовує пріоритетний вплив як функцій управління, так і базових принципів, що визначають логічну послідовність основних етапів процесу управління, для досягнення кінцевих результатів, які регламентовані стратегією банку. Доведено, що в сучасних умовах глобальних дисбалансів забезпечення стабільності й ефективності діяльності неможливе без впровадження науково обґрунтованої системи управління активами та пасивами банків. Побудова системи управління активами та пасивами банку обумовлює всі необхідні передумови для того, щоб суб'єкти різних структурних та відповідальних рівнів топ-менеджменту уявляли майбутнє своєї організації та розвивали її стратегічні можливості.

У цілому можна стверджувати, що реалізація управління активами та пасивами банківських установ здійснюється через систему управління із використанням різноманітних статистичних методів, економіко-математичних інструментів і моделей управління, які дають змогу досить точно передбачити й спрогнозувати зміни як внутрішньобанківського, так і макроекономічного середовища шляхом впровадження стратегічного управління активами та пасивами.

Успішна життєдіяльність банківського сектору потребує використання інноваційних підходів, методик та стратегій управління активами та пасивами банку для забезпечення

фінансової надійності й оптимального співвідношення прибутковості та ризикованості шляхом упровадження в практичну діяльність системи управління активами та пасивами банку, яка відповідатиме сучасним особливостям українського фінансового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгань Ж.М. Основи комплексного управління активами і пасивами банку / Ж.М. Довгань // Світ фінансів. – 2008. – № 2(15). – С. 64–70.
2. Ларіонова І.В. Управління активами та пасивами в комерційному банку : [навч. посіб.] / І.В. Ларіонова. – М. : Консалт-банк, 2003. – 272 с.
3. Лаврушин О.І. Банківська справа : [навч. посіб.] / За ред. О.І. Лаврушина. – М. : Фінанси та статистика, 2000. – 672 с.
4. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду : науково-аналітичні матеріали / В.І. Міщенко [та ін.]. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 11. – 220 с.
5. Жердецька Л.В. Обґрунтування чинників кредитного ризику банківської системи України / Л.В. Жердецька // Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6(4). – С. 221–224.
6. Кузнєцова Л.В. Сучасні методологічні підходи до визначення фінансової діяльності банку / Л.В. Кузнєцова // Дніпропетровський науковий вісник. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – С. 90–96.
7. Трифонов Д.А. Механизмы портфельного управления в коммерческом банке / Д.А. Трифонов. – Саратов, 2011. – 236 с.
8. Шварц О.В. Ліквідність банківської системи України в умовах економічної кризи / О.В. Шварц // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 291–297.
9. Шульга Н.П. Управління стратегічним портфелем банку та роль контролінгу в його сервісній підтримці / Н.П. Шульга // Світ фінансів. – 2005. – № 2(3). – С. 80–88.
10. Литвинюк О.В. Система управління активами та пасивами банківських установ / О.В. Литвинюк // Економічні дисбаланси в глобалізованому світі : матеріали XIII міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 14 липня 2012 р.). – К. : Нова економіка, 2012. – С. 78–81.
11. Литвинюк О.В. Необхідність формування сучасного механізму управління активами та пасивами банківських установ / О.В. Литвинюк // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1/1. – С. 226–230.
12. Литвинюк О.В. Формування системи управління активами та пасивами банків : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В. Литвинюк. – Одеса, 2015. – 22 с.

УДК 336.2:336.76

Луценко І.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Одеського національного економічного університету*

Хомутенко В.П.

*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів**Одеського національного економічного університету*

СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЇХ УЧАСНИКІВ

THE MODERN MECHANISM OF TAXATION OF COLLECTIVE INVESTMENT INSTITUTIONS AND THEIR MEMBERS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний механізм оподаткування інститутів спільного інвестування та їх учасників в контексті дії Податкового кодексу України. Проведено компаративний аналіз надання податкових пільг для зазначених суб'єктів господарювання в результаті внесення змін до Податкового кодексу України. Висвітлено сучасний механізм оподаткування учасників спільного інвестування в Україні. Запропоновано внести зміни до оподаткування інститутів спільного інвестування, що спонукатиме їх до інвестування саме в реальний сектор економіки і не дасть змоги використовувати такі суб'єкти господарювання в заниженні податкового навантаження.

Ключові слова: інвестори, інститути спільного інвестування, компанії з управління активами, механізм оподаткування, пайові інвестиційні фонди, податкові пільги.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован современный механизм налогообложения институтов совместного инвестирования и их участников в контексте действия Налогового кодекса Украины. Проведен компаративный анализ предоставления налоговых льгот для указанных субъектов хозяйствования в результате внесения изменений в Налоговый кодекс Украины. Освещен современный механизм налогообложения участников совместного инвестирования в Украине. Предложено внести изменения в налогообложение институтов совместного инвестирования, что привлечет их инвестиции именно в реальный сектор экономики и не позволит использовать такие субъекты хозяйствования в занижении налоговой нагрузки.

Ключевые слова: инвесторы, институты совместного инвестирования, компании по управлению активами, механизм налогообложения, паевые инвестиционные фонды, налоговые льготы.

ANNOTATION

In the article were investigational the modern mechanism of taxation of collective investment institutions and their members in the context of the actions of the Tax Code of Ukraine. As a result of amending the Tax Code of Ukraine was implemented the comparative analysis of tax benefits for these entities. The modern mechanism of taxation of investors (participants) mutual funds in Ukraine was identified. It was proposed amendments to the taxation of collective investment institutions that encourage them to invest it in the real economy will not be used as entities in understating the tax burden.

Keywords: investors, collective investment institutions, asset management companies, the mechanism of taxation, mutual funds, tax incentives.

Постановка проблеми. У сучасних умовах недостатньої державної фінансової підтримки реального сектору економіки, високих процентних ставок за користування коштами (26–

30% річних) актуальності набувають інститути спільного інвестування, зокрема пайові інвестиційні фонди та компанії з управління активами, які є надзвичайно важливими для формування інвестиційного капіталу в Україні.

Втім, інвестування такими спеціалізованими небанківськими фінансовими установами здійснюється в сектори національної економіки, де можливо отримати швидкі й високі прибутки з відносно низьким ризиком. Так, відповідно до офіційних даних Європейської асоціації венчурного капіталу, в Україні більше 60% інвестицій пайові інвестиційні фонди здійснюють у фінансові послуги [1]. Проте орієнтування їх на фінансування саме реального сектору економіки залежить від багатьох факторів, одним із ключових є реалізація державою податкової політики в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оподаткування суб'єктів господарювання в різних сферах їх діяльності постійно перебувають в центрі уваги як науковців, так і практиків, зокрема, варто виділити праці: В. Андрущенко, В. Вишневського, Ю. Іванова, А. Крисоватого, В. Мельника, В. Опаріна, А. Соколовської, Л. Сидільникової та ін. Проблемам оподаткування інститутів спільного інвестування присвячені праці: З. Варналія, З. Ватаманюка, О. Данилова, О. Клименка, К. Клименка, С. Міщенко, Т. Паєнтко, В. Унінець-Ходаківської, Ю. Сенчука, А. Федоренко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, дослідження сучасного механізму оподаткування саме інститутів спільного інвестування в Україні, зокрема компаній з управління активами та учасників пайових інвестиційних фондів, проводились недостатньо, про що свідчить обмеженість науково-дослідного матеріалу з цієї проблематики у вітчизняній науковій літературі. Отже, існує потреба в проведенні подальшого дослідження саме у цій сфері.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного механізму оподаткування інститутів спільного інвестування та їх учасників.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні станом на 16.03.2016 р. кількість інститутів спільного інвестування досягла 1 169 [2], що свідчить про достатній рівень їх розвитку на ринку спільного інвестування.

Для управління активами інститутів спільного інвестування законодавством передбачене створення спеціалізованих компаній, які представляють собою господарське товариство, створене відповідно до законодавства у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю, яке провадить професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Незважаючи на те що діяльність компаній з управління активами жорстко регулюється і обмежується законодавством, контролюється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, а розмір їх статутного капіталу повинен становити не менш 7 млн. грн., кількість таких компаній з 31 у 2003 р. збільшилась до 320 у 2015 р. (табл.1).

Крім того, як свідчать дані табл. 1, за останні роки кількість компаній з управління активами хоча й мала тенденцію до скорочення, проте їм вдається й досі нарощувати свої активи. Так, кількість компаній з управління активами в 2014 р. порівняно з 2013 р. скоротилась на 3,2%, а активи в їх управлінні збільшились на 16,2%.

Важливо відзначити, що питома вага активів в управлінні КУА у ВВП також збільшується. Так, якщо їх питома вага у ВВП у 2004 р. становила 0,6%, то в 2015 р. досягла 16,4%.

Динамічному розвитку інститутів спільного інвестування сприяло й проведення державою стимулюючої податкової політики у сфері спільного інвестування. Так, зазначеним суб'єктам господарювання надавались податкові пільги та особливі умови оподаткування, наприклад, до

прийняття Податкового Кодексу України кошти спільного інвестування, у тому числі доходи, які були отримані від інвестування цих коштів, були звільнені від оподаткування. Також із метою розвитку ринку спільного інвестування і після прийняття Податкового кодексу України для інститутів спільного інвестування залишився пільговий характер їх оподаткування, який у 2015 р. вже зазнав змін (табл. 2).

У результаті внесення змін до Податкового кодексу України в 2015 р. для інститутів спільного інвестування, у т. ч. пайових інвестиційних фондів й компаній з управління активами позитивними аспектами, стало:

- збереження ряду податкових пільг, що дає змогу застосувати загальноприйнятий у світі підхід до оподаткування кінцевих результатів інвестицій в ІСІ та відповідати міжнародним вимогам;

- розширення обсягу звільнених від оподаткування податком на прибуток доходів інститутів спільного інвестування, а саме іншими доходами від діяльності (відсотки за позиками, орендні/лізингові платежі тощо);

- скасування особливого (акцизного) податку на операції з відчуження цінних паперів та операцій із деривативами.

Разом із позитивними аспектами надання податкових пільг інститутам спільного інвестування є й негативні, а саме: збільшення ставки з податку на доходи фізичних осіб до 20% в разі виплати дивідендів фізичним особам – власникам цінних паперів ІСІ; збереження ставки з податку на прибуток на рівні 18% (до 01.09.2014 р. діяла занижена ставка в розмірі 10%).

Крім того, компанії з управління активами та пайові інвестиційні фонди не тільки користуються вищенаведеними податковими пільгами, а й мають особливі умови оподаткування своєї діяльності. Так, відповідно до п. 133.1.1

Таблиця 1

Динаміка кількості інститутів спільного інвестування та компаній з управління їх активами в Україні за період 2003–2015 рр.

Роки	Кількість ІСІ	Кількість КУА	Активи в управлінні, млн. грн.	Темпи росту активів в управлінні, %	Питома вага активів в управлінні КУА у ВВП, %
2003	29	31	-	-	-
2004	105	88	1938	-	0,6
2005	165	159	6904	256,2	1,6
2006	324	228	17145	148,3	3,2
2007	577	334	40780	137,9	5,7
2008	888	409	63259	55,1	6,7
2009	985	380	82541	30,5	9,0
2010	1095	339	105867	28,3	9,8
2011	1125	341	126790	19,8	9,7
2012	1222	353	157201	24,0	11,1
2013	1250	347	177523	12,9	12,2
2014	1188	336	206358	16,2	13,2
9 місяців 2015	1151	320	225041	9,1	16,4

Джерело: складено та розраховано автором за даними [2; 3]

ст. 133 Податкового кодексу України, компанії з управління активами як юридичні особи, що провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, є платниками податку на прибуток.

Об'єктом оподаткування зазначеним податком у компанії з управління активами є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку

або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу 3 Податкового кодексу України.

Фінансовий результат до оподаткування визначається як позитивна різниця між доходами та витратами компанії.

Водночас, відповідно до ст. 65 Закону України «Про інститути спільного інвестування» від

Таблиця 2

**Податкові пільги для інститутів спільного інвестування
відповідно до Податкового кодексу України**

До 01.01.2015 р.	Стаття ПКУ	Після 01.01.2015 р.	Стаття ПКУ
для визначення об'єкту оподаткування з податку на прибуток у доходи не враховуються: - кошти, залучені від інвесторів ІСІ; - доходи від проведення операцій з активами ІСІ; - доходи, нараховані за активами ІСІ; - кошти, залучені від власників сертифікатів фондів операцій із нерухомістю; - доходи від проведення операцій з активами фондів операцій із нерухомістю; - доходи, нараховані за активами фондів операцій із нерухомістю, створених відповідно до закону	п.п. 136.1.9 п. 136.1 ст. 136	звільняються від оподаткування податком на прибуток: - кошти, внесені засновниками корпоративного фонду; - кошти та інші активи, залучені від учасників ІСІ; - доходи від здійснення операцій з активами ІСІ; - доходи, нараховані за активами ІСІ, - інші доходи від діяльності ІСІ (відсотки за позиками, орендні (лізингові) платежі, роялті тощо)	п.п. 141.6.1 п. 141.6 ст. 141
у разі виплати дивідендів власникам цінних паперів ІСІ авансовий внесок із податку на прибуток підприємств не справляється	п.п. 153.3.5 п. 153.3 ст. 153	відповідна стаття виключена з ПКУ	-
у разі виплати дивідендів фізичним особам власникам цінних паперів ІСІ застосовується ставка ПДФО в розмірі 5% від суми нарахованих дивідендів	п. 167.2 ст. 167	відповідна пільга не передбачена ПКУ	-
не підлягає оподаткуванню ПДФО та не включається до загального річного оподаткованого доходу дохід, отриманий платником податку протягом звітного податкового року від продажу цінних паперів ІСІ, якщо сума такого доходу не перевищує суму, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн.	п.п. 170.2.8 п. 170.2 ст.170	не підлягає оподаткуванню ПДФО та не включається до загального річного оподаткованого доходу дохід, отриманий платником податку протягом звітного податкового року від продажу цінних паперів ІСІ, якщо сума такого доходу не перевищує суму, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн.	п.п. 170.2.8 п. 170.2 ст.170
не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість випуск (емісія) інвестиційних сертифікатів ПФ здійснених КУА, а також їх діяльність з управління активами відповідно до закону та інших видів професійної діяльності на фондовому ринку, які підлягають ліцензуванню відповідно до закону	п. 196.1.1 ст.196 ПКУ	не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість випуск (емісія) інвестиційних сертифікатів ПФ здійснених КУА, а також їх діяльність з управління активами відповідно до закону та інших видів професійної діяльності на фондовому ринку, які підлягають ліцензуванню відповідно до закону	п. 196.1.1 ст.196 ПКУ
операції емітента цінних паперів ІСІ відкритого типу, а саме операції з розміщення, погашення, викупу та повторного продажу не підлягають оподаткуванню особливим податком на операції з відчуження цінних паперів та операцій із деривативами	п.п. 213.2.5 п. 213.2 ст. 213	особливий податок на операції з відчуження цінних паперів скасовано	-

Джерело: складено автором за даними [4; 5]

Таблиця 3

Особливості оподаткування інвесторів (учасників) інститутів спільного інвестування

Доходи інвесторів	Статус інвестора (учасника) венчурного фонду	Механізм оподаткування доходів інвесторів (учасників) венчурного фонду	
Дивіденди (інші фінансові доходи, які визнаються у періоді прийняття рішення про їх виплату)	Юридична особа	Податок на прибуток	Відповідно до п.п. 134.1.1 п.134.1 ст.134 та п.п.140.1.1 п.140.1 ст. 140 Податкового кодексу України, інвестор здійснює коригування фінансового результату до оподаткування, зменшуючи фінансовий результат до оподаткування на суму нарахованих дивідендів, які підлягають виплаті на його користь КУА за умови, що така компанія є платником податку на прибуток
		ПДВ	Відповідно пп.196.1.6 ст. 196 Податкового кодексу України, дивіденди, що виплачені в грошовій формі або у вигляді цінних паперів, не є об'єктом оподаткування. Водночас якщо виплата дивідендів буде провадитись у товарній або натуральній формі, вони оподатковуватимуться за ставкою 20%
	Фізична особа	ПДФО	Відповідно до п.167.5 ст.167, пасивні доходи у т. ч. дивіденди за інвестиційними сертифікатами, що виплачуються інститутами спільного інвестування, оподатковуються за ставкою 20%. Крім того, в абз. 7 п. 167.5.3 ст. 167 ПКУ передбачено, що для оподаткування доходів фізичних осіб термін «пасивні доходи» означає в тому числі «дохід, який виплачується компанією, що управляє активами інституту спільного інвестування, на розміщені активи відповідно до закону, включаючи дохід, що виплачується (нараховується) емітентом у результаті викупу (погашення) цінних паперів інституту спільного інвестування, який визначається як різниця між сумою, отриманою від викупу, та сумою коштів або вартістю майна, сплаченою платником податку продавцю (у тому числі емітенту) у зв'язку з придбанням таких цінних паперів, як компенсація їх вартості».
		Військовий збір	Відповідно до вимог п. 16-1. 11 підрозділу 10 розділу XX перехідних положень Податкового кодексу України, доходи, отримані фізичною особою у вигляді дивідендів, оподатковуються військовим збором за ставкою 1,5%
		Єдиний соціальний внесок	Відповідно до п. 3.35 Інструкції зі статистики заробітної плати, затвердженої Наказом Держкомстату від 13.01.2004 № 5, дивіденди не належать до фонду оплати праці, тому вони не підлягають оподаткуванню єдиним соціальним внеском
Прибуток від продажу або іншого відчуження (викупу) інвестиційних сертифікатів венчурного фонду (ПФ) третім особам	Юридична особа	Податок на прибуток	Відповідно до пп. 141.2.4 та 141.2.5 ст. 141 ПКУ, позитивний загальний фінансовий результат від операцій із продажу або іншого відчуження (викупу) інвестиційних сертифікатів додається до загального фінансового результату суб'єкта господарювання та оподатковується в його складі податком на прибуток за ставкою 18%. Від'ємний загальний фінансовий результат ураховується в майбутніх періодах при розрахунку загального фінансового результату від операцій із цінними паперами (окремому обліку) до повного його погашення
		ПДФО	Відповідно до п. 167.5 ст. 167, інвестиційний прибуток оподатковуються за ставкою 20%. Крім того, передбачено, що «облік загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами ведеться платником податку самостійно, окремо від інших доходів і витрат. Для цілей оподаткування інвестиційного прибутку звітним періодом вважається календарний рік» (пп. 170.2.1 ст. 170 ПКУ). А інвестиційний прибуток розраховується як позитивна різниця між доходом, отриманим платником податку від продажу окремого інвестиційного активу, та його вартістю, що визначається із суми витрат на придбання такого активу з урахуванням норм пп. 170.2.4-170.2.6 п. 170.2 ст. 170 ПКУ
	Військовий збір	Відповідно до вимог п. 16-1. 11 підрозділу 10 розділу XX перехідних положень Податкового кодексу України, доходи, отримані фізичною особою у вигляді інвестиційного прибутку, оподатковуються військовим збором за ставкою 1,5%	

Джерело: складено автором за даними [5]

05.07.2012 р. № 5080-VI [6], компанії з управління активами здійснюють управління активами пайового інвестиційного фонду за винагороду, яка є їх доходом, що враховується при визначенні фінансового результату до оподаткування.

Ставка податку на прибуток для компаній з управління активами не змінилась та становить у 2016 р. 18%.

Цікавим є те, що компанії з управління активами є потенційними платниками податку на додану вартість, проте вони зазначений податок до бюджету не сплачують, оскільки випуск (емісія) інвестиційних сертифікатів пайовим інвестиційним фондом здійснений компаніями з управління активами, а також їх діяльність з управління активами відповідно до закону та інших видів професійної діяльності на фондовому ринку, які підлягають ліцензуванню відповідно до закону, не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість (п. 196.1.1 ст. 196 ПКУ).

Що стосується оподаткування пайових інвестиційних фондів, то такі фонди не є платниками податку на прибуток та податку на додану вартість, оскільки:

– відповідно до ч. 3 ст. 41 Закону України «Про інститути спільного інвестування» № 5080-VI від 05.07.2012 р., «пайовий фонд не є юридичною особою» [6], тому не веде бухгалтерській та податковій обліку своєї діяльності. Такий обов'язок покладено на компанії з управління активами, які, своєю чергою, є юридичними особами та потенційними платниками податку на прибуток й податку на додану вартість;

– кошти, залучені пайовим інвестиційним фондом від інвесторів (учасників фонду), та відсотки, отримані по процентним позикам, звільнені від оподаткування податком на прибуток (п. 141.6 ст. 141 ПКУ);

– пайовим інвестиційним фондом не здійснюються господарські операції, оскільки компанії, що здійснюють операції з управління його активами, відповідно до ч. 6 ст. 63 Закону України «Про інститути спільного інвестування» № 5080-VI від 05.07.2012 р. [6], із третіми особами діють від власного імені, але в інтересах учасників такого фонду та за його рахунок або в разі недостатності коштів фонду – за власний рахунок.

Варто відзначити, що у податковому законодавстві передбачено особливі умови оподаткування не тільки для інститутів спільного інвестування. Оподаткуванню підлягають і доходи їх інвесторів (учасників), які формуються з трьох джерел [7, с. 199], а саме:

1) виплати дивідендів інвестиційним фондом, якщо це передбачено Проспектом емісії інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду;

2) продажу інвестиційних сертифікатів пайового інвестиційного фонду третій особі;

3) викупу в інвестора компанією з управління активами венчурного фонду, інвестиційних сертифікатів під час ліквідації пайового інвестиційного фонду.

Механізм оподаткування вищезазначених доходів інвесторів від операцій з інвестиційними сертифікатами залежить від джерел їх формування та статусу інвестора, що наведено в табл. 3.

Висновки. Підсумовуючи основні результати дослідження, можна зробити висновок, що в Україні з метою розвитку інститутів спільного інвестування та нарощування їх активів було розроблено та запроваджено в дію особливі умови оподаткування із застосуванням ряду податкових пільг у цій сфері. Втім, надані податкові преференції пайовим інвестиційним фондам та особливі умови при їх оподаткуванні не сприяють залученню інвестиційного капіталу до реального сектору економіки, оскільки більш як 60% венчурних інвестицій залучені до сфери фінансових послуг. Окрім того, інвестиційні фонди, у т. ч. компанії з управління їх активами, у межах чинного законодавства використовуються суб'єктами господарювання як інструменти для податкової оптимізації.

Таким чином, на нашу думку, у проведенні податкових реформ в Україні необхідним є передбачити внесення змін до оподаткування інститутів спільного інвестування, що спонукатиме їх до інвестування саме в реальний сектор економіки та не дасть змоги використовувати пайові інвестиційні фонди в заниженні податкового навантаження. Тому, погоджуючись із думкою науковців О.Д. Данилова та Т.В. Паєнко [8, с. 97], для інститутів спільного інвестування має стати запровадження податку на фінансові операції. Крім того, для інвесторів пайового інвестиційного фонду, що фінансуватимуть не сферу фінансових послуг, а реальний сектор економіки, передбачити з метою оподаткування інвестиційного прибутку:

- для фізичних осіб – ставку з податку на доходи фізичних осіб у розмірі 10%;

- для юридичних осіб – ставку з податку на прибуток у розмірі 10%.

Перспективою подальших досліджень є обґрунтування сфер реального сектору економіки, що фінансуватимуться інвесторами в результаті надання пільгового оподаткування інститутам спільного інвестування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Європейської асоціації венчурного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.evca.eu>.
2. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Гарагонич О.В. Інститути спільного інвестування як інструмент податкового планування господарської діяльності / О.В. Гарагонич // Порівняльно-аналітичне право. – 2014. – № 2. – С. 146–148.
5. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Закон України від 05.07.2012 р. № 5080-VI «Про інститути спільного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
7. Оподаткування суб'єктів господарювання : [навч. посіб.] / О.Г. Волкова, В.П. Хомутенко, І.С. Луценко, А.В. Хомутенко ; за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса : ВМВ, 2014. – 418 с.
8. Данилов О.Д., Паєнтко Т.В. Венчурне фінансування інноваційної діяльності в Україні: проблеми та перспективи / О.Д. Данилов, Т.В. Паєнтко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.business-inform.net.

УДК 658.14.011.1

Нагайчук В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Сусіденко О.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
та економіки підприємства
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПОЛІТИКА ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ І ЗАВДАНЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

POLITICS OF FORMING OF AIMS AND TASKS OF FINANCIAL STRATEGY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено політику формування цілей і завдань фінансової стратегії підприємства. Визначено основні етапи процесу розробки фінансової стратегії підприємства. Класифіковано стратегічні цілі підприємства за основними ознаками.

Ключові слова: фінансова діяльність, управління, політика, цілі, завдання, фінансова стратегія, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована политика формирования целей и заданий финансовой стратегии предприятия. Определены основные этапы процесса разработки финансовой стратегии предприятия. Классифицированы стратегические цели предприятия по основным признакам.

Ключевые слова: финансовая деятельность, управление, политика, цели, задания, финансовая стратегия, предприятие.

ANNOTATION

In the article the politics of forming of aims and tasks of financial strategy of enterprise is investigated. The basic stages of the process of development of financial strategy of enterprise are certain. The strategic aims of enterprise on basic signs are conducted.

Keywords: financial activity, management, politics, aims, tasks, financial strategy, enterprise.

Постановка проблеми. Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних із фінансовою діяльністю підприємства, темпи технологічного прогресу, мінливість державної економічної політики й форм регулювання фінансової діяльності не дають змогу ефективно керувати фінансами підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду та традиційних методів фінансового менеджменту.

У процесі адаптації до сучасних умов вітчизняні підприємства потребують удосконалення методичного забезпечення формування фінансової стратегії, що є ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління фінансовою стратегією досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Бланк, Ю. Бригхем, В. Василенко, В. Гриньова, В. Ковалев, М. Мартиненко, Л. Ніколаєнко, А. Петрова, О. Раєвнева,

О. Тищенко, В. Хвостенко, О. Ястремська та ін. Проте, незважаючи на значні теоретичні доробки, процеси формування цілей і завдань фінансової стратегії і особливо їх зміни й адаптації до сучасних економічних умов потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає в дослідженні політики формування цілей і завдань фінансової стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління в довгостроковому аспекті нерозривно пов'язаний з використанням поняття «стратегія». Стратегія – це спосіб досягнення підприємством своєї мети, яка визначає його поведінку в ринковому середовищі, а також взаємодію внутрішніх компонентів підприємства, які перебувають на різних стадіях свого життєвого циклу. Це надає можливість встановлювати орієнтири, правила, звужує варіанти вибору поведінки щодо вирішення суперечностей у рамках заданих обмежень, а також виконує роль засобу координації усіх ієрархічних рівнів підприємства і виступає, таким чином, як управлінський інструмент системи менеджменту [1, с. 169].

Розрізняють три типи стратегій: загальна, або корпоративна стратегія – така, що розробляється для підприємств загалом і охоплює всі види його діяльності; бізнес-стратегія, яка розробляється з метою досягнення найефективніших показників роботи в одній конкретній сфері діяльності і спирається на функціональні стратегії; функціональні стратегії – певні стратегії в області маркетингу, організації виробництва, фінансів, інвестицій, персоналу тощо, які конкретизують окремі деталі при розробленні загальної стратегії [2].

Реалізація загальної стратегії підприємства значною мірою залежить від фінансової стратегії, яка серед усіх функціональних стратегій, що розробляються на підприємстві, відіграє головну роль.

Фінансова стратегія як одна з функціональних стратегій визначає генеральний напрям фінансового розвитку та стосується найважливіших аспектів фінансової діяльності підприємства: формування та використання прибутку, рішень щодо структури капіталу та виплати дивідендів, вибору форм і способів інвестування, оптимізації податкових виплат.

Фінансова стратегія – це один із найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує усі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найефективніших шляхів її досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів за зміни умов зовнішнього середовища [3, с. 26-27].

Під поняттям «фінансова стратегія підприємства» нами запропоновано розуміти систему довгострокових фінансових цілей і завдань та механізму їх досягнення, спрямованих на фінансування розширеного відтворення, соціальних, та інших функцій підприємства, шляхом використання фінансових інновацій тощо [1, с. 171].

Процес розробки фінансової стратегії підприємства містить низку етапів, основними серед яких є: визначення загального періоду формування фінансової стратегії, дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища, оцінка внутрішніх сильних та слабких сторін підприємства, комплексна оцінка стратегічної фінансової позиції, формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства, розробка цільових стратегічних нормативів, прийняття основних стратегічних фінансових рішень, оцінка розробленої фінансової стратегії, забезпечення її реалізації та організація контролю за реалізацією.

Послідовність основних етапів процесу розробки фінансової стратегії підприємства може бути уточнена і деталізована з урахуванням особливостей фінансової діяльності підприємства і рівня стратегічного мислення його фінансових менеджерів.

Фінансову стратегію підприємства доцільно досліджувати як складний системний об'єкт, що володіє сукупністю певних властивостей. Такі властивості можуть визначати якість фінансової стратегії з різних позицій: або з погляду її формування, особливостей та умов реалізації, або з погляду ступеню досягнення кінцевого результату – фінансового розвитку підприємства [4, с. 94].

Для всіх підприємств фінансова стратегія неоднакова і залежить від розмірів підприємств, стадії їх розвитку, сфери діяльності, фінансового стану, обсягу та напрямку розміщення ресурсів.

Фінансова стратегія орієнтована насамперед на довгострокову перспективу або на рішення ключової пріоритетної задачі в кон-

кретному періоді часу. Це є модель використання можливостей підприємства, його дії на стратегічну перспективу для досягнення поставлених цілей, в основу формування яких покладено управління фінансовими ресурсами.

Головною метою фінансової стратегії підприємства є максимізація його ринкової вартості та підвищення ефективності діяльності. Вона досягається шляхом конкретизації цілей з урахуванням завдань та особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства. Система стратегічних фінансових цілей повинна забезпечувати формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів і високу рентабельність використання власного капіталу; оптимізацію структури активів й оборотного капіталу; встановлення прийняттого рівня фінансових ризиків у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Систему стратегічних цілей фінансового розвитку підприємства варто формувати чітко й коротко, відображаючи кожен з цілей у конкретних показниках – цільових стратегічних нормативах. У ролі таких стратегічних нормативів з окремих аспектів фінансової діяльності підприємства можуть бути:

- середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, які формуються з власних джерел;
- мінімальна вартість власного капіталу в загальному обсязі використаного капіталу підприємства;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства;
- співвідношення оборотних та необоротних активів підприємства;
- мінімальний обсяг грошових активів, що забезпечують поточну платоспроможність підприємства;
- мінімальний рівень самофінансування інвестицій;
- допустимий рівень фінансових ризиків у розрізі основних напрямів господарської діяльності підприємства [5, с. 171].

Найвідповідальнішим у формуванні фінансової стратегії підприємства є розроблення фінансової політики, яка є формою реалізації фінансової ідеології і фінансової стратегії підприємства в розрізі найважливіших аспектів фінансової діяльності на окремих етапах її реалізації. На відміну від фінансової стратегії загалом, фінансова політика формується лише за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, що потребують найефективнішого управління для досягнення головної стратегічної цілі такої діяльності.

Контроль за реалізацією фінансової стратегії здійснюється на основі стратегічного фінансового контролінгу та відображає хід реалізації основних стратегічних цільових нормативів фінансової діяльності підприємства. Контроль

за реалізацією фінансової стратегії забезпечує перевірку надходження доходів, економне та раціональне їх використання, оскільки добре налагоджений фінансовий контроль допомагає виявляти внутрішні резерви, підвищувати рентабельність діяльності, збільшуючи грошові накопичення.

Управління фінансовою стратегією неможливе без формування її цілей, завдань і методів, які використовуються для їх досягнення.

Формування стратегічних цілей фінансового розвитку діяльності вимагає попередньої їх класифікації за певними ознаками (рис. 1).

З позицій фінансового менеджменту стратегічні цілі класифікуються за такими основними ознаками:

1. За видами очікуваного ефекту стратегічні цілі фінансової діяльності підприємства поділяються на економічні й позаекономічні.

2. За пріоритетним значенням стратегічні цілі фінансового розвитку поділяються на:

- основні стратегічні цілі фінансової діяльності. До цієї групи входять найбільш важливі стратегічні цілі, безпосередньо спрямовані на реалізацію головної цілі фінансової діяльності у розрізі основних її аспектів;
- допоміжні стратегічні цілі фінансової діяльності. До складу цієї групи входять всі інші економічні й позаекономічні цілі фінансової діяльності підприємства.

3. За домінуючими напрямками фінансового розвитку виділяють такі стратегічні цілі: стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства, стратегія підвищення якості фінансової діяльності підприємства.

4. За об'єктами стратегічного керування. Відповідно до концепції стратегічного менеджменту за цією ознакою цілі поділяються в такий спосіб:

- загально корпоративні фінансові цілі. У загальній системі стратегічних цілей фінансової діяльності вони відіграють визначальну роль і займають, як правило, основне місце;

- фінансові цілі окремих функціональних напрямів господарської діяльності, фінансові цілі цієї групи пов'язані з формуванням, розвитком і забезпеченням ефективної діяльності конкретних стратегічних напрямів господарської діяльності.

5. За характером впливу на очікуваний результат виділяють наступні цілі фінансової стратегії:

- прями стратегічні цілі. Вони прямо пов'язані з кінцевими результатами фінансової діяльності;

- підтримуючі стратегічні цілі. Ця група стратегічних цілей спрямована на забезпечення реалізації прямих стратегічних цілей у процесі фінансової діяльності.

6. За періодом реалізації виділяють такі види фінансових цілей:

- довгострокові стратегічні цілі слугують орієнтиром фінансового розвитку підприємства протягом всього стратегічного періоду;

- короткострокові стратегічні цілі мають для підприємства стратегічний характер в рамках короткострокових етапів стратегічного періоду. Ці цілі носять, як правило, підтримуючий характер стосовно основних довгострокових стратегічних цілей і характеризують строки завершення одного з етапів реалізації основних цілей.

Таким чином, вибір фінансових цілей має здійснюватися так, щоб якомога більшою мірою сприяти посиленню позитивних тенденцій і мінімізації негативних наслідків.

Фінансова стратегія як складова частина загальної стратегії розвитку підприємства повинна бути узгоджена з цілями та напрямами останньої.

Основне її призначення – побудова ефективної системи управління фінансами, спрямованої на вирішення питань бюджетної, кредитної,

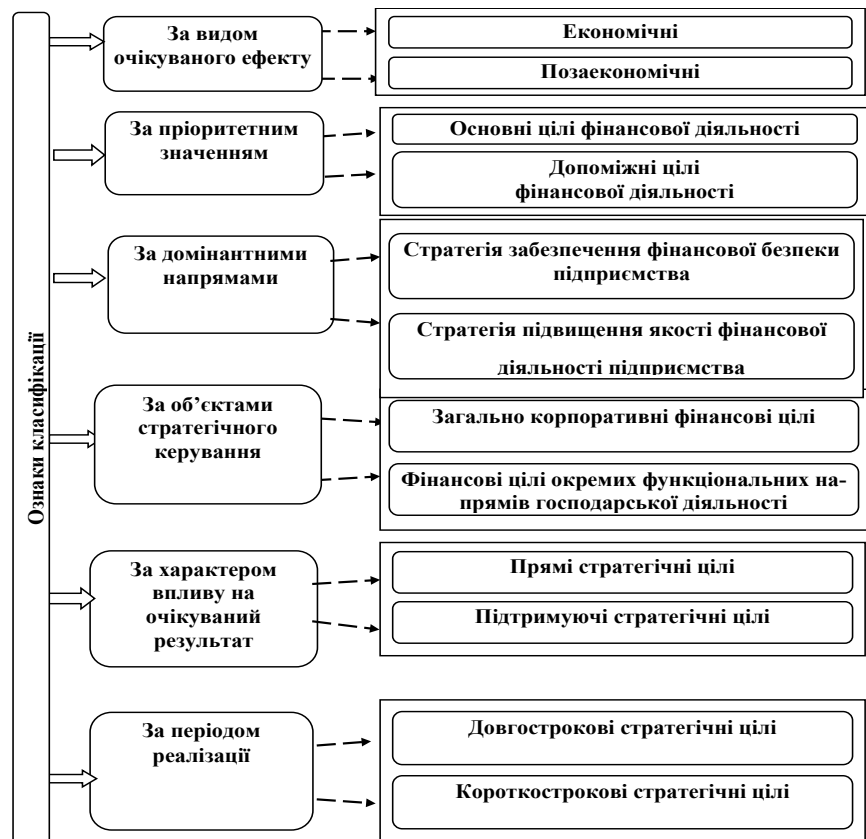


Рис. 1. Класифікація стратегічних цілей підприємства

Авторська розробка

інвестиційної політики, управління фінансовими потоками, доходами, витратами, оцінки результатів діяльності і вартості бізнесу.

Висновки. Фінансова стратегія повинна містити заходи зі стабілізації фінансового стану підприємства та його платоспроможності в умовах несприятливих змін середовища функціонування. Скоригована з урахуванням несприятливих факторів фінансова стратегія підприємства повинна забезпечувати високі темпи його операційної діяльності при одночасній нейтралізації загрози його банкрутства в майбутньому. Основою фінансової стратегії є пошук, раціональне використання й управління структурою фінансових ресурсів підприємства з метою підвищення його платоспроможності та фінансової стійкості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нагайчук В.В. Сутність фінансової стратегії як економічної категорії / В.В. Нагайчук // Науковий вісник Херсонського державного університету : Збірник наукових праць. Серія : Економічні науки. – Херсон, 2014. – Вип. 8. Частина 3. – С. 168-171.
2. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури : пер. с англ. – М. : Дело Лтд, 1992. – 585 с.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004.
4. Хвостенко В.С. Теоретико-методичне забезпечення формування стратегій фінансового розвитку підприємств / В.С. Хвостенко // Современный научный вестник : научно-теоретический и практический журнал. Сер. : экономические науки. – 2011. – № 9(105). – С. 93-102.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2008. – 528 с.

УДК 336

Налукова Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНІСТІ ІНТЕРЕСІВ СТРАХОВИКІВ І СТРАХУВАЛЬНИКІВ

INSURANCE MEDIATION IN THE CONTEXT OF BALANCING THE INTERESTS OF INSURERS AND POLICYHOLDERS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність страхового посередництва, визначено спільні та відмінні ознаки між страховими брокерами і страховими агентами та основні функціональні особливості страхового брокерства. Проаналізовано посередницьку діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-резидентами та страховиками-нерезидентами.

Ключові слова: страховий ринок, інфраструктура страхового ринку, страхове посередництво, страховий агент, страховий брокер, посередницька діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность страхового посредничества, определены общие и отличительные черты страховых брокеров и страховых агентов, основные функциональные особенности страхового брокерства. Проанализирована посредническая деятельность по заключению договоров страхования со страховщиками-резидентами и страховщиками-нерезидентами.

Ключевые слова: страховой рынок, инфраструктура страхового рынка, страховое посредничество, страховой агент, страховой брокер, посредническая деятельность.

ANNOTATION

In the article the author defined the essence of insurance mediation, identified common features and differences between insurance brokers and insurance agents, and characterized the key functional features of an insurance brokerage. The researcher analyzed the brokerage activities of dealing the insurance contracts with insurers resident and non-resident insurers.

Keywords: insurance market, insurance market infrastructure, insurance intermediation, insurance agent, insurance broker, mediation activities.

Постановка проблеми. У сучасних умовах вихід страхового ринку України з кризи тісно пов'язаний з необхідністю забезпечення ефективної діяльності страхових посередників, котрі, як свідчить світова практика, допомагають клієнтам вибрати найбільш вигідну пропозицію щодо гарантій виплат, а надійним страховикам – розвивати їхній бізнес. Багато вітчизняних науковців і практиків, досліджуючи проблеми у цій сфері акцентують увагу на необхідності заміни сучасної моделі страхового ринку, на нову, ефективнішу, що передбачатиме формування його професійної інфраструктури та розвиток страхового посередництва [1, с. 135-136]. Саме тому усе більшої актуальності набувають питання, що стосуються ролі та значення страхового посередництва котре не лише враховує інтереси страховиків сприяючи реалізації страхових послуг, опосередковуючи, прискорюючи та полегшуючи укладання і

здійснення страхових контрактів, зумовлюючи координацію дій учасників страхового ринку, але й передбачає захист економічних інтересів страхувальників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку страхового посередництва є предметом наукових досліджень В.М. Фурмана [1]; проблематика інфраструктури страхового ринку розглянута у працях О.В. Васильєва [2]; роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України досліджують Ю.О. Махортов, Н.О. Телічко [3] та І.О. Манько [4]; страхове посередництво на ринку перестраховування є об'єктом наукових досліджень О.В. Кнейслер [5]; роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків висвітлена у працях М.В. Дубини і М.В. Тунік [6].

Метою дослідження є формулювання сучасних підходів до визначення сутності страхового посередництва, визначення спільних і відмінних ознак між страховими брокерами і страховими агентами та основного функціонального призначення страхового брокера, аналітична оцінка сучасних проблем у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Страхове посередництво, на думку О.В. Васильєва, є одним із елементів інфраструктури страхового ринку [2, с. 205]. М.В. Дубина і М.В. Тунік під страховим посередництвом розуміють професійну діяльність на страховому ринку страхових посередників, а саме осіб, які надають страхові послуги і внесені до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом, що функціонують з метою отримання прибутку та задоволення потреб суб'єктів цього ринку в певних послугах [6, с. 165].

Н.В. Євстютіна і Г.А. Стасюк розрізняють прямих і непрямих страхових посередників, які виконують на страховому ринку роботу, яка направлена на обслуговування продавців та покупців страхових послуг (страховиків і страхувальників) [7, с. 68]. Прямими страховими посередниками, згідно з їхньою науковою позицією, є страхові агенти і брокери, які безпосередньо приймають участь у продажу страхових продуктів, оперативно реагують на зміни ринкової кон'юнктури страхових послуг, сприяють

підвищенню конкуренції між страховиками та покращенню якості обслуговування клієнтів. До непрямих страхових посередників відносять актуаріїв, диспашерів, сюрвейерів, аварійних комісарів.

Страхових агентів та страхових брокерів Ю.О. Махортов та Н.О. Телічко визначають посередниками, які мають право вести свою діяльність на страховому ринку України, що також відображено у окремих статтях нормативно-правового забезпечення нашої держави [3].

Так, відповідно до постанови КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками», страховими агентами і страховими брокерами є суб'єкти підприємницької діяльності на ринку страхових послуг [8].

У Законі України «Про страхування» відзначено види посередницької діяльності у сфері страхування, чітко розмежовано функції страхових брокерів і страхових агентів та вказано, що страхові агенти є представниками страховика і діють в його інтересах за винагороду на підставі договору доручення, виконують частину його страхової діяльності, а страхові брокери здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник [9].

М.В. Дубина і М.В. Тунік, досліджуючи роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків, акцентують увагу на тому, що саме страхові агенти і страхові брокери в нашій країні отримали найбільше розповсюдження [6, с. 171].

Досить слушною та актуальною в сучасних умовах вважаємо думку О.В. Кнейслер щодо того, що до інфраструктури страхового ринку належать страхові посередники саме у частині страхових брокерів, які здійснюють посередницьку діяльність у страхуванні як винятковий вид діяльності від свого імені й на підставі брокерської угоди [5, с. 124]. Такої ж наукової позиції дотримуються і західні вчені та практики, котрі до страхових посередників здебільшого відносять страхових брокерів.

Так, згідно із «Кембриджським словником», страховий брокер є особою або компанією, зміст роботи котрих полягає у тому, щоб дати людям незалежну консультацію щодо особливостей страхових полісів у різних компаніях і підібрати індивідуальну програму страхування для конкретного клієнта [10]. А в «Англомовному інвестиційному глосарії» страхових брокерів визначено незалежними агентами, які представляють інтереси покупців, а не страхових компаній, і намагаються знайти для своїх клієнтів найкращий страховий поліс на основі методу порівняння [11].

Експертом у сфері законодавства і практики страхування визначає страхового брокера авторський колектив «Словника-довідника термінів зі страхування та перестрахування» [12]. Згідно із науковою позицією учених, це професіонал,

котрий повинен знати все можливе про страхування, враховуючи те, що його знання повинні сприяти забезпеченню найкращих умов страхування і розміру премії для принципала.

Ми розділяємо думку І.О. Манько щодо того, що основною перевагою брокера є його професійність, яка включає відповідну освіту, досвід діяльності на ринку, знання законодавства, специфіки оподаткування страхової діяльності та досвід роботи з сучасними страховими продуктами [4, с. 344].

Та найбільше нам імпонує визначення терміна «страховий брокер», подане Т.А. Ротовою у підручнику «Страхування» [13, с. 101]. Учена зауважує на тому, що хоча й страховий брокер у більшості випадків є уповноваженою особою покупця – страхувальника, згідно з усним чи письмовим узгодженням, як їхній представник чи консультант, він також є ніби дослідницьким бюро страховика, оскільки вивчає дійсні і майбутні потреби страхувальників і розробляє нові види гарантій для клієнтів відповідно до їхнього фінансового рівня.

На основі проведеного теоретичного аналізу понять «страхове посередництво», «страховий агент», «страховий брокер» відзначимо, що у професійній діяльності страхових брокерів є такі подібні ознаки із страховими агентами, як: взаємодія з клієнтами страхових компаній, продаж страхових продуктів, врегулювання збитків у разі настання страхових випадків, надання інформації клієнтам страховиків щодо страхових полісів тощо. Та між цими посередниками є і відмінності, зокрема, у їхньому юридичному статусі та у площині реалізації їх діяльності.

Так, страховий агент завжди зацікавлений у задоволенні інтересів тієї страхової компанії, з якою у нього укладено контракт, оскільки це забезпечує йому певний дохід. Страховий брокер більше зацікавлений у продажі клієнтам страхових полісів стабільних та надійних страховиків, оскільки це забезпечує репутацію самому брокеру, якому платить комісію сам страхувальник. Відрізняє брокера від агента те, що він є незалежним від страховика, що також є гарантією того, що він, обираючи страхову компанію для свого клієнта, керується виключно інтересами останнього. Страховий брокер має можливість виконувати свої функції та функції страхового агента. Страховий агент є співробітником страхової компанії, а страховий брокер виконує посередницькі функції, взаємодіючи з певною кількістю страховиків, страхувальників і фінансових установ.

Відзначимо і те, що страхові брокери не є конкурентами страховиків, а навіть, навпаки, вони сприяють залученню до їхніх страхових портфельів нових договорів, розширенню клієнтської бази та збільшенню обсягів страхових операцій. За умови, що діяльність страхових посередників є чіткою, систематизованою та ефективною, страхові компанії мають змогу

володіти інформацією щодо попиту на пропонувані ними страхові послуги.

Значною перевагою та головною функціональною особливістю страхового брокера вважа-

ємо є те, що його діяльність є вигідною як для страховальників і страхових компаній, так і для усього страхового ринку. По-перше, страхові брокери, керуючись конкретними потребами

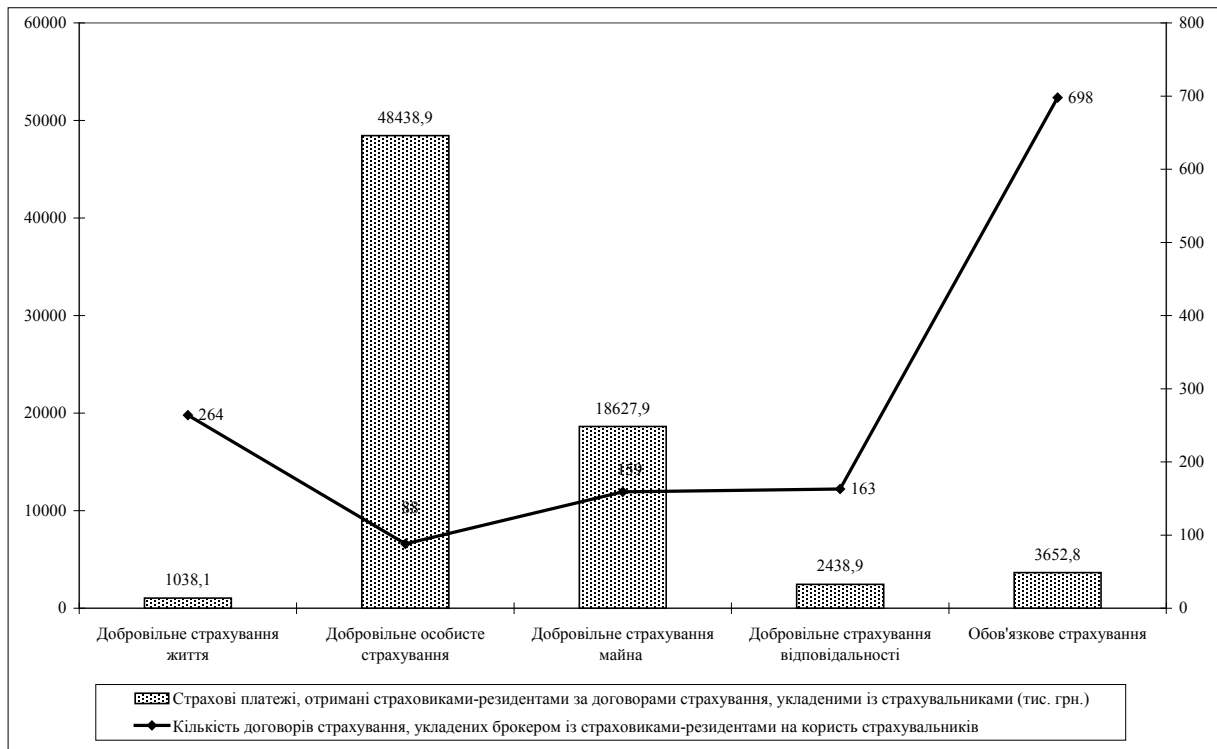


Рис. 1. Посередницька діяльність з укладання договорів страхування із страховиками-резидентами за 9 місяців 2015 року (тис. грн)

Джерело: розроблено автором на основі даних [14]

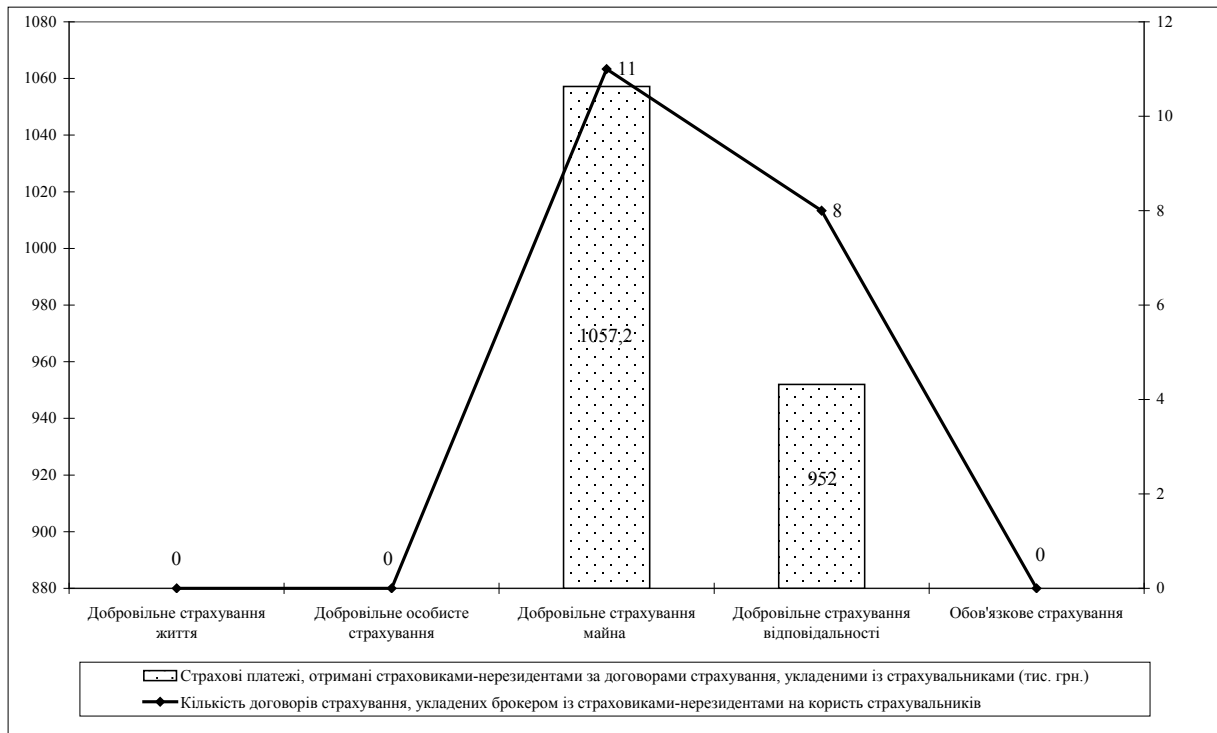


Рис. 2. Посередницька діяльність з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами за 9 місяців 2015 року (тис. грн)

Джерело: розроблено автором на основі даних [14]

страхувальників, розробляють для них індивідуальні програми управління ризиками, управляють ходом виконання страхових договорів, а також збитками у разі їх виникнення; аналізуючи інформацію щодо різних страхових компаній, які функціонують на страховому ринку надають повну і достовірну інформацію щодо пропонуваних ними страхових послуг, допомагають клієнтам-страхувальникам зробити вибір на користь найбільш вигідної пропозиції щодо гарантії виплат. По-друге, страхові брокери допомагають надійним страховикам розвивати їхній бізнес, а також стимулюють страховиків працювати у напрямі покращення якості страхових послуг, розширення їх асортименту, розробки інноваційних продуктів орієнтованих на конкретні цільові аудиторії споживачів.

Таким чином, на основі вищеописаного можемо зробити висновок, що у сучасних умовах, одночасно, організувати страховий захист споживачів із урахуванням не лише запитів та інтересів страхувальників, але й страхових організацій здатні лише професійні брокери.

Досліджуючи сучасні проблеми інфраструктури страхового ринку України, О.В. Васильєв робить висновок, що страхове посередництво малорозвинуте [2, с. 207]. Результати проведеного нами аналізу даних поданих на офіційному сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, графічно зображені на рисунках 1 і 2 підтверджують думку вченого саме у частині страхового брокерства.

Так, за аналізований період брокерами із страховиками-резидентами на користь страхувальників укладено 1 372 договори страхування на загальну суму страхових платежів – 74 196,6 тис. грн. З усієї кількості укладених страхових договорів 49% (674) – це договори за добровільними видами страхування, укладені на суму 68104,9 тис. грн. Питома вага договорів страхування життя у структурі добровільних – 39%.

У структурі усіх укладених договорів частка добровільних договорів страхування життя – 19%. За обов'язковими видами страхування за допомогою страхових брокерів із страховиками-резидентами укладено 698 договорів на загальну суму страхових платежів 3 652,8 тис. грн.

Із страховиками-нерезидентами, брокерами на користь страхувальників укладено лише 19 договорів страхування на загальну суму страхових платежів 2 009,2 тис. грн, з яких 11 – договори добровільного страхування майна на суму – 1 057,2 тис. грн та 8 – договори добровільного страхування відповідальності на суму – 952,0 тис. грн. За обов'язковими видами страхування за допомогою брокерів за аналізований період не укладено жодного контракту.

Звичайно, дані показники є мізерними порівняно із кількістю укладених договорів страховиками без страхових посередників та сумою отриманих страховими компаніями страхових платежів.

Висновки. Результати проведеного нами дослідження засвідчують наявність проблем щодо такого елементу інфраструктури страхового ринку, як страхове брокерство. Дану ситуацію можна пояснити відсутністю державної концепції та програми створення інституту страхових посередників, ігноруванням ролі страхового брокера у підвищенні якості страхових послуг, низьким рівнем страхової культури населення, негативним відношенням суспільства до страхування в цілому і до посередництва безпосередньо.

Проблемним моментом є також і те, що страхове посередництво в Україні, згідно із нормами діючих нормативно-правових актів, спрямоване на посилення захисту майнових інтересів лише підприємств, установ, організацій та громадян під час отримання страхових послуг через страхових посередників [8], а з позиції західної практики страхове посередництво забезпечує економічні інтереси не лише страхувальників але й страховиків та сприяє реалізації страхових послуг, опосередковує, прискорює та полегшує укладання і здійснення страхових контрактів, зумовлює координацію дій учасників страхового ринку [15].

Окремі науковці відзначають і той факт, що у провідних країнах світу інститут страхового посередництва позитивно впливає на ринок праці, зокрема, на появу більшої кількості робочих місць (штатних та позаштатних), сприяє зростанню рівня зайнятості населення, оскільки у цій сфері працює до 1-1,5% населення, включаючи незалежних агентів, сумісників та учасників мереж багаторівневого маркетингу [6, с. 164]. Нині в Україні, як справедливо зауважує О.В. Кнейслер, страховому посередництву притаманні: низький рівень підготовки кадрового потенціалу, неповна інформаційна база та недосконале нормативно-правове забезпечення [5, с. 223].

Дозволимо собі зауважити, що недосконале законодавство є основною проблемою, що не сприяє зростанню ролі страхового брокерства як каналу реалізації страхових продуктів, котрий може мати значний вплив на збалансованість інтересів страховиків і страхувальників. У цьому контексті необхідним є внесення змін у діючі нормативно-правові акти у частині таких питань, котрі стосуються: вимог щодо досвіду та відповідної кваліфікації страхового брокера; основних обов'язків та обмежень щодо діяльності страхових брокерів, які допустили порушення на ринку страхових послуг; положень, які пояснюють, що повинен робити брокер при настанні суперечностей як із страховими компаніями так і з іншими брокерами та клієнтами; отримання винагороди страховими брокерами саме від страхових компаній, що є світовою практикою.

Виконання усіх вищеперелічених заходів забезпечить розвиток страхового посередництва як професійного інституту страхового ринку, котрий у свою чергу покращить взаємодію його

основних учасників та сприятиме залученню ширшого кола споживачів страхових послуг, спростить укладання і ведення договорів страхування, дасть змогу основну частину коштів страхових резервів інвестувати у фінансово-банківську систему нашої країни та забезпечить зростання частки страхового ринку у ВВП України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фурман В.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв'язання / В.М. Фурман // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 131-140.
2. Васильєв О.В. Проблеми удосконалення інфраструктури страхового ринку // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2(66). – С. 204-208.
3. Махортов Ю.О. Роль страхових брокерів у розвитку страхового ринку України / Ю.О. Махортов, Н.О. Телічко // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4(18). – С. 122-129 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/23816/22-Makhortov.pdf?sequence=1>.
4. Манько І.О. Страховий брокер та його основні функції / І.О. Манько // Університетські наукові записки. – 2007. – № 1(21). – С. 343-347 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=Unzap_2007_1_55.
5. Кнейслер О.В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні доміанти формування та пріоритети розвитку : [монографія] / О.В. Кнейслер. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
6. Дубина М.В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків / М.В. Дубина, М.В. Тунік, Е.В. Білоус, Т.А. Соболева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2(74). – С. 163-172.
7. Євстютіна Н.В. Страхування : [навч. посібник] / Н.В. Євстютіна, Г.А. Стасюк. – Херсон : ОЛДІ-плюс, 2004. – 248 с.
8. Постанова КМУ «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» від 18.12.1996 № 1523 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1523-96-%D0%BF>.
9. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
10. Англомовний онлайн словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/insurance-broker>.
11. Англомовний інвестиційний глосарій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investorwords.com/2512/insurance_broker.html.
12. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию / Ю.М. Журавлев. – М. : Издательский центр «АНКИЛ», 1994. – 180 с.
13. Ротова Т.А. Страхування : [навч. посібник] / Т.А. Ротова. – К. : КНТЕУ, 2006. – 400 с.
14. Офіційний сайт Національної комісії що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-poserednicki.html>.
15. Офіційний сайт Центрального банку Ірландії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.centralbank.ie/regulation/industry-sectors/retailintermediaries/insurance-intermediaries/Pages/faqs.aspx>.

УДК 330.34

Ребрик Ю.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи***Ребрик М.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

ФІНАНСОВА КРИЗА БАНКУ: ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ТА МЕХАНІЗМ ПОДОЛАННЯ

FINANCIAL CRISIS OF THE BANK: FEATURES OF APPEARANCE AND MECHANISM OF OVERCOMING

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено критичний аналіз сутності понять «банківська криза» та «фінансова криза банку» і надано їх авторське тлумачення. Здійснено класифікацію видів фінансової кризи у діяльності банку. Досліджено особливості прояву та сформовано сукупність ознак різних видів фінансової кризи банку. Надано рекомендації щодо застосування механізму подолання криз.

Ключові слова: фінансова криза банку, банківська криза, латентна фінансова криза, явна фінансова криза, системна банківська криза, ефект «доміно», проблемний банк, неплатоспроможний банк, антикризове управління, діагностування кризи.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен критический анализ сущности понятий «банковский кризис» и «финансовый кризис банка» и представлено их авторское толкование. Осуществлена классификация видов финансового кризиса в деятельности банка. Исследованы особенности проявления и сформирована совокупность признаков различных видов финансового кризиса банка. Даны рекомендации по применению механизма преодоления кризисов.

Ключевые слова: финансовый кризис банка, банковский кризис, латентный финансовый кризис, явный финансовый кризис, системный банковский кризис, эффект «домино», проблемный банк, неплатежеспособный банк, антикризисное управление, диагностика кризиса.

ANNOTATION

The article provides a critical analysis of the essence of banking crisis and financial crisis of the bank and gives revised interpretation of defined concepts. The types of the financial crisis of the bank are classified, the peculiarities of their appearance are investigated and a set of their attributes is formed. The recommendations on the use of the mechanism to overcome crises are given.

Keywords: financial crisis of the bank, banking crisis, latent financial crisis, explicit financial crisis, systemic banking crisis, the «domino» effect, insolvent bank, crisis management, crisis diagnostics.

Постановка проблеми. Впродовж останніх років спостерігається перманентне загострення економічної кризи в Україні, що проявляється через зниження рівня ділової активності та темпів росту реального ВВП, зростання інфляції та знецінення національної грошової одиниці, підвищення рівня тінізації економіки та зростання дефіциту державного бюджету, зростання рівня

безробіття та погіршення добробуту населення. Зазначені тенденції в макроекономічному середовищі суттєво впливають на фінансову безпеку України. Так, в умовах банкоцентричності вітчизняної фінансової системи фінансова безпека держави значно залежить від стабільності банківської системи. Своєю чергою, банківська система стимулює економічний розвиток через механізми залучення надлишкових капіталів та їх перерозподілу у формі кредитування реального сектору. Таким чином, загострення вітчизняної банківської кризи в сучасних умовах, що супроводжується відтоком депозитних ресурсів клієнтів, низьким рівнем кредитування реального сектору економіки та погіршенням стану платоспроможності банків, призводить до порушення механізму ефективного перерозподілу грошових коштів в економіці та становить суттєву загрозу фінансовій безпеці України. З урахуванням вищезазначеного актуальним є визначення особливостей прояву фінансової кризи банківської установи з метою подальшого формування адекватного інструментарію її подолання та недопущення ефекту «доміно» на рівні банківської системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансових криз банків займається велика кількість вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, у тому числі фахівців міжнародних фінансових організацій. Так, дослідження сутності та природи фінансових криз, причин та факторів їх виникнення, інструментарію діагностики, попередження та подолання останнім часом розкривається у працях Д. Дугласа, Ф. Дібвіга, Ф. Аллена, Д. Гейла, М. Брунермайера, Р. Ченга, І. Голдстейна, Б. Холмстрома, Дж. Тірола, А. Крішнамарсі, Х. Шіна, П. Труніна, О. Барановського, В. Коваленко, О. Буряк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи доробки науковців, слід зауважити, що наразі немає чіт-

кого розмежування видів криз та особливостей їх прояву, не виокремлюються ознаки, що ідентифікують фінансові кризи банків, та малодослідженими залишаються особливості механізму подолання фінансової кризи.

Мета статті полягає у дослідженні сутності фінансової кризи банку та її видів, систематизації основних ознак фінансової кризи банку та розробці пропозицій щодо механізму подолання кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система України є базовим елементом національної економіки, що здійснює перерозподіл фінансових потоків, реалізуючи важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових коштів і перетворення їх у реальний капітал. Виконуючи роль «кровоносної системи» економіки країни, банки є особливо вразливими під час кризових подій. Чутливість банків до нестабільності макроекономічного середовища зумовлена дією таких факторів:

1) банки працюють із залученими та запозиченими ресурсами, пошук яких значно ускладнюється в період розгортання кризи;

2) банки постійно наражаються на високий ризик ліквідності, що проявляється в необхідності ліквідувати часовий розрив між наданими кредитами та отриманими депозитами;

3) у банківській діяльності проявляється моральний ризик унаслідок недостатньої поінформованості банків про зміни кредитоспроможності позичальників в умовах економічної кризи;

4) на противагу суб'єктам господарювання, що працюють в реальному секторі економіки, банківська діяльність жорстко регламентована та регулюється Національним банком України.

Поряд із нестабільністю в економічній системі держави існує високий ризик виникнення кризових явищ як на рівні окремої банківської установи, так і на рівні банківської системи в цілому, що свідчить про багатогранність причин виникнення криз та особливостей їх прояву. Зважаючи на фундаментальність розробок науковців у сфері визначення змісту та закономірностей розвитку криз в економічних системах, у сучасній економічній літературі немає однозначності щодо трактування даного поняття. Критичний аналіз існуючих поглядів [1–3] свідчить про існування трьох основних підходів.

Так, із позиції першого підходу криза розглядається як закономірна стадія розвитку будь-якої економічної системи. Даний підхід витікає із парадигми циклічності розвитку економічних систем, яка належить до фундаментальних напрацювань з економічної теорії. У межах підходу стверджується, що будь-яка економічна система, у тому числі і суб'єкт господарювання, протягом свого життєвого циклу постійно перебуває у двох альтернативних режимах – функціонування або розвитку. Функціонування передбачає підтримку осно-

вних параметрів життєздатності та збереження функцій окремих складових економічної системи. На відміну від режиму функціонування розвиток передбачає постійне удосконалення параметрів діяльності економічної системи, що дає змогу перейти на якісно новий рівень її життєздатності. Відповідно до цього, функціонування одночасно стримує розвиток економічної системи і є його передумовою, розвиток руйнує окремі процеси режиму функціонування і стимулює до виникнення нових. Унаслідок постійної боротьби зазначених режимів виникають значні відхилення в параметрах діяльності економічної системи, що відповідають кризам. Успішне подолання таких відхилень дає стимул до розвитку економічної системи. Таким чином, за першого підходу, криза – явище циклічне, що передбачає наявність двох альтернативних результатів: успішне подолання кризових явищ чи подальше руйнування економічної системи.

Як уточнення першого підходу, ґрунтуючись на ідеях системології, сформувалась наукова думка, відповідно до якої під кризою розуміється переломний момент у функціонуванні економічної системи, суттєве відхилення від рівноваги. Відповідно до даного підходу, будь-яка економічна система в процесі свого існування може перебувати в стані рівноваги чи нестабільності. Зважаючи на постійну мінливість зовнішнього та внутрішнього середовищ економічної системи, остання частіше перебуває у стані нестабільності, нарощування рівня якої призводить до виникнення так званих точок біфуркації, що характеризують переломний момент у життєдіяльності економічної системи. Успішне подолання зазначеної ситуації є стимулом для подальшого розвитку економічної системи.

Якщо у межах попередніх підходів економічна система розглядалася як саморегулююча система, то, відповідно до третього підходу, подальший розвиток економічної системи залежить від рівня ефективності втручання в її життєдіяльність. Таким чином, із позиції третього підходу криза розглядається як значне погіршення окремих або сукупності параметрів функціонування економічної системи, що може призвести до її повного руйнування в разі бездіяльності чи недостатнього впливу зі сторони суб'єктів управління. На нашу думку, третій підхід до розуміння поняття «криза», що може виникнути у функціонуванні економічних систем, найбільшою мірою відповідає реаліям сучасної ринкової економіки і може застосовуватися для трактування кризових явищ на рівні окремого підприємства (мікрорівень). Узагальнення наукових думок представників третього підходу дало можливість виділити основні ознаки виникнення кризи на мікрорівні: наявність збитків за результатами діяльності підприємства; неможливість подальшого функціонування в контексті існуючої моделі управління; необхідність прийняття концептуальних

управлінських рішень; функціонування в умовах жорстких ресурсних та часових обмежень.

Крім того, у розрізі даного підходу причинами банкрутства суб'єкта господарювання можуть бути такі типи криз: кризові явища на рівні підприємства, нестабільність системи зовнішнього середовища, одночасний вплив криз внутрішнього і зовнішнього середовищ. З урахуванням цього та враховуючи важливість комплексного підходу до дослідження особливостей прояву фінансової кризи банків України та механізму її подолання, будемо розмежовувати кризу, що генерується на рівні банківської установи (фінансова криза банку), та кризу, що формується в банківській системі в цілому (банківська криза). Із метою формування власного підходу до трактування понять «фінансова криза банку» та «банківська криза» розглянемо існуючі погляди вітчизняних та зарубіжних науковців.

Так, група спеціалістів МВФ [4] під банківською кризою розуміє стан банківської системи, що передбачає нарощування кількості випадків дефолту за зобов'язаннями банків, погіршення їх кредитних портфелів, прискорення відтоку депозитів клієнтів, загальне підвищення процентних ставок на ринку та зниження доступності джерел фінансування банків.

М. Іваніч-Дроздовська [5] трактує банківську кризу як ситуацію, за якої значній частині банківського сектору загрожує небезпека. При цьому індикаторами даного виду кризи є погіршення якості кредитного портфелю банків та поява сукупного збитку діяльності банківської системи.

На думку Р. Дутагупта та П. Кашина, банківська криза – це стан банківської системи,

викликаний сукупністю взаємопов'язаних потрясінь макроекономічного, валютного та фінансового характеру, що обумовлені поєднанням процесів «ерозії» банківського капіталу, масового вилучення депозитів, скорочення діяльності банків [1].

Крім того, вітчизняні науковці А. Арістова і Г. Мазур кризу банківської системи трактують як «...значну дестабілізацію всього банківського сектора або його частини, що проявляється у неспроможності виконувати свої функції внаслідок критичного погіршення фінансових показників, вона може супроводжуватися скороченням кількості банків і застосування державою заходів надзвичайного характеру» [6].

Стосовно фінансової кризи банку, то Г. Капріо та Д. Клінжебіель розглядають її в контексті погіршення платоспроможності банку та визначають як подію, за якої відбувається втрата всього чи майже всього капіталу банку [7].

В. Шпачук трактує кризу банку як «...небезпечну, загрозову діяльності банку ситуацію, яка виражається в неспроможності його власників та керівництва забезпечити стійкість установи, виконання вимог регулюючих органів і власних зобов'язань» [8].

Таким чином, підсумовуючи теоретичні підходи, будемо розмежовувати поняття «банківська криза» та «фінансова криза банку». Так, під банківською кризою будемо розуміти процес погіршення загального фінансового стану банківської системи внаслідок значного відтоку депозитних ресурсів, погіршення якості кредитних портфелів, неможливості залучати фінансування з міжбанківського ринку тощо. Фінансову кризу банку будемо трактувати як



Рис. 1. Класифікація видів фінансових криз, що виникають у банківській діяльності

Авторська розробка

значне погіршення фінансового стану окремого банку, що супроводжується погіршенням якості кредитного портфелю, зниження обсягу ресурсної бази банку, погіршення ліквідності банку та здійснення ним збиткової діяльності, що в результаті може призвести до ліквідації банку.

Слід зауважити, що для будь-якої банківської установи значну загрозу її діяльності несуть як внутрішні кризи, так і кризові явища, що зароджуються на рівні банківської системи. Саме тому врахування зазначеного у процесі антикризового управління банком є обов'язковою умовою його стабільного функціонування.

Таким чином, у процесі антикризового управління банком пропонуємо враховувати такі види криз, що негативно впливають на банківську діяльність (рис. 1). Так, локальна банківська криза передбачає погіршення показників діяльності окремих банків, які не мають суттєвого впливу на банківську систему країни, а оперативне реагування менеджменту банку та втручання регулятора в діяльність таких банківських установ надасть можливість не допустити ефекту «доміно» в банківській системі. Своєю чергою, системна банківська криза охоплює значну кількість банків, у тому числі системно важливих. Розгортання систем-



Рис. 2. Характеристика явної фінансової кризи банку

Авторська розробка

ної банківської кризи обумовлено переважно деструктивною дією макроекономічних факторів та жорстким регулятивним впливом на діяльність банківських установ, а наслідками даної кризи є недовіра населення до банківської системи, що характеризується чистим відтоком депозитів, скороченням обсягів кредитування, у тому числі реального сектору економіки, суттєвим зниженням прибутковості діяльності, виникненням кризи ліквідності та зростанням кількості неплатоспроможних банків.

Оскільки банківська криза існує поза банком, він може лише адаптуватися до її впливу шляхом накопичення буферу ліквідності, проведення консервативної політики щодо активних та пасивних операцій, у тому числі обмеження приросту активів та рівня їх ризику, стимулювання надходжень коштів у формі депозитних та позикових ресурсів, оптимізації витрат та активізації заходів з управління репутаційним ризиком. Нехтування зазначеними заходами в період банківської кризи може викликати поступове розгортання латентної фінансової кризи банку та його ескалації до явної.

Своєю чергою, латентна фінансова криза характеризується негативною динамікою показників діяльності банку, а саме: відсутністю приросту депозитної бази поряд із позитивним приростом кредитного портфеля; очікуваним відтоком коштів великих клієнтів; існуванням інформації щодо можливого погіршення якості кредитного портфелю у зв'язку з невиконанням умов договору великими позичальниками; очікуванням негативної динаміки на фінансових ринках, що може вплинути на доступність фінансування та умови його залучення. Однак банківська установа продовжує здійснювати прибуткову діяльність.

Явна фінансова криза передбачає помітну динаміку розвитку кризових явищ у діяльності банку. Залежно від того, наскільки погіршуються показники діяльності банківської установи, може проявлятися явна слабка, явна помірна та явна важка фінансові кризи банку. Слід зауважити, що на противагу латентній, явна фінансова криза легко ідентифікується, але виникають проблеми щодо її подолання. З метою забезпечення механізму подолання явної фінансової кризи банку пропонуємо здійснювати її діагностування на основі конкретного набору ознак (рис. 2).

Варто зазначити, що запропонована класифікація видів фінансових криз, що виникають у банківській діяльності, створює наукове підґрунтя для диференційованого підходу до вибору інструментарію їх ідентифікації, профілактики, а також подолання з урахуванням специфіки різних форм їх прояву.

Таким чином, у процесі ідентифікації латентної фінансової кризи банку та з метою недопущення ескалації кризи до рівня явної, рекомендується здійснювати наступні заходи:

- оголошення в банку режиму підвищеної готовності;
- застосування цінових та нецінових методів залучення депозитів клієнтів, у тому числі з метою стимулювання розміщення коштів на довгостроковий період;
- визначення окремого деталізованого плану заходів з основними ресурсозабезпечуючими клієнтами та встановлення персональної відповідальності за роботу з такими клієнтами;
- зменшення лімітів повноважень кредитних комітетів банку;
- обмеження зростання високоризикованого кредитування;
- підвищення процентних ставок за кредитами та перегляд тарифної політики;
- посилення контролю виконання графіків погашення кредитної заборгованості клієнтами;
- реструктуризація кредитів, за якими очікується повне або часткове невиконання умов кредитного договору;
- встановлення регламентів щодо виконання наявних зобов'язань банком;
- збільшення лімітів готівки в касі, формування резерву вторинної ліквідності;
- обмеження розміщення коштів в основні засоби;
- скорочення витрат банку, у тому числі адміністративних;
- активізація діяльності із формування позитивного іміджу банку в засобах масової інформації тощо.

Застосування комплексу зазначених заходів надасть змогу покращити стан активів, знизити рівень ризиковості діяльності, стримувати відтік депозитних ресурсів, підвищити рівень ефективності операцій та уникнути реалізації репутаційного ризику.

У процесі ідентифікації явної легкої фінансової кризи банку важливим є перехід до режиму діяльності банку в умовах кризи, що передбачає здійснення наступних заходів:

- перехід до централізованого управління діяльністю банку;
- встановлення процентних ставок за депозитами вище ринкових із метою недопущення відтоку депозитних ресурсів;
- встановлення лімітів концентрації залучених коштів та здійснення контролю їх виконання;
- збільшення лімітів готівки в касі та нарощування інших складових буферу ліквідності;
- розробка та впровадження нових депозитних продуктів із метою стимулювання надходження депозитів, особливо довгострокових;
- встановлення тимчасового мораторію на зростання окремих видів активів;
- здійснення реструктуризації проблемних кредитів клієнтів;
- скорочення комісійних, адміністративних та інших операційних витрат;
- проведення переговорів із банками-контрагентами та НБУ на предмет розширення ліміту

кредитування для банку й отримання рефінансування;

- розробка плану реалізації частини активів банку;
- інформування власників банку про погіршення фінансового стану банку.

Діяльність банку в умовах явної помірної фінансової кризи вимагає від нього виконання таких заходів:

- розробка та реалізація агресивної політики на депозитному ринку;
- реструктуризація кредитів та встановлення персональної відповідальності працівників банку за їх погашення;
- активізація діяльності щодо реалізації заставного майна;
- встановлення мораторію на зростання активів;
- проведення сек'юритизації активів та продаж основних засобів;
- оптимізація мережі філій та відділень банку;
- встановлення черговості платежів відповідно до важливості;
- переведення режиму роботи банку за єдиним кореспондентським рахунком;
- припинення розміщення ресурсів на міжбанківському кредитному ринку;
- повне використання вільних лімітів кредитних ліній, наданих банку його банками-контрагентами;
- ведення переговорів із банками-контрагентами щодо зміни графіків погашення кредитів та отримання додаткового забезпечення за виданими кредитами;
- залучення ресурсів власників;
- встановлення мораторію на здійснення інвестицій та придбання цінних паперів із високим рівнем ризику;
- розробка та реалізація ефективної політики з управління інформацією;
- звернення до НБУ щодо залучення стабілізаційного кредиту з метою підтримки ліквідності банку тощо.

Слід зауважити, що ідентифікація явної помірної фінансової кризи банку зазвичай супроводжується віднесенням НБУ даної банківської установи до категорії проблемних. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [9], «проблемний банк у строк до 180 днів зобов'язаний привести свою діяльність у відповідність із вимогами законодавства, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку України».

У випадку здійснення неефективної антикризової політики банку щодо подолання явної помірної фінансової кризи відбувається її ескалація до рівня явної важкої. За таких умов НБУ здійснює віднесення банку з категорії проблемних до неплатоспроможних. При

цьому регулятор повідомляє про це рішення Фонд гарантування вкладів фізичних осіб для введення останнім тимчасової адміністрації у неплатоспроможний банк. Слід зазначити, що НБУ не здійснює банківський нагляд за банківською установою, в якій запроваджено тимчасову адміністрацію.

Висновки. Таким чином, критичний аналіз підходів до визначення понять «фінансова криза банку» та «банківська криза» обумовив формування авторського підходу до трактування їх сутності та класифікації їх видів. Окрім того, запропоновано систему ознак та характеристик, що дадуть змогу банкам адекватно оцінювати свій фінансовий стан та вчасно виявляти фінансову кризу визначеного виду. Запропоновано сукупність заходів, що дадуть змогу ефективно здійснювати антикризове управління банком в умовах виявлення фінансової кризи.

Перспективою для подальших розвідок у даному напрямі є розробка комплексного та деталізованого підходу з антикризового управління банківською установою, що включає систему заходів від діагностування фінансової кризи банку до її попередження чи ліквідації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Duttagupta Rupa. Anatomy of Banking Crises / Rupa Duttagupta, Paul Cashin // International Monetary Fund Working Paper. – 2008. – № 08/93. – 37 p.
2. Брылев Н. Кризис. Общее понятие, определение, признаки / Н. Брылев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbrilev.ru/krizis_ponyatie.htm.
3. Goldstein Itay. Demand-Deposit Contracts and the Probability of Bank Runs / Goldstein, Itay, Ady Pauzner // Journal of Finance. – 2005. – № 60(3). – P. 1293–1327.
4. Laeven Luc. Systemic banking crises: a new data base / Luc Laeven, Valencia Fabian // International Monetary Fund Working Paper. – 2008. – № 08/224. – 78 p.
5. Iwanicz-Drozdowska M. Kryzysy bankowe – zagadnienia ogólne / Malgorzata Iwanicz-Drozdowska [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bfg.pl/sites/default/files/dokumenty/019.pdf>.
6. Арістова А. Інструментарій державного антикризового управління в банківському секторі / А. Арістова, Г. Мазур // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 88–102.
7. Caprio G. Bank insolvency: bad luck, bad policy or bad banking? / G. Caprio, D. Klingebiel [Electronic resource]. – Access mode : http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/18701_bad_luck.pdf.
8. Шпачук В.В. Криза банку та банківської системи: основні поняття, суб'єкти державного управління / В.В. Шпачук // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2010_7_6.
9. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

УДК 336.77

Росенко В.В.*кандидат економічних наук,
Сумський державний університет***Боженко А.С.***кандидат економічних наук,
Сумський державний університет***Іванова А.С.***студентка,
Сумський державний університет*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено ретроспективний аналіз діяльності кредитних спілок в Україні протягом 2008-2015 рр. у розрізі ключових індикаторів розвитку, виявлено проблеми їх функціонування та запропоновано можливі варіанти вирішення виявлених недоліків.

Ключові слова: кредитна спілка, активи, капітал, кредит.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен ретроспективный анализ деятельности кредитных союзов в Украине в 2008-2015 гг. В разрезе ключевых индикаторов развития, выявлены проблемы их функционирования и предложены возможные варианты решения выявленных недостатков.

Ключевые слова: кредитный союз, активы, капитал, кредит.

ANNOTATION

The retrospective analysis of credit unions in Ukraine during 2008-2015 is investigated in the article. The author has revealed the problems of credit union functioning and proposed possible solutions.

Keywords: credit union assets, capital, loan.

Постановка проблеми. Необхідною умовою сталого розвитку різноманітних суб'єктів господарювання та домашніх господарств є забезпечення можливості використання ними позикових коштів. Основними джерелами отримання даного капіталу є банківські та небанківські фінансові посередники. Оскільки в Україні функціонує банкоцентрична модель фінансового ринку, то об'єктивно в суспільстві сформувався більший рівень довіри до банківських послуг. Проте регулярні хвилі визнання банків неплатоспроможними, втрата підтримки з боку іноземних кредиторів та інвесторів внаслідок прояву кризи 2008–2009 рр. та у зв'язку зі загостренням ситуації через події 2014–2015 рр. в Україні призвели до пошуку альтернативного механізму фінансування населення та суб'єктів малого бізнесу. Одним із можливих шляхів вирішення даного питання є стабільний розвиток кредитних спілок, адже ідеї кредитної кооперації випробувані часом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню функціонування кредитних спілок, аналізу проблем у їх діяльності присвячені роботи таких дослідників як:

М. Д. Бедринець, Л. М. Волощенко, Р. Р. Коцовська, О. Л. Дорош, С. В. Леонов [4], О. Я. Маліновська [5], В. В. Зимовець, Є. Б. Ніколаєв, І. С. Каракулова, О. М. Панкратова [2], В. О. Степанова [3] та інші. Сучасний розвиток кредитних спілок в Україні не дає змогу ефективно виконувати покладені на них ключові функції, цим самим вільно конкурувати з банківськими установами щодо залучення вільних фінансових ресурсів, тому актуальним залишається питання виявлення сучасних проблем та розробка напрямків щодо їх подолання.

Мета роботи є аналіз діяльності кредитних спілок, виявлення проблем їх функціонування та розробка перспективних варіантів подолання виявлених недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку зі стрімким розвитком економічних відносин, сучасною світовою тенденцією є зростання кількості розрахунків у кредит та у цілому обсягів кредитних операцій. Основна частина операцій у цій сфері здійснюється банківськими установами, однак їх альтернативою є кредитні спілки, які можуть оперативніше надати позичку на короткий термін. Однак ситуація щодо діяльності кредитних спілок на теренах України є протилежною до загальних тенденцій у сфері кредитування, за останнє десятиріччя спостерігається поступове скорочення показників їх діяльності.

Порівнюючи банк з кредитною спілкою, то остання є досить відкритою структурою, що функціонує на громадських засадах та контроль над діяльністю установи має кожен член кредитної спілки. Однак вищенаведені переваги не знаходять підтримки серед населення, що підтверджується динамікою показників діяльності кредитних спілок на території України.

Проаналізувавши структуру небанківських кредитних установ виявлено, що на кінець 2015 року в Україні нараховувалося 728 установ, більшу частку з яких займали кредитні спілки (рис. 1). При чому їх питома вага становила 80 % усіх кредитних установ, що свід-

чить про поступове скорочення частки спілок у порівнянні з 2008 р. на 14 %. Це відбулося насамперед через розвиток та зростання кількості інших кредитних установ на 450 %.

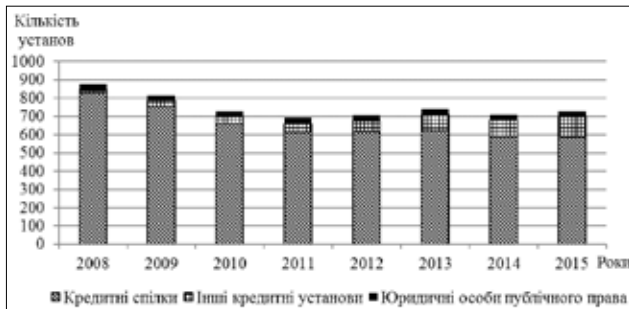


Рис. 1. Динаміка кількості кредитних установ у Державному реєстрі фінансових установ за період 2008-2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

Дані рисунку 1 засвідчують, що в останні роки спостерігається тенденція до зменшення загальної чисельності кредитних спілок. У 2015 році їхня кількість зменшилася на 241 установу порівняно з 2008 роком, при чому більшість спілок об'єднує до 1 тис. осіб. Скорочення кількості досліджуваних суб'єктів господарювання протягом 2008-2011 рр. можна пов'язати з наслідками фінансово-економічної кризи. Основною причиною такого скорочення стало насамперед значне погіршення фінансового стану кредитних установ, що не змогли протистояти негативним кризовим процесам 2008-2009 років. Унаслідок порушення законодавчих вимог ці установи були виключені з Державного реєстру фінансових установ України. Протягом 2012-2013 рр. відбулося незначне зростання їх кількості, однак це було нестійкою тенденцією, адже у подальшому періоді спостерігається їх скорочення. Така ситуація відбулася у зв'язку з політичною нестабільністю в Україні.

Досить помітно скорочення діяльності кредитними спілками ілюструють загальні активи, капітал та внески членів кредитних спілок на депозитні рахунки (рисунки 2).

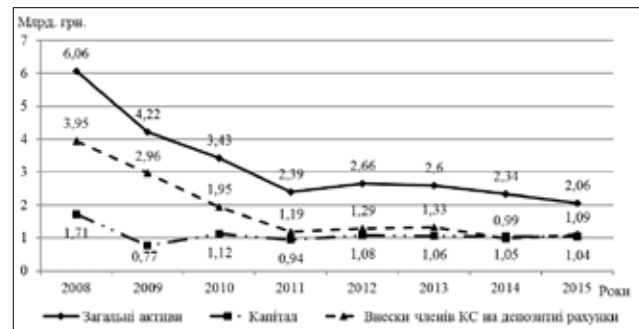


Рис. 2. Загальні активи, капітал та внески членів кредитних спілок на депозитні рахунки за 2008-2015 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі [1]

Протягом 2008-2011 рр. відбулося скорочення загальних активів кредитних спілок майже втричі, при чому аналогічна тенденція спостерігається щодо внесків членів на депозитні рахунки. У 2012 р. відбулося намагання наростити обсяги загальних активів, однак у подальшому це спричинило скорочення досліджуваного показника. У 2015 р. активи знаходяться на рівні 2,06 млрд. грн., що є найменшим значенням протягом досліджуваного періоду. Тенденція до зменшення активів спричинена скороченням кількості установ, при чому спадання обсягів внесків на депозитні рахунки відбулося через погіршення фінансового становища населення. Капітал кредитних спілок скоротився на 39 %, що свідчить про недостатні зусилля щодо покращення фінансової стійкості даних установ та зростання ризиків.

Особливої уваги заслуговує ситуація щодо надання кредитів з боку досліджуваної установи (таблиця 1).

Аналіз таблиці 1 виявив, що протягом досліджуваного періоду відбулося зменшення обсягів наданих кредитів та 67 %, що спричинено скороченням кількості установ та введенням кредитним спілками більш жорстких умов для кредитування. Поштовхом для таких змін стало зменшення платоспроможності населення, що у свою чергу виявило вплив на зростання про-

Таблиця 1
Основні показники діяльності кредитних спілок протягом 2008-2015 рр.

Показник	Рік								Темп приросту 2015/2008, %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Кредити, надані членам КС, млрд. грн	5,57	3,91	3,35	2,24	2,53	2,35	1,99	1,79	-67,86
Заборгованість за неповерненими та простроченими кредитами (залишок на кінець періоду), млн грн	675	1177,9	1357,5	410,6	407,6	412,9	454	451,8	-33,07
Питома вага простроченої заборгованості в загальному кредитному портфелі, %	12,1	30,1	40,5	18,4	16,1	17,6	22,8	25,4	109,92

Джерело: складено автором на основі [1]

тягом 2008-2015 рр. питомої ваги простроченої заборгованості в загальному кредитному портфелі на 109 % (з 12,1 % до 25,4 %). Структура кредитів за видами за 2008–2015 рр. не зазнала значних змін, переважають споживчі та кредити на придбання, будівництво, ремонт та реконструкцію нерухомого майна. При чому більшість кредитів видається за середньозваженою ставкою у межах 40-50 % та переважають довгострокові кредити. Заборгованість за неповерненими та простроченими кредитами найбільшого значення досягла у 2009-2010 рр., що спричинено погіршенням фінансової ситуації населення внаслідок кризи 2008 р. Однак протягом досліджуваного періоду даний показник зменшився на 33 % у зв'язку із скороченням кількості кредитних спілок.

Отже, вищезазначені негативні тенденції показників розвитку кредитних спілок спричинені низкою проблем. Насамперед несприятливий вплив на динаміку показників здійснила світова фінансово-економічна криза та політична ситуація в Україні, що в свою чергу сприяло скороченню платоспроможності населення. Також існує недостатній рівень обізнаності та довіри населення до діяльності кредитних спілок, що потребує створення спеціальних центрів інформаційної підтримки та органів захисту споживачів.

Поряд з цим, значним недоліком є відсутність необхідної законодавчо-нормативної бази діяльності, у зв'язку з чим виникають випадки шахрайства як з боку споживачів, так і з боку кредитних спілок. Тому постає необхідність розроблення нормативних вимог до діяльності, докладних правил функціонування кредитних спілок та встановлення їх на законодавчому рівні. У зв'язку з цим, з боку держави повинні здійснюватися цілеспрямовані процеси нагляду, регулювання та контролю. Досить важливо розробити перелік показників та створити обов'язкову вимогу дотримання кредитними спілками нормативних значень. На сьогодні розроблені коефіцієнти щодо капіталу, платоспроможності, рівня прибутковості, якості активів і ліквідності, однак необхідно створити жорсткіші умови та покращити нагляд за їх дотриманням з метою покращення стабільності діяльності кредитних спілок. Особливо це стосується рівня капіталізації, адже даний показник суттєво впливає на інші показники, такі як прибутковість, рентабельність, ліквідність тощо.

З метою покращення довіри населення та забезпечення фінансової надійності даних установ, доцільно встановити вимогу щодо обов'язкового резервування певної суми коштів на рахунках у банках зі стабільним інвестиційним рейтингом. Дана вимога забезпечуватиме

захищеність певної частини активів у випадку здійснення незаконних дій учасниками кредитної спілки.

Особливої уваги заслуговує вдосконалення внутрішніх процесів кредитної спілки. Необхідно здійснювати постійний аналіз діяльності даних установ, поточне та стратегічне планування з метою швидкого реагування на проблемні ситуації. Фінансова звітність щодо результатів їх діяльності повинна бути у відкритому доступі з метою можливості ознайомлення з нею державного регулятора, потенційних та наявних клієнтів.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що протягом останніх восьми років спостерігаються негативні тенденції щодо кількості кредитних установ та обсягів їх діяльності. Тому досить важливо переломити характер змін шляхом подолання існуючих проблем та удосконалення діяльності кредитних спілок. Дані установи мають можливість зайняти нішу надання населенню невеликих кредитів, хоча це вимагає від кредитних спілок рішучих змін, пристосування до яких може зайняти тривалий період часу. Але у перспективі кредитні установи можуть стати рівноцінною альтернативою банків у сфері надання споживчих кредитів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформація про стан і розвиток кредитних установ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/rinok-kreditnoi-kooperacii.html>
2. Панкратова О. М. Проблеми та перспективи розвитку кредитних спілок в Україні [Електронний ресурс] / О. М. Панкратова, О. С. Музалевський // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2014. – № 34. – С. 103-109. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpipt_2014_34_19
3. Степанова В. О. Основні напрями розвитку кредитних спілок у сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. О. Степанова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4. – С. 135-140. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2012_4_32
4. Леонов С. В. Діяльність кредитних спілок: світовий досвід та перспективи їх функціонування на вітчизняному ринку кредитних послуг / С. В. Леонов, М. Г. Олещук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – Вип. 39. – С. 117-126.
5. Маліновська О.Я. Основні проблеми та перспективи розвитку кредитних спілок у сучасних умовах розвитку економіки України / О.Я. Маліновська // Вісник Львівської державної фінансової академії. Науковий журнал. – 2012. – № 22. – С. 137-141.

УДК 368.5

Рудь І.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту**Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського***АНАЛІЗ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ****ANALYSIS OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено систематизації проблемних питань, що гальмують розвиток вітчизняного страхового ринку. Розглянуто кількість страхових компаній, результати діяльності страхового ринку, зовнішні і внутрішні ризики, під якими перебуває страховий ринок. Дано характеристику основним показникам діяльності страхового ринку та проведено їх аналіз. Висвітлено вплив зовнішніх і внутрішніх ризиків на розвиток страхового ринку. Запропоновано перспективи розвитку страхового ринку України.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхові компанії, ризики.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена систематизации проблемных вопросов, тормозящих развитие отечественного страхового рынка. Рассмотрены количество страховых компаний, результаты деятельности страхового рынка, внешние и внутренние риски, под которыми находится страховой рынок. Дана характеристика основным показателям деятельности страхового рынка и проведен их анализ. Освещено влияние внешних и внутренних рисков на развитие страхового рынка. Предложены перспективы развития страхового рынка Украины.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховые компании, риски.

ANNOTATION

The article is devoted to systematize issues that hamper the development of the domestic insurance market. Considered the number of insurance companies, the results of the insurance market, internal and external risks, which are being insurance market. The characteristic of the main indicators of the insurance market and conducted their analysis. The influence of internal and external risks to the development of the insurance market. A perspective of the insurance market of Ukraine.

Keywords: insurance, insurance market, insurance companies, risks.

Постановка проблеми. Ключовим елементом національної економіки будь-якої країни є страховий ринок. Страхування займає центральне місце в системі господарювання країни, що базується на ринкових засадах, забезпечуючи, з одного боку, надійний страховий захист від ризиків суб'єктів ринкових відносин, страховому захисті майнових інтересів членів суспільства та потреби економіки в інвестиційних ресурсах, з іншого. Страхування є основою суспільного розвитку, його збалансованості та стабільності. Воно є стратегічно важливим та перспективним сегментом економіки, що дає змогу забезпечити соціально-економічну стабільність у суспільстві, забезпечує компенсацію збитків у результаті настання несприятливих подій, знижує витратну частину бюджетів різних рівнів та є джерелом внутрішніх довгострокових інвестицій в економіку країни. Актуальність питання

розвитку страхового ринку України обумовлює необхідність розробки державної політики ефективного розвитку страхування в поєднанні із загальнонаціональними економічними пріоритетами, яка б передбачала умови для подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази, визначення основних напрямів формування механізму страхових послуг для забезпечення соціального захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та розвитку страхування та страхового ринку в Україні присвячено низку наукових праць В. Альошина, В. Базилевича, О. Філонюка, В. Фурмана, С. Осадця, Р. Пікус, З. Шелудько та інших вітчизняних та іноземних економістів.

Мета статті полягає в аналізі проблемних питань, що гальмують розвиток вітчизняного страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок – це частина фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит і пропозиція на нього. Головною функцією страхового ринку є акумуляція та розподіл страхового фонду з метою страхового захисту суспільства.

Страховий ринок перебуває під дією значних як зовнішніх, так і внутрішніх ризиків. Основними з них є:

- глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем, неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи;

- макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані, зокрема, зі збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки або окремих галузей, рівня інвестиційної активності, високого рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України, недостатнього рівня розвитку внутрішньої інфраструктури;

- фінансові ризики, що включають, зокрема, незадовільний фінансовий стан значної частини страховиків, низький рівень якості активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи;

- комерційні ризики, до яких, зокрема, належить посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства значної кількості страховиків, зростання обсягу невиконаних зобов'язань

між страховиками, у тому числі за договорами перестраховання, та у відносинах із контрагентами і партнерами (банками, інвестиційними компаніями тощо) [1].

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Він має два типи страхування – СК «Life» та СК «non-Life». СК «Life» – страхові компанії, що здійснюють страхування життя, СК «non-Life» – страхові компанії, що здійснюють страхування видів, інших, ніж страхування життя. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2015 р. становила 368, у тому числі СК «life» – 50 компаній, СК «non-life» – 318 компаній, (станом на 30.09.2014 р. – 389 компаній, у тому числі СК «life» – 58 компаній, СК «non-life» – 331 компанія) (табл. 1) [2].

Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Так, за дев'ять місяців 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. кількість страхових компаній зменшилася на 21 од.

Динаміка страхових премій за мінусом частки страхових премій, сплачених перестраховикам-резидентам, за дев'ять місяців 2014–2015 рр. представлена в табл. 2.

Приріст чистих страхових премій за дев'ять місяців 2015 р. сформувався за рахунок суттєвого збільшення надходжень платежів з автострахування (+22,8%), страхування фінансових ризиків (+55,7%), страхування вантажів та багажу (+111,3%), медичного страхування (+20,1%), страхування відповідальності перед третіми особами (+40,6%), авіаційного страхування (+100,5%), страхування медичних витрат (+43,4%). Водночас спад чистих страхових премій спостерігався за такими видами страхування: страхування від нещасних випадків (-38,2%), страхування кредитів (-33,7%), страхування від нещасних випадків на транспорті (-39,1%).

У структурі страхових премій на 30.09.2015 р. найбільша питома вага належить таким видам страхування, як: автострахування – 32,0%; страхування фінансових ризиків – 10,8%; страхування майна – 9,7%; страхування життя – 9,0%; медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 8,6%; страхування вантажів та багажу – 7,2%; страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 5,9%; страхування відповідальності – 4,5%.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній

Кількість страхових компаній	Станом на				Абсолютне відхилення (+,-)	
	31.12.2013 р.	31.12.2014 р.	30.09.2014 р.	30.09.2015 р.	31.12.2014 р. до 31.12.2013 р.	30.09.2015 р. до 9.2014 р.
Загальна кількість	407	382	389	368	-25	-21
у т. ч. СК «non-Life»	345	325	331	318	-20	-13
у т. ч. СК «Life»	62	57	58	50	-5	-8

Таблиця 2

Структура чистих страхових премій за дев'ять місяців 2014–2015 рр.

Види страхування	9 міс. 2014 р.	9 міс. 2015 р.	Темпи приросту 9 міс. 2015/9 міс. 2014 рр.	
	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	%
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	4 365,8	5 362,6	996,8	22,8
Страхування майна	1 565,7	1 811,6	647,8	55,7
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	991,9	1 617,3	51,6	3,3
Страхування фінансових ризиків	1 163,8	1 503,3	3,2	0,2
Страхування життя	1 500,1	1 441,8	241,0	20,1
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 200,8	1 197,6	630,7	111,3
Страхування вантажів та багажу	566,9	980,2	-11,7	-1,2
Страхування відповідальності перед третіми особами	530,4	745,8	215,4	40,6
Страхування від нещасних випадків	500,9	351,8	106,4	43,4
Страхування кредитів	324,1	336,9	168,9	100,5
Страхування медичних витрат	245,4	309,4	-191,5	-38,2
Авіаційне страхування	168,0	215,0	-109,1	-33,7
Страхування від нещасних випадків на транспорті	88,9	54,1	-34,8	-39,1
Інші види страхування	431,2	819,0	387,8	89,9

Перерозподіл у структурі чистих страхових премій станом на 30.09.2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. відбувся на користь таких видів страхування, як: страхування фінансових ризиків (з 8,5% до 10,8%), страхування вантажів та багажу (з 4,2% до 7,2%), авіаційне страхування (з 1,2% до 2,0%). При цьому в структурі чистих страхових премій відбулося зменшення з наступних видів страхування: страхування життя (із 11,0% до 9,0%), страхування майна (із 11,5% до 9,7%), страхування від нещасних випадків (із 3,7% до 1,8%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (із 7,3% до 5,9%) та страхування кредитів (із 2,4% до 1,3%).

Рівень валових страхових виплат станом на 30.09.2015 р. становив 21,5% (табл. 3).

Високий рівень валових страхових виплат спостерігався за такими видами страхування: з медичного – 58,3%, добровільного особистого – 43,9%, обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 33,2%, недержавного обов'язкового – 27,5%, страхування життя – 25,0%.

Рівень чистих страхових виплат станом на 30.09.2015 р. становив 27,3% (станом на 30.09.2014 р. – 26,3%). Високий рівень чистих страхових виплат станом на 30.09.2015 р. спостерігався за видами добровільного особистого страхування – 46,0%, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 33,5%, з недержавного обов'язкового страхування – 27,6%, зі страхування життя – 25,0%.

Згідно з даними Нацкомфінпослуг, збільшення рівня валових виплат пов'язане зі скороченням надходжень від страхових платежів при підвищенні самих виплат на 8,9%. Причому найбільший рівень виплат спостерігається в медичному страхуванні, добровільному особистому страхуванні, обов'язковому страхуванні

цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами.

Глава правління ПАТ «СК «Універсальна» Олексій Музичко зазначає, що в 2014 р. на ринок страхування вплинув «активний його перерозподіл на користь компаній, які в період кризи мають стійке фінансове становище, достатню ліквідність і здатні якісно здійснювати врегулювання страхових випадків і виплати, а також фактичне банкрутство і вихід із ринку багатьох великих гравців в автострахуванні» [4].

Важливим випробуванням для ринку в 2014 р. стало «зростання збитковості, пов'язане з більш ніж двократною девальвацією гривні по відношенню до долара, що призвело до необхідності перегляду деяких умов страхування і до більш консервативних оцінок ризиків, прийнятих на страхування». Насамперед ці зміни торкнулися страхування КАСКО, медичних витрат і деяких інших видів, де є вплив на величину збитку валютних коливань.

Як і передбачав Forbes рік тому, у 2014 році страховики зіткнулися з безпрецедентними умовами – від революції і війни, які повинні були підстобнути попит на низку страхових продуктів із боку корпоративного сегмента, до скорочення споживчої активності через негативний стан економіки. Також вплив на ринок надавало очікуване в найближчому майбутньому перепідпорядкування сегмента від регулятора Нацкомфінпослуг Національному банку України.

На першому місці в рейтингу Forbes – страхова компанія «Княжа Vienna Insurance Group». Згідно з даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, 89,9% акцій страховика належать Vienna Insurance Group AG Wiener Versicherung Gruppe. На другому місці – компанія «Уніка», 92,2%-й пакет акцій якої контролює UNIQA internationale Beteiligungs-Verwaltungs GmbH (Відень). Третє

Таблиця 3

Рівень страхових виплат за видами страхування

Види страхування	Рівень страхових виплат			
	валових виплат		чистих виплат	
	станом на 30.09.2014 р.	станом на 30.09.2015 р.	станом на 30.09.2014 р.	станом на 30.09.2015 р.
Страхування життя	9,8%	25,0%	9,8%	25,0%
Види страхування, інші ніж страхування життя, у тому числі:	22,6%	21,3%	28,3%	27,6%
Добровільне особисте страхування	40,4%	43,9%	45,7%	46,0%
Добровільне майнове страхування	16,9%	16,9%	22,9%	25,1%
- у тому числі страхування фінансових ризиків	2,1%	11,3%	3,4%	18,3%
Добровільне страхування відповідальності	4,8%	3,1%	7,8%	4,0%
Недержавне обов'язкове страхування	32,3%	27,5%	32,7%	27,6%
- у тому числі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	38,5%	33,2%	39,1%	33,5%
Державне обов'язкове страхування	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ВСЬОГО (всі види страхування)	21,5%	21,5%	26,3%	27,3%

місце отримала «Українська страхова група», яка зараз належить на 92% ТВІН Financial Services Group N.V з Нідерландів, кінцевим бенефіціаром якої також є Vienna Insurance Group.

Чотири страхові компанії не увійшли до рейтингу через високий рівень перестраховування, що може говорити або про участь компанії у схемах, або про роботу з великими ризиками, що характерно для корпоративного сегмента. У рейтинг не потрапили: «НДІ Страхування», яка віддала в перестраховування 74,85%; «Днепринмед, перестраховування 100,42% від премій; працює з великими ризиками, у тому числі авіаційними, «Бусин» (рівень перестраховування – 88%), і компанія «Надійна» з показником перестраховування більш ніж 91,89%.

Також до рейтингу не увійшла страхова компанія «Лемма», яка раніше була одним із найвидніших учасників фінансового сектора.

Минулорічні учасники топ-3 рейтингу страховиків Forbes – «АХА Страхування» і «Allianz Україна» – за підсумками 2014 р. зайняли, відповідно, 8-е і 14-е місця. З 24-го на 12-е місце піднялася компанія «Іллічівське». Як і роком раніше, два останніх місця в рейтингу розділили одна з найстаріших страхових компаній країни АСКА та «Альянс» [4].

Розвиток страхового ринку гальмує недосконале, застаріле законодавство, неефективні, непрозорі, непередбачувані та вибіркові правила державного регулювання і нагляд. Заходів, що вживаються для фінансового оздоровлення страховиків, виведення з ринку тих страховиків, які не мають можливості найближчим часом покращити свій незадовільний фінансовий стан, недостатньо. На неналежному рівні забезпечуються потреби ринку в кваліфікованому персоналі, насамперед страхових агентів, андеррайтерів, актуаріїв, страхових інженерів, страхових детективів [3].

Висновки. Отже, проведені дослідження показали, що страховий ринок України перебуває на етапі формування, поступово адаптуючись до вимог європейського та світового ринків. Для цього вітчизняним страховикам

необхідно переймати зарубіжний страховий досвід та змінювати власні моделі функціонування, зокрема вдосконалювати механізм державного регулювання діяльності страхових компаній; адаптувати до світових стандартів страхове законодавство, впроваджувати новітні технології зі страхування та новітні стандарти якості обслуговування в цій сфері.

Таким чином, перспективами розвитку страхового ринку є:

- задоволення потреб держави та приватного сектору в якісних страхових послугах;
- досягнення рівня проникнення страхування до 5% ВВП України;
- задоволення потреб держави в інвестиційному ресурсі;
- збільшення щорічних виплат страхових відшкодувань;
- зменшення вартості залученого капіталу для підприємств, що страхують свої ризики;
- підвищення конкурентоспроможності економіки України в цілому;
- приведення кількості страхових компаній у відповідність до попиту на послуги страхування, гарантованого рівня платоспроможності, визначеного законодавством, стану конкуренції та витрат держави для здійснення нагляду та регулювання;
- створення додаткових робочих місць;
- збільшення надходжень до бюджету та фондів соціального страхування за рахунок сплачених страховиками податків і внесків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
2. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com.ua>.
3. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufu.org.ua/ua/about/activities...initiatives/5257>.
4. Рейтинг страхових компаній-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.net.ua/business/1398567-rejting-strahovyh-kompanij-2015>.

УДК 336.763:36

Стецько М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

РИНОК АКЦІЙ У ФОРМУВАННІ СТРУКТУР КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

MARKET SHARES IN FORMING CORPORATE STRUCTURE IN UKRAINE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена теоретичним і практичним засадам ринку цінних паперів, зокрема, ринку акцій у формуванні структур корпоративного типу, особливостям його інфраструктури в умовах реалізації пріоритетних економічних реформ. Обґрунтовано, що доцільно стимулювати на законодавчому рівні тих емітентів акцій, які матимуть успішну практику розміщення попередніх емісій цінних паперів на світових визнаних торгових майданчиках. Доведено, що майбутній розвиток ринку акцій в Україні фактично неможливий без реформування більшості його складових. Це мають бути суттєві кроки, спрямовані на розвиток інституційної структури ринку, збільшення його прозорості, впровадження ефективної і відкритої регуляторної політики та нагляду.

Ключові слова: фондовий ринок, ринок акцій, біржа, фінансові інструменти, цінні папери, корпорації, емітенти.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретическим и практическим основам рынка ценных бумаг, в частности, рынка акций в формировании структур корпоративного типа, особенностям его инфраструктуры в условиях реализации приоритетных экономических реформ. Обосновано, что целесообразно стимулировать на законодательном уровне тех эмитентов акций, которые будут иметь успешную практику размещения предыдущих эмиссий ценных бумаг на мировых признанных торговых площадках. Доказано, что будущее развитие рынка акций в Украине фактически невозможно без реформирования большинства его составляющих. Это должны быть существенные шаги, направленные на развитие институциональной структуры рынка, увеличение его прозрачности, внедрения эффективной и открытой регуляторной политики и надзора.

Ключевые слова: фондовый рынок, рынок акций, рынок, финансовые инструменты, ценные бумаги, корпорации, эмитенты.

ANNOTATION

The article deals with theoretical and practical principles of the securities market, and in particular the market shares in the formation of the corporate structure, peculiarities of its infrastructure under conditions of implementation of economic reforms. It is proved that it is appropriate to encourage on legislative level those issuers whose shares will have successful practice of implementing the previous emission of securities into recognized world trade markets. It is substantiated that future development of share market in Ukraine is practically impossible without reforming the majority of its constituents. Significant actions must be taken towards the development of the institutional market structure, increasing its transparency, and implementation of effective regulatory policy and surveillance.

Keywords: stock market, share market, stock exchange, financial instruments, securities, corporations, issuers.

Постановка проблеми. Процес міжнародної інтеграції капіталу залучає все більше число учасників. Вітчизняний ринок корпоративних цінних паперів є таким, що в даний час фор-

мується. Його становлення пов'язане з вибором пріоритетів на користь українського або іноземного капіталу, захистом від фінансових криз та подоланням їх наслідків.

Важливим елементом прискорення процесу розширеного відтворення сукупного суспільного продукту в ринковій економіці є формування і розвиток ринку цінних паперів. Ринок корпоративних цінних паперів і, зокрема, ринок акцій, його особлива інфраструктура як складові частини ринкової економіки, створюють передумови мультиплікаційного ефекту, який значно підсилює дію виробничого капіталу із залученням значних обсягів фіктивного капіталу.

Розвиток ринку корпоративних цінних паперів призвів до появи нових секторів економіки, регулятивної і обслуговуючої інфраструктури, а також зумовив необхідність вирішення такої проблеми, як їхня реальна оцінка та вдосконалення механізму визначення.

Особливість теми обумовлена підвищенням інтересом вітчизняних та іноземних інвесторів, а також акціонерів-власників до процесу формування, визначення і управління ринкової вартості корпоративних цінних паперів підприємств. Низька капіталізація і недостатня ліквідність цінних паперів більшості українських компаній викликає необхідність детального розгляду даного питання, його теоретичного опрацювання і систематизації статистичних даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні дослідники внесли істотний внесок у розвиток теорії і практики ринку акцій та надання при цьому фінансових послуг, а власне, українські вчені: Л. Алексєєнко [1], В. Базилевич, А. Барановський, В. Колісник, О. Мозговий [2], О. Терещенко та інші; зарубіжні дослідники: Ф. Блек, Т. Коллер, Р. Лінг, Р. Марковіц, М. Міллер, Я. Міркін [3], Д. Сорос [4] та ін. Разом із тим особливості ринку акцій та їх вплив на фінансування структур корпоративного типу дослідниками не розглядалися.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині процес управління вартістю акцій не знаходить широкого застосування в практичній діяльності компаній-емітентів. Це призводить до спотворення їх вар-

тості, створюючи можливість зловживань під час переходу прав власності на них, утиску законних прав та інтересів акціонерів-інвесторів. У цих умовах управління ринковою вартістю акцій і виявлення чинників, що впливають на її формування – це основне завдання у процесі становлення ефективного ринку цінних паперів, як інструменту залучення інвестиційних ресурсів в реальний сектор економіки.

Відсутність ефективних методів управління і недостатнє освітлення в літературі механізмів формування ринкової вартості акцій обумовило актуальність даних питань для української економіки і, відповідно, вибір теми і основних напрямів дослідження. А нерозуміння більшістю емітентів необхідності процесу управління ринковою вартістю цінних паперів, а також незнання чинників, що на неї впливають, і результатів, до яких вони приводять, дають підставу автору здійснити дослідження на дану тему.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних і практичних засад активізації ринку акцій в фінансуванні структур корпоративного типу в економіці України для забезпечення ефективного механізму залучення фінансових ресурсів акціонерними компаніями.

Виклад основного матеріалу. Обов'язковою передумовою ефективного функціонування економічної системи є розвиток сучасного механізму акумулювання й розміщення заощаджень в національній економіці за допомогою ринку акцій.

Ефективне функціонування ринку акцій є не лише обов'язковою передумовою сталого розвитку фінансового ринку, але й чинником, який забезпечує зростання реального сектору економіки.

Перемога в країні демократичних сил спричинила підвищений інтерес до українського ринку цінних паперів з боку іноземних інвесторів. За експертними висновками, Україна могла б розраховувати на іноземні інвестиції в економіку в сумі від 10 до 20 млрд дол. США за умови поліпшення інвестиційного клімату в країні.

Якщо не торкатися питань, пов'язаних з переглядом результатів приватизації окремих об'єктів, стимулювати інвестиційний попит на цінні папери можна шляхом суттєвого збільшення пропонування акцій привабливих українських емітентів на фондовому ринку України.

На наш погляд, однією з основних причин незадовільного стану розвитку корпоративного сектору економіки України є неадекватні обсяги котирування і продажу цінних паперів через відомі фондові біржі.

Як наслідок, загальний рівень розвитку ринку корпоративних цінних паперів і, зокрема, акцій, залишається надзвичайно низьким та не виконує в повній мірі належних функцій, зокрема, мобілізації капіталу для розвитку реального сектору, ефективного роз-

поділу ресурсів, диверсифікації інвестиційних ресурсів, хеджування ризиків тощо. У зв'язку з невиконанням невиконання цих функцій фінансовий ринок не сприяє реальному зростанню економіки.

Дотепер фінансовий ринок і, зокрема, фондова торгівля відіграють пасивну роль у реальному зростанні вітчизняної економіки. Проте із подальшою модернізацією фінансово-економічної політики і поглибленням світової інтеграції потреба у розвинутому ринку акцій ставатиме все більш відчутною.

Ринок акцій є найбільшим сегментом всього вітчизняного ринку цінних паперів. Поступове зростання обсягу емісії акцій в Україні, як правило, супроводжувалось збільшенням кількості компаній, цінні папери яких котируються на внутрішніх та на деяких європейських біржах. Так, обсяги річних емісій акцій з року в рік суттєво коливались. У 2004 р. він становив 28,34 млрд грн. Достатньо високий показник було досягнуто в 2009 р. – 101,07 млрд грн, а в 2010 р. він уже становив 40,59 млрд грн. Найвищий показник емітентами акцій досягнуто у 2014 р. – 156 емісій на суму 145,21 млрд грн [5; 6].

За ініціативи влади щодо забезпечення розвитку фінансового ринку в Україні було підписано Указ Президента України від 24 листопада 2005 року №1648/2005, яким було визначено «План заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» та «Основні напрями розвитку фондового ринку України на 2005–2010 роки» [7]. У 2010 р. був розроблений проєкт розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Програми розвитку фондового ринку на 2011–2015 роки», схвалений рішенням НКЦПФР від 21.09.2010 року № 1478 [8]. Проте якісних змін на ринку цінних паперів і, зокрема, на ринку акцій, не відбулося.

Очевидно, що майбутнє ринку корпоративних цінних паперів України фактично неможливе без реформування більшості сегментів ринку. Це повинні бути суттєві кроки, спрямовані на розвиток інституційної структуризації ринку, впровадження ефективної та відкритої регуляторної політики і нагляду, збільшення його прозорості.

Цілком протилежні тенденції у розвитку корпоративного ринку цінних паперів та, відповідно, ринку акцій прослідковується в країнах Європейського Союзу, хоча певні проблеми також мають місце.

Згідно з опублікованою доповіддю Європейської комісії в серпні 2015 р., присвяченої моніторингу розвитку фінансового ринку ЄС, що проводився у рамках нагляду за виконанням п'ятирічного плану на 2011–2015 роки, який Єврокомісія прийняла у 2010 році, було визначено, що розвиток ринку фінансових послуг у Євросоюзі відбувається за планом.

Проте результати досліджень фахівців свідчать і про певні тенденції, що можуть у май-

бутньому суттєво вплинути на економіки країн, які є кандидатами до вступу в ЄС або претендують на таке право.

Найбільш ефективним шляхом залучення фінансових ресурсів через пропозицію акцій значній кількості потенційних інвесторів на біржовому ринку є IPO. Під словом «IPO» (від англ. Initial Public Offering – первинна публічна пропозиція) розуміється процедура, коли акціонерне товариство вперше розміщує власні цінні папери [9].

Основні мотиви, які рухають менеджментом та власниками компаній до IPO, зумовлені прагненням покращити фінансово-економічне становище як акціонерного товариства, так і його власників. Зміст основних переваг для підприємства-емітента, які досягаються в результаті виходу на організовані фінансові ринки, можна охарактеризувати таким чином:

- покращуються можливості залучення власного капіталу, у тому числі можна отримати додаткове джерело фінансування у вигляді емісійного доходу;

- створюються умови для зменшення ціни залучення як власного, так і позичкового капіталу;

- підвищується рівень фінансової незалежності та гнучкості підприємства через зменшення потреби у кредитних ресурсах;

- фондовий ринок дає можливість постійно мати адекватну інформацію про ринкову капіталізацію акціонерного товариства, причому лістинг на фондовій біржі генерує певну надбавку до вартості завдяки прозорості компанії;

- розміщення емісії здійснюється серед великої кількості інвесторів, значна частина яких не претендує на контроль над підприємством;

- диверсифікація фінансових ризиків;

- підвищення статусу, іміджу компанії та її інвестиційного рейтингу, що суттєво полегшує діяльність як на ринку капіталів, так і на інших ринках, зокрема, товарному та робочій силі.

Основними мотиви для здійснення IPO для власників компанії є:

- збільшення вартості належної частки корпоративних прав у результаті використання описаних вище переваг для підприємства;

- забезпечення високого рівня мобільності корпоративних прав, що зумовлює мінімальні витрати на передачу прав власності, спрощує процедуру передачі у спадщину і сприяє підвищенню їх ринкової ціни;

- порівняно низький рівень інформаційної асиметрії зменшує ризики, зумовлені принципал-агент конфліктом та мінімізує так звану проблему «ринку лимонів»;

- у разі IPO є можливість запропонувати до лістингу менше 50% від загального статутного капіталу, що дає можливість збереження контролю на компанію.

Домінантним мотивом до IPO в підприємства-емітента є використання привабливого

джерела фінансування для забезпечення стратегії економічного зростання та покращення структури капіталу. Усі інші переваги є супутніми. Для власників пріоритетним є мотив підвищення ринкової капіталізації підприємства.

Поряд із безперечними перевагами IPO, як інструмента фінансування, присутні й окремі проблемні моменти, на які потрібно зважати при прийнятті відповідних рішень.

По-перше, первинне публічне розміщення корпоративних прав на фондовому ринку пов'язане зі значними витратами. За різними оцінками, накладні витрати, пов'язані зі здійсненням IPO складають від 1,5 до 15% обсягу емісії, залежно від розміру компанії, обсягів випуску акцій, потреби у трансформації звітності та реструктуризації бізнесу, біржі, на якій планується публічне розміщення корпоративних прав. Однак витрати на IPO є разовими, а кошти залучаються на необмежений період. Таким чином, номінальна ціна капіталу, залученого через IPO у будь-якому разі буде нижчою, ніж відсоток за банківськими позиками чи за емітованими облігаціями. З іншого боку, з точки зору підприємства, вартість власного капіталу як такого, включає в себе також сплату винагороди власникам. З урахуванням цього чинника ціна залучення власного капіталу є завжди вищою, ніж ціна залучення позик. Однак, з точки зору власників, витрати на залучення капіталу включають в себе лише накладні витрати, пов'язані з розміщенням та іншими супутніми заходами.

По-друге, значна тривалість підготовчих та організаційних робіт з IPO. За експертними оцінками, час від прийняття рішення про залучення коштів через IPO до першого дня лістингу для українських компаній може тривати до 3-х років (для солідних західних компаній цей період складає більше шести місяців). Це зумовлено значною підготовчою роботою, яку слід здійснити перед розміщенням акцій. Визначальним при цьому є перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності та дотримання всіх передумов щодо організації бізнесу, які регламентуються національним законодавством країни, де знаходиться фондова біржа, на якій планується розміщення акцій, наприклад, вимоги SOX у США.

По-третє, обов'язковість дотримання вимог щодо розкриття інформації та забезпечення ефективної інформаційно-комунікаційної роботи, забезпечення ефективного корпоративного управління. З цією метою необхідно здійснити чіткий розподіл повноважень менеджменту всіх ланок, запровадити внутрішній регламент, де буде чітко визначено, хто які рішення приймає, коли і перед ким звітує. Система корпоративного управління включає в себе широкий спектр відносин між правлінням компанії (менеджментом, адміністрацією), радою директорів та акціонерами. Йдеться, перш за все, про запровадження ефективних механізмів

ризик менеджменту та внутрішнього контролю, завдяки яким підвищується ймовірність того, що активи підприємства будуть використовуватися в інтересах акціонерів, а не керівництва, як це досить часто можна спостерігати у вітчизняній практиці. Якщо на IPO виходить холдинг, що об'єднує сукупність компаній, які працюють у різних сегментах ринку, потрібно продемонструвати необхідність такої диверсифікації та спроможність складання консолідованої звітності.

Вирішенню згаданих вище проблем певною мірою сприятиме чітка систематизація та упорядкування комплексу функцій та завдань, які слід виконати у процесі IPO.

Суттєвим поштовхом до подальшого розвитку ринку цінних паперів в Україні повинно стати проникнення вітчизняних цінних паперів на європейські фондові майданчики, що в кінцевому рахунку повинно забезпечити динамічне зростання капіталізації українських емітентів. Одним з основних показників, який відображає рівень розвитку ринку акцій, є ринкова капіталізація, яка розраховується співвідношенням загальної вартості лістингових компаній до ВВП. В Україні найвищий рівень ринкової капіталізації був у 2007 р. – 78%, проте вже у 2008 р. відбувся стрімкий спад до 14%, що свідчить про значний вплив глобальної світової кризи на ринок цінних паперів. У 2013 році відбулося незначне зростання рівня капіталізації – до 21%, а в 2014 році – чергове різке падіння [5; 10].

Зниження зацікавленості в придбанні акцій як інструментів інвестування внутрішніми інвесторами, а емітентів в залученні додаткових фінансових джерел, фахівці пов'язують із таким:

- 1) значна концентрація у сфері торгів лише одного виду акцій та, відповідно, незначна кількість альтернативних фінансових інструментів з кращими інвестиційними характеристиками;
- 2) невеликий обсяг лістингових акцій;
- 3) неможливість визначення адекватної ринкової ціни через низький рівень урегульованості ринку;
- 4) незаконне використання інсайдерської інформації, що, як правило, призводить до значного маніпулювання ціноутворенням;
- 5) низький рівень корпоративного управління не лише у вітчизняних компаніях, але і у компаніях з іноземним капіталом [11, с. 58].

Оскільки інституційні інвестори не зацікавлені вкладати значні фінансові ресурси в акції компаній на вітчизняному фондовому ринку, національні емітенти вимушені виходити на міжнародні ринки капіталу.

Водночас господарюючі суб'єкти для фінансування своєї господарської діяльності поки що недостатньо користуються ресурсами міжнародних фінансових ринків, зокрема, європейських.

За підсумками 2014 року, на європейському ринку первинних публічних розміщень акцій

спостерігалася значна активізація – обсяг угод IPO, починаючи з 2007 р., виявився найбільшим.

Тенденції засвідчили, що у 2014 році у країнах Євросоюзу було реалізовано 304 угоди IPO. За цим показником Євросоюз випередив США. Проте за загальними обсягами угод європейський ринок поступився США (65,6 млрд. євро), а також обсягом первинних публічних розміщень в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (63,6 млрд. євро).

У корпоративному галузевому розрізі лідерами європейського ринку первинних публічних розміщень у 2014 р. були фінансовий сектор – 87 IPO на суму 18,7 млрд. євро, сектор побутових послуг – 59 IPO на суму 12,1 млрд. євро та сектор промислового виробництва – 64 IPO на суму 9 млрд. євро [12].

Географічна структура обороту на світовому фінансовому ринку свідчить про високий рівень інституціоналізації ринку акцій у країнах ЄС, де найпотужнішим оператором на ньому є фінансовий сектор. Зростання долі Євросоюзу на світовому ринку акцій було частково обумовлене зростанням курсу євро до долара, яке спостерігалася останні кілька років. Збільшення курсу єдиної валюти ЄС позитивно вплинуло на міцність європейських фінансових інституцій у порівнянні з американськими і японськими, хоча й негативно на корпоративний сектор промислового виробництва.

Ринок корпоративних цінних паперів Євросоюзу у своєму розвитку доволі сильно відстає від американського. У деяких країнах ЄС співвідношення між капіталізацією і ВВП було у 10-15 разів нижчим за аналогічний показник у США.

Тому нині експерти розходяться у поглядах на те, чи можна весь ринок корпоративних цінних паперів ЄС віднести до ефективного, оскільки рівень його розвитку є дуже нерівномірним. Недостатній розвиток ринку корпоративних цінних паперів та відсутність єдиного регулятора поступово переростають у проблему адекватного впливу ЄС на світовий фінансовий ринок.

Головна проблема Євросоюзу полягає у тому, що, незважаючи на високий рівень активності у корпоративному секторі, діяльність крупних акціонерних компаній в ЄС частково контролюється інвесторами зі США. Помітним є збільшення присутності підприємців зі США серед акціонерів британських фінансових холдингів.

У п'ятидесятирічній перспективі існує реальна загроза, що основними особами, які будуть отримувати доходи на зростанні економіки ЄС, будуть американські інвестори, тобто обороти на ринку акцій в ЄС і надалі зростатимуть, але власниками цих компаній будуть інвестори зі США.

Особливим є питання можливості розміщення вітчизняною компанією своїх акцій на іноземних фондових біржах, адже в Україні відносини у сфері співпраці з даними біржами та обігу на них цінних паперів почали зароджуватися відносно недавно.

Вітчизняні компанії тепер намагаються розміщувати свої акції на біржах континентальної Європи. Ще у 2007 році, окрім Варшавської (WSE) та Нью-Йоркської (NYSE) фондових бірж, Австрія офіційно зробила пропозицію українським компаніям розміщувати свої цінні папери на Віденській фондовій біржі (VSE). Тим більше що керівництво австрійської фондової біржі оголосило про стимулювання лістингу іноземних компаній на Віденській фондовій площадці як інструмент підвищення привабливості суб'єктів господарювання на місцевих ринках. Такими діями біржова група розраховувала залучити в Україні як емітентів, так і інституційних інвесторів, при тому, що перші зацікавлені у виході на глобальний ринок капіталу (інфраструктурні витрати при цьому менші, ніж, для прикладу, на Лондонській фондовій біржі (LSE) або Нью-Йоркській біржі (NYSE), а другі – в диверсифікації вкладень).

За останні кілька років Віденській фондовій біржі вдалося зарекомендувати себе між інвесторами в якості біржі для східноєвропейських країн, оскільки 80% компаній, які входять в її індекс, працюють на території країн Південно-Східної Європи.

Лондонська та Нью-Йоркська фондові біржі – це крупні фондові площадки для компаній з капіталізацією від 1 млрд дол. США, а для того, щоб здійснювати невеликі розміщення, бути поміченим і отримати хоча б мінімальну ліквідність, необхідно розміщуватись на відповідній площадці (Варшавська та Віденська фондові біржі дуже схожі і цікаві для емітентів з капіталізацією 50-100 млн дол. США).

Нині українських компаній, які реально готові для котирування і продажу власних цінних паперів, поки небагато, що є наслідком низького рівня капіталізації компаній і небажанням менеджменту радикально змінювати ситуацію. Як наслідок, нерозвиненість українського фондового ринку створює низку перешкод для проведення економічної політики і є фактором стримування подальшого економічного розвитку.

Нестача надійних, високоліквідних корпоративних інструментів на внутрішньому фондовому ринку є серйозним стримуючим фактором для розвитку інших, небанківських фінансово-кредитних інституцій, що гальмує розвиток фондового ринку через недостатність попиту. У свою чергу, недорозвиненість фондового ринку стримує можливості інвестиційної і інноваційної діяльності в Україні.

Вищенаведені системні наслідки неповноцінного фондового ринку є серйозним аргументом на користь того, що активізація політики розвитку ринків капіталу має бути пріоритетом у найближчій перспективі.

Виходячи з досвіду країн Центральної та Східної Європи, де фондовий ринок успішно розвивається, в найкоротші терміни необхідно здійснити низку радикальних заходів, що

можуть дати поштовх до швидкого зростання його показників.

Заходи щодо підвищення ліквідності ринку корпоративних цінних паперів повинні бути такими:

- проведення нетіншової приватизації (через відкриті аукціони реалізовувати крупні пакети акцій реальним інвесторам, цінні папери компаній яких вільно обертаються на провідних фондових площадках світу);

- введення, за допомогою змін у законодавстві, певних стимулів тим емітентам корпоративних цінних паперів, які матимуть успішну практику розміщення попередніх емісій цінних паперів на світових визнаних торгових площадках (у тому числі і в оподаткуванні);

- прийняття більш виважених рішень державними інституціями, зокрема, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, що можуть зменшити більш системні перешкоди та забезпечити захист прав акціонерів, принципи і стандарти щодо розкриття інформації, нагляд за учасниками ринку.

Проте згадані заходи, і навіть первинні позитивні зміни, в короткостроковій перспективі не здатні забезпечити ефективний фінансовий ринок та його стабільний розвиток у майбутньому без стимулювання і забезпечення ринкових принципів регулювання основних функцій фондового ринку.

Ринкове котирування акцій українських емітентів на організованих торгах забезпечить:

- зростання цін продажу державних пакетів акцій через фондовий ринок;

- формування додаткових надходження до бюджету і розширення можливостей більш ефективного управління його дефіцитом;

- формування ринкової ціни акцій та реальну оцінку об'єкта приватизації на її основі;

- збільшення капіталізації емітентів цінних паперів;

- покращення умов залучення фінансових ресурсів на світових фінансових ринках через випуск та розміщення корпоративних цінних паперів.

Висновки. У результаті вивчення й опрацювання теоретичного матеріалу та емпіричних даних, які характеризують процеси первинного розміщення акцій підприємств, можна зробити висновок, що вихід підприємства на відкриті ринки є вигідним як для самого емітента, так і для його власників та потенційних інвесторів. Домінантним мотивом до IPO в підприємств-емітента є використання привабливого джерела фінансування для забезпечення стратегії економічного зростання та покращення структури капіталу. Для власників пріоритетним є мотив підвищення ринкової капіталізації підприємства.

Вирішення проблематики залучення фінансових ресурсів через IPO до певної міри можна забезпечити завдяки систематизації та упорядкуванню комплексу функцій та завдань, які

варто виконати у процесі ІРО. Чітка регламентація робіт у розрізі окремих етапів та їх неухильне виконання дозволить оптимізувати весь процес ІРО та досягти максимального економічного ефекту від розміщення.

Серйозною перешкодою для здійснення ІРО українськими компаніями як на вітчизняному, так і на зарубіжному фінансовому ринку, є недоліки у вітчизняному законодавстві, яке регулює діяльність акціонерних товариств, фінансових посередників, оподаткування операцій щодо придбання та реалізації корпоративних прав, а також відносини права власності і корпоративне управління. Саме на вирішення цих питань мають бути спрямовані подальші дослідження у відповідній сфері.

Метою реформування ринку акцій в Україні повинно бути також створення ліквідного та конкурентоспроможного ринку, який буде виконувати економічні функції, притаманні фінансовим інституціям та інфраструктурі індустріальних країн, а саме:

- активна мобілізація та диверсифікація капіталу інвесторів;
- забезпечення новітніми фінансовими інструментами для ефективного управління ризиками;
- надання учасникам ринку акцій достовірної інформації про ціни на фінансові інструменти, що сприятиме ефективному розподілу фінансових ресурсів;
- сприяння ефективному корпоративному управлінню;
- забезпечення сучасної системи розрахунків.

Досягнення визначеної мети може відбутися лише у випадку послідовної реалізації поточних та стратегічних завдань, які повинні бути відображені в кардинальних змінах законодавчих актів, етики поведінки на ринку вищого менеджменту як держави, так і корпорацій, виходячи з традицій і норм європейського права.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеенко Л.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійський-російський) [Текст] : навч. посіб. / Л.М. Алексеенко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль : Астон, 2003. – 672 с.
2. Мозговий О.М. Фондовий ринок : підручник / Баторшина А.Ф., Величко О.Г., Фролова Т.О. та ін., за заг. ред. О.М. Мозгового. – Київ : КНЕУ, 2013. – 543 с.
3. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я.М. Миркин. – М. : «Альпина Паблицер», 2002. – 624 с.
4. Сорос Д. Новая парадигма финансовых рынков / Д. Сорос. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 192 с.
5. Звіти Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку за 2000–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua>.
8. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Програми розвитку фондового ринку на 2011–2015 роки», схвалений рішенням НКЦПФР від 21.09.2010 року № 1478 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ssmsc.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage>.
9. Петухова О.М. Використання первинного публічного розміщення акцій (ІРО) як перспективного способу фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств // О.М. Петухова, Г.В. Сілакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10154/1/14.pdf>.
10. Офіційний веб-сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.
11. Річний звіт ФБ «Перспектива» за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fbp.com.ua/AnnualReports.aspx>.
12. Сіржук Р. Публічні розміщення в Європі // Р. Сіржук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=851-852&pub=7069.

УДК 336.27

Терещенко В.Л.

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, бухгалтерського обліку і аудиту
Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ПРОБЛЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

PROBLEM IN MANAGEMENT OF STATE DEBT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті вивчено економічну природу державного боргу; виявлено основні тенденції його формування; надано пропозиції щодо управління державним боргом в Україні.

Ключові слова: державний борг, економічна політика, управління, бюджет.

АННОТАЦИЯ

В статье изучена экономическая природа государственного долга; выявлены основные тенденции его формирования; даны предложения по управлению государственным долгом в Украине.

Ключевые слова: государственный долг, экономическая политика, управление, бюджет.

ANNOTATION

The article investigates the economic nature of public debt; the main tendencies of its formation, providing proposals for debt management in Ukraine.

Keywords: public debt, economic policy, governance, budget.

Постановка проблеми. Управління та обслуговування державного боргу є одним із пріоритетних завдань фінансової політики держави. Обумовлено це тим, що він прямо пов'язаний із національною безпекою країни. Враховуючи, що в сучасних економічних умовах в Україні стрімке зростання державного боргу все більше набуває характеру не лише фінансової, але й соціально-політичної проблеми, дослідження методологічних і науково-практичних питань щодо управління державним боргом в Україні є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як у нашій країні, так і за кордоном багато навчально-методичних і наукових праць присвячено вивченню суті державного боргу, його структури, можливості оптимізації, впливу на національну економіку. Так, В. Лісовенко [1], Л. Маханець [2], О. Рожко [3], С. Юрій [4] у своїх роботах розглядають передумови та наслідки державної заборгованості; Г. Асадчий [5] вивчає динаміку державного боргу; Р. Васишин [6] та О. Царук [7] пропонують методи його аналізу; Т. Бондарчук [8], Т. Вахненко [9], О. Кириченко та В. Кудрицький [10] дають поради щодо оптимізації та ефективного використання запозичень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри те, що проблема ефективного управління державним боргом країни є предметом наукового дослідження багатьох учених, як теоретиків, так і практиків, досі в Україні недостатньо розглянуті

питання щодо розуміння сутності державного боргу, його розподілу на зовнішній і внутрішній; потребує вивчення процес формування державного боргу; актуальними є питання щодо визначення його розміру та оптимізації.

Мета статті полягає у дослідженні економічної природи державного боргу та його структури; виявленні основних тенденцій і специфічних особливостей його формування; наданні рекомендацій щодо управління державним боргом в Україні.

Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять праці вітчизняних і закордонних фахівців; нормативно-правові акти; статистичні та аналітичні дані.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ще донедавна поняття «державний борг» у вітчизняній фінансовій науці трактувалося як «негативне явище», притаманне лише капіталістичній економіці, але переконливий досвід багатьох країн світу свідчить про те, що бюджетний дефіцит, державний кредит і державний борг у допустимих межах не продукують негативних наслідків для економіки [11].

Сам факт існування державного боргу ще не дає чіткої оцінки реального фінансово-економічного стану держави та ефективності її фінансової політики, у тому числі боргової. Поява та зростання державного боргу – складне явище, зумовлене низкою факторів, яке в умовах окремої держави має свою специфіку. Однак не викликає сумнівів той факт, що значний за розміром борг країни може призвести до негативних наслідків: скорочення заощаджень; витіснення інвестицій запозиченнями; зменшення реальних доходів населення. За умови сталого зростання зовнішнього боргу країна може потрапити не тільки в економічну, а й в політичну залежність від кредитора, тому в розвинених країнах парламенти встановлюють обмеження для зовнішніх запозичень уряду.

В Україні неодноразово проголошувалося про необхідність інноваційного розвитку за рахунок ефективного використання ресурсів та залучення інвестицій. Однак, на жаль, інвестиційний клімат у країні й досі є несприятливим як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора.

За прогнозами фінансових аналітиків, у період 2015–2025 рр. Україна може розраховувати на мінімальні обсяги інвестицій. Зокрема,

А. Гайдучкий [12] таку ситуацію пояснює тим, що:

– по-перше, у США, завдяки відкриттю покладів дешевого сланцевого газу знову стає вигідно відкривати виробництва і складальні цехи, що сприятиме зростанню прямих інвестицій у країну до 300–400 млрд. дол. США на рік;

– по-друге, у Китаї влада планує перейти від кількісного зростання економіки до якісного, що призведе до щорічного припливу інвестицій в обсязі 200–250 млрд. дол. США;

– по-третє, в ЄС, завдячуючи створенню Фонду стратегічних інвестицій, планується залучити майже 400 млрд. дол. США прямих інвестицій.

Низка міжнародних організацій важливими чинниками непривабливості інвестування в Україну вважають недосконалість законодавства, високий рівень корупції, а також слабкість регуляторного середовища.

Хоча інвестиційна діяльність в Україні регулюється спеціалізованими законами («Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій в Україні»), представлена в положеннях відповідних кодексів (Господарському кодексі, Цивільному кодексі), розглядається в інших нормативно-правових актах, на практиці необхідність опрацювання великої кількості правових документів є суттєвою перепоною на шляху до її практичної активізації. У вітчизняному правовому масиві, який має за мету врегулювати діяльність учасників інвестиційного ринку, водночас діють законодавчі та нормативні акти різних рівнів і значення, юридичної сили та правового рангу. Безмежний нормативний масив підзаконних правових актів постійно генерує суперечності та правові колізії. Часто правові акти носять декларативний характер та супроводжуються застереженням «якщо інше не передбачене законодавством». Бажано було б, щоб усі винятки з відповідної норми були передбачені в тому документі, в якому міститься саме правило. Вартий уваги і той факт, що деякі норми фінансового права, зокрема по корпоративному управлінню та діяльності емітентів цінних паперів, значно перекриваються нормами Цивільного та Господарського кодексів. Таким чином, замість кодифікації та уніфікації законодавства мова може йти про те, що практикуючим юристам і судам прийдеться вибирати, яку ж конкретну норму і з якого закону виконувати.

На особливу увагу заслуговує той факт, що в контексті забезпечення фінансової та загальнонаціональної безпеки країни в Україні гостро стоїть проблема не тільки створення правового інвестиційного поля, а й правового захисту національних інтересів, зокрема при залученні іноземних інвестицій. Низка науковців [13] звертають увагу на негативний вплив залучення іноземних інвестицій для конструктивних перетворень національної економіки. Такі твердження

певною мірою можна вважати справедливими, враховуючи існування низки особливостей іноземного інвестування: використання національних ресурсів (зокрема землі) без подальшого фінансування їх відновлення; використання іноземними інвесторами екологічно небезпечних технологій; здатність іноземного інвестора як фінансового донора впливати на політику урядових структур з урахуванням власних інтересів; неузгодженість інтересів іноземних інвесторів із національними інтересами; використання трудового потенціалу країни за цінами нижчими, ніж світові. Заслуговує на увагу і той факт, що іноземний інвестор не зацікавлений у технологічному розвитку конкурента, йому вигідніше перекупити ідею або її носія.

Як показали проведені дослідження, політична й економічна нестабільність в Україні призвели до скорочення іноземних інвестицій на фоні збільшення прямих іноземних інвестицій до країн із перехідними економіками.

Розуміючи, що створення сприятливого інвестиційного клімату – складний процес, керівництво країни для виправлення помилок «попередників» усе охочіше вдається до зовнішніх запозичень. При цьому, на жаль, кошти витрачаються настільки нераціонально, що навіть у іноземних партнерів виникають питання. Чого вартий скандал щодо «зникнення» в Генеральній прокуратурі України 2 млн. дол. США, які було надано нашій країні на боротьбу з корупцією.

Враховуючи, що ставлення науковців до державного боргу залишається неоднозначним, важливе теоретичне й практичне значення має з'ясування його суті та економічної природи, розв'язання проблеми оптимізації.

На жаль, часто під час дискусій про запозичення України некоректно трактують зовнішній борг, іноді свідомо «плутаючи» валовий зовнішній борг і державний зовнішній борг, хоча із загальної суми 126 млрд. дол. США валового зовнішнього боргу на початок 2015 р. частка державного зовнішнього боргу, за даними Мінфіну [14], становила тільки 30,7% (табл. 1). На 01.01.2016 р. розмір зовнішнього державного боргу становить 43428,2 млн. дол. США.

Таблиця 1
Динаміка зовнішнього державного боргу та валового зовнішнього боргу України за 2010–2015 рр.

Дата	Зовнішній державний борг (ЗДБ), млн. дол. США	Валовий зовнішній борг (ВЗБ), млн. дол. США	ЗДБ/ВЗБ, %
на 01.01.2010	26518,7	103396,0	25,6
на 01.01.2011	34759,6	117343,0	29,6
на 01.01.2012	37474,5	126236,0	29,7
на 01.01.2013	38658,8	135065,0	28,6
на 01.01.2014	37536,0	142079,0	26,4
на 01.01.2015	38792,2	126308,0	30,7

Необхідність формування єдиного понятійного апарату при розгляді проблеми управління державним боргом в Україні обумовлена, зокрема, ще й тим, що досить часто зустрічаються невідповідності в статистичних даних звітності уряду, в інформації, якою оперують науковці у своїх роботах. Не беручи до уваги свідоме спотворення інформації, ситуацію можна пояснити тим, що її автори по-різному розуміють економічну сутність певних понять.

Насамперед варто звернути увагу на те, що з наукового погляду важливо розрізнити борг (статичний параметр) – грошову суму, що взята в позику на певний термін на визначених умовах, та заборгованість (динамічний параметр) – грошову суму, що складається з основної суми боргу і нарахованих відсотків. Тобто слід окремо розглядати первинний (основний) борг і непогашений борг. Окрім того, розрізняють поточний державний борг – грошову суму, що підлягає погашенню в поточному періоді, та капітальний борг – загальну грошову суму (боргу та відсотків), що має бути сплачена за позиками. Також державний борг поділяється на внутрішній та зовнішній. У теорії для цього використовуються різні загальновідомі класифікаційні ознаки, зокрема: резидентність кредитора; валюта позики; місце запозичення; тип боргового зобов'язання. Слід зазначити, що в Україні питання щодо визначення конкретної ознаки класифікації боргу ще й досі залишається дискусійним [11]. Формально зовнішніми

вважаються практично усі позики в іноземній валюті. Найчастіше в якості основної ознаки класифікації використовують резидентність кредитора (або джерело запозичення). Тобто внутрішній борг – зобов'язання, що виникають перед внутрішніми кредиторами (резидентами), тоді як зовнішній борг – зобов'язання, що виникають перед іноземними кредиторами (нерезидентами). Цей момент заслуговує на особливу увагу, так як передбачає можливість формальної трансформації внутрішньої позики у зовнішню, і навпаки.

Крім того, державний борг поділяється на прямий (внутрішній та зовнішній) та гарантований (внутрішній та зовнішній) (табл. 2–4). При цьому варто зауважити, що трактування державного боргу як сукупності прямих зобов'язань уряду перед внутрішньою економікою та зовнішнім сектором, дає змогу розглядати лише борг, що визнається урядом і реально до нього належить. Натомість гарантований державний борг не є боргом уряду, а тому, згідно з прийнятою методологією, як правило, не враховується до того моменту, поки державні органи не вимушені розпочати виплати з метою його погашення. Таким чином, гарантований державний борг має неоднозначну природу: з одного боку, платежі щодо його обслуговування здійснюються із власних ресурсів позичальників, а з іншого – у випадку їх неплатоспроможності може мати місце додаткове фінансове навантаження на

Таблиця 2

Державний і гарантований державною борг України за 2010–2015 рр.

Дата	Загальний борг,		Зовнішній борг,		Внутрішній борг,	
	млн. грн.	млн. дол. США	млн. грн.	млн. дол. США	млн. грн.	млн. дол. США
на 01.01.2010	316884,6	39685,0	211751,7	26518,7	105132,9	13166,3
на 01.01.2011	432235,4	54289,3	276745,6	34759,6	155489,8	19529,7
на 01.01.2012	473121,6	59215,7	299413,9	37474,5	173707,7	21741,2
на 01.01.2013	515510,6	64495,3	308999,8	38658,8	206510,7	25836,4
на 01.01.2014	584114,1	73078,2	300025,4	37536,0	284088,7	35542,2
на 01.01.2015	1100564,0	69794,8	611697,1	38792,2	488866,9	31002,6
на 01.01.2016	1571765,6	65488,4	1042305,1	43428,2	529460,6	22060,2

Таблиця 3

Державний і гарантований державною борг України в 2015 р., млн. грн.

Дата	Загальний борг	Зовнішній борг	Внутрішній борг
на 01.01.2015	1100564,0	611697,1	488866,9
на 01.02.2015	1113461,7	616623,2	496838,5
на 01.03.2015	1613557,2	1056021,5	557535,7
на 01.04.2015	1524345,1	998406,2	525938,8
на 01.05.2015	1417437,5	903144,5	514293,0
на 01.06.2015	1424126,8	915989,4	508137,4
на 01.07.2015	1438180,1	919652,0	518528,2
на 01.09.2015	1494891,4	976431,1	518460,4
на 01.10.2015	1521377,8	1000619,1	520758,7
на 01.11.2015	1588217,7	1062451,9	525765,7
на 01.12.2015	1556083,4	1024807,7	531275,7
на 01.10.2016	1571765,6	1042305,1	529460,6

державний бюджет. В умовах олігархічної економіки цей аспект є суттєвим.

Слід також зазначити, що в Україні фактично є два типи державного боргу: офіційно визнаний та заборгованість, що в його складі не враховується, проте за економічною природою є державною. Офіційно визнаний державний борг – це борг, оформлений кредитними угодами або державними цінними паперами, що передбачає погашення основної суми боргу та виплату відсотків у чітко визначений термін. Другий тип боргу включає невиконані фінансові зобов'язання держави перед суб'єктами економіки. Іншими словами, це прийняті державою зобов'язання без документального оформлення строків їх погашення, які формують заборгованість, що не враховується у складі офіційно визнаної, але є державною за внутрішньою природою та економічним змістом.

Для дослідника певний інтерес представляють результати порівняльного аналізу державного боргу та ВВП (табл. 5). За останні роки ситуація в Україні суттєво погіршилася, що, своєю чергою, призводить до спаду життєвого рівня, девальвації національної валюти, зростання попиту на імпортні товари (у тому числі пальне), відставання зарплат і соціальних виплат від росту цін.

Суттєвою проблемою управління державним боргом є те, що значна частина україн-

ського зовнішнього боргу має короткостроковий характер. Звичайно, чимала частина цих зобов'язань значиться за українськими підприємствами перед їхніми материнськими структурами, більшість яких базується в офшорах. Хоча, напевно, багато з цих боргів буде пролонговано, але тут уже з'являються на порядку денному більш глобальні питання: з одного боку – корупція, з іншого – довіра до макроекономічної політики держави загалом. Слід також взяти до уваги і значне скорочення золотовалютних резервів країни (табл. 6).

За даними МВФ, на 29.02.2016 р. офіційні резервні активи України становлять 13489,5 млн. дол. США, при цьому золото (враховуючи золоті депозити та золото в свопах) – лише 1085,4 млн. дол. США (8,05% від загальної суми резерву). Левову ж долю міжнародних резервів України (61,48% від загальної суми резерву) становлять цінні папери.

Державне запозичення можна розглядати з двох позицій: з одного боку, воно сприяє економічному зростанню країни, з іншого – борг збільшує навантаження на державний бюджет. Необхідно знайти оптимальне співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням і внутрішніми та зовнішніми запозиченнями. Умови залучення нових позик мають оцінюватися з урахуванням здатності країни їх обслуговувати та ефективно використовувати.

Таблиця 4

Структура державного та гарантованого державою боргу України на 01.01.2016 р.

Млн. грн.	Зовнішній	Внутрішній	Всього
державний	825859,6	508001,1	1333860,7
гарантований	216445,5	21459,5	237904,9
сукупний	1042305,1	529460,6	1571765,6

Таблиця 5

Динаміка сукупного державного боргу та ВВП України за 2010–2015 рр.

Дата	Сукупний державний борг (СДБ), млн. грн.	Дата	Номінальний ВВП, млн. грн.	СДБ/ВВП, %
на 01.01.2010	316885	за 2009	913345	34,7
на 01.01.2011	432235	за 2010	1082569	39,9
на 01.01.2012	473122	за 2011	1316600	35,9
на 01.01.2013	515511	за 2012	1408889	36,6
на 01.01.2014	584114	за 2013	1454931	40,1
на 01.01.2015	1100564	за 2014	1566728	70,2
на 01.01.2016	1571766	за 2015	1979458	79,4

Таблиця 6

Динаміка зовнішнього державного боргу та міжнародних резервів України за 2010–2015 рр.

Дата	Зовнішній державний борг (ЗДБ), млн. дол. США	Золотовалютні резерви (ЗВР), млн. дол. США	ЗДБ/ЗВР, %
на 01.01.2010	26518,7	26505,0	99,9
на 01.01.2011	34759,6	34576,0	99,5
на 01.01.2012	37474,5	31794,6	84,8
на 01.01.2013	38658,8	24546,2	63,5
на 01.01.2014	37536,0	20415,7	54,4
на 01.01.2015	38792,2	7533,3	19,4
на 01.01.2016	43428,2	13300,0	30,6

Як правило, розглядається три варіанти використання залучених ресурсів: фінансове розміщення, коли здійснюється фінансування інвестиційних проектів і розвитку економіки; бюджетне використання, при якому залучені ресурси спрямовуються на фінансування поточних бюджетних витрат, у тому числі на обслуговування зовнішньої заборгованості; змішане бюджетно-фінансове розміщення, коли запозичення використовуються і на фінансування поточних бюджетних потреб, і на розвиток економіки в цілому.

В українській практиці великого поширення набув найменш ефективний спосіб, коли нові запозичення спрямовуються на фінансування поточних витрат бюджету, включаючи й обслуговування наявного зовнішнього боргу. Така ситуація є неприйнятною, тому в процесі управління державним боргом необхідно забезпечити: пошук ефективних умов запозичення коштів із точки зору мінімізації вартості боргу; недопущення неефективного та нецільового використання запозичених коштів; забезпечення своєчасної та повної сплати суми основного боргу та нарахованих відсотків; визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження фінансової рівноваги в країні; забезпечення стабільності валютного курсу та фондового ринку країни [11].

Слід зазначити, що боргова політика країни давно вже не зводиться тільки до пошуку та залучення коштів, яких бракує. Державний борг є одним із важливих інструментів макроекономічної та фінансової політики держави. Особливо розгляду заслуговує питання соціально-економічних наслідків державного боргу. Зокрема, науково обґрунтовано, що внутрішній борг, як правило, є більш вигідним і менш небезпечним, ніж зовнішній. Оскільки сплата відсотків за внутрішнім боргом залишається в межах своєї країни то, в умовах помірних відсоткових ставок він не є тягарем для майбутніх поколінь. Можна вважати, що населення різних вікових груп позичає один в одного грошові ресурси. У результаті рівень споживання в країні не зменшується, а відбувається лише перерозподіл доходу. Деякі інші оцінки заслуговують зовнішні позики, які в поточному періоді хоча і збільшують фінансовий потенціал країни-позичальника, у довгостроковій перспективі призводять до прямого зменшення національного доходу боржника та фінансової залежності від інших держав [11]. Варто також зауважити, що, як правило, зовнішні позики надаються за умови виконання певних вимог, які негативно позначаються на національній безпеці країни [2].

Досліджуючи практику внутрішніх запозичень, слід звернути увагу на те, що вони суттєво залежать від багатьох факторів, зокрема соціальної захищеності населення та довіри громадян до банківської системи. Заяви НБУ та

Фонду гарантування вкладів фізичних осіб про стабільність окремих банків, а потім виведення їх із ринку (табл. 7, 8), переклавши матеріальні втрати не на власників, а на вкладників, призводять до соціальної напруги, а не до економічного зростання. Суттєве зменшення реальних доходів населення також негативно позначається на структурі державних заощаджень. Зростання цін, обвал національної валюти, політика «експропріації» при наповненні держбюджету врешті-решт може викликати спротив громадян.

Таблиця 7

**Динаміка кількості банків
у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб
за 2001–2015 рр.**

Дата	Кількість банків – учасників Фонду	Дата	Кількість банків – учасників Фонду
на 01.01.2001	134	на 01.01.2009	183
на 01.01.2002	135	на 01.01.2010	184
на 01.01.2003	152	на 01.01.2011	175
на 01.01.2004	153	на 01.01.2012	175
на 01.01.2005	160	на 01.01.2013	174
на 01.01.2006	163	на 01.01.2014	178
на 01.01.2007	166	на 01.01.2015	161
на 01.01.2008	172	на 01.01.2016	118

Таблиця 8

**Динаміка кількості банків –
учасників Фонду гарантування вкладів
фізичних осіб протягом 2015 р.**

Дата	Кількість банків – учасників Фонду	Дата	Кількість банків – учасників Фонду
на 01.01.2015	161	на 01.07.2015	136
на 01.02.2015	156	на 01.08.2015	135
на 01.03.2015	152	на 01.09.2015	133
на 01.04.2015	147	на 01.10.2015	129
на 01.05.2015	143	на 01.11.2015	128
на 01.06.2015	141	на 01.12.2015	125

Діловий клімат України, за оцінками організації Європейського Співтовариства і розвитку та Світового банку, не є позитивним – багато претензій до діяльності регуляторних органів, податкової системи, непрозорості прийняття рішень, непередбачуваності законодавства.

На особливу увагу заслуговує курс національної валюти. Хоча, з одного боку, девальвація національної валюти дає змогу уряду розраховуватися за внутрішніми боргами, що дешевшають разом зі зниженням курсу гривні, меншими обсягам валютних ресурсів, зокрема отриманих від міжнародних фінансових органі-

зацій; з іншого боку, девальвація гривні суттєво ускладнює обслуговування зовнішніх запозичень.

Проблема управління державним боргом полягає у забезпеченні платоспроможності країни [4]. Державне управління залученням коштів, як правило, здійснюється в контексті бюджетного процесу, де Законом України «Про державний бюджет» на відповідний рік установлюються граничні розміри боргу і державні гарантії його повернення. Обсяг залучених зовнішніх позик для будь-якої країни визначається двома факторами: по-перше, скільки капіталу вона може поглинути; по-друге, який обсяг боргу країна може обслуговувати без ризику виникнення кризи платежів. Під час обчислення цих факторів повинні враховуватись як короткострокові, так і довгострокові характеристики державного боргу.

Основними методами управління державним боргом є: конверсія, консолідація, уніфікація, обмін за регресивними співвідношеннями, відстрочка погашення, анулювання боргу, викуп боргу. Конверсія – це зміна дохідності позики. Консолідація – зміна умов позики (з метою збільшення терміну). Уніфікація позики – це об'єднання кількох позик в одну, чим спрощується управління державним боргом. Уніфікація може проводитись окремо від консолідації або у поєднанні з нею. Обмін за регресивним співвідношенням цінних паперів попередніх позик на нові проводиться з метою скорочення державного боргу. Це вкрай небажаний спосіб, оскільки він означає часткову відмову держави від своїх боргів. Відстрочка погашення – перенесення строків виплати боргу, відрізняється від консолідації тим, що під час відстрочки не лише переносяться строки погашення, а й припиняється виплата відсоткових доходів. Реструктуризація боргу являє собою використання зазначених способів коригування боргу в комплексі або частково. Анулювання державного боргу – це заходи, внаслідок яких країна повністю відмовляється від своїх боргових зобов'язань. Останнє може призвести до дефолту, тобто до неможливості держави виконувати свої зобов'язання. У такому разі всі держави-кредитори можуть застосовувати до країни-боржника досить жорсткі санкції [4].

Хоча низка вчених наголошують на позитивних наслідках дефолту, з цим важко погодитися. По-перше, у міжнародній практиці визнання державою неможливості обслуговування власних боргових зобов'язань негативно позначається на її можливостях виходити на міжнародні ринки запозичень, а також спричиняє значне погіршення ділових очікувань, у т. ч. потенційних зовнішніх інвесторів, зниження суверенних кредитних рейтингів та втрату ділової репутації. Така ситуація означає додаткове збільшення дефіциту іноземної валюти на внутрішньому ринку та, як наслідок, девальвацію національної валюти. По-друге, позитивні наслідки від оголошення суверенного дефолту

(серед яких – скорочення витрат на обслуговування боргу та поява стимулюючого фактору до проведення реформування економіки, у тому числі шокового) здатні проявлятися лише в довгостроковій перспективі.

На офіційному сайті відомства [14] зазначено про те, що з метою оздоровлення системи державних фінансів та забезпечення фінансової стабільності на валютному і банківському ринках Міністерство фінансів працює над зменшенням обсягу державного боргу України. Щоб знизити боргове навантаження, обрано два напрями: заміщення старих боргів на нові більш дешеві фінансові інструменти та реструктуризація боргів із власниками комерційних зовнішніх зобов'язань країни (угода між Міністерством фінансів та Спеціальним комітетом кредиторів щодо реструктуризації зовнішнього комерційного боргу України).

Згідно з домовленістю з групою найбільших власників українських суверенних еврооблігацій [15], Україні списують 20% основної суми боргу – 3,6 млрд. дол. США. Це зменшує суверенний, гарантований та квазісуверенний борг України, що знаходиться у приватних інвесторів, із 19,3 млрд. дол. США до 15,5 млрд. дол. США. Натомість Україна буде сплачувати вищу відсоткову ставку для 80% боргу, що залишився (7,75% замість 7,2% у середньому по поточним еврооблігаціям). Варто зазначити, що від початку Україна пропонувала списання 40% боргу (Греція отримала списання 52%).

Висновки. Варто зазначити, що державний борг, його розміри, методи розміщення та погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі процеси економічного життя держави, її фінансову та загальнонаціональну безпеку, тому державний борг може виступати як засіб забезпечення стабільності в країні, так і, навпаки, як фактор посилення загроз і ризиків. Лише застосування ефективної стратегії управління державним боргом в Україні сприятиме раціональному використанню запозичень і створить необхідні умови для оптимізації боргового навантаження на бюджет. Головним у цьому контексті має стати мінімізація державного боргу, досягнення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами фінансування потреб соціально-економічного розвитку країни, що передбачає збільшення власних фінансових ресурсів та поліпшення інвестиційного клімату. Не послаблюючи уваги до залучення зовнішніх ресурсів, уряд має забезпечити пріоритетність інвестиційних джерел перед кредитними.

Заслужує на увагу і той факт, що в Україні можна констатувати низький фінансовий контроль [16] та високий рівень корупційності влади на фоні низької соціально-правової відповідальності посадовців та законотворців. Така ситуація об'єктивно обумовлює необхідність ефективного контролю цільового використання державних коштів.

Таким чином, у результаті дослідження розглянуто економічну сутність державного боргу України, проаналізовано його структуру та сучасний стан, виявлено основні проблеми, пов'язані з його управлінням та оптимізацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лісовенко В.В. Державний зовнішній борг України: етапи формування та розвитку / В.В. Лісовенко // Вісник НБУ. – 2000. – № 9. – С. 35–36.
2. Маханець Л.Л. Зовнішній борг і політичний ризик / Л.Л. Маханець // Фінанси України. – 2000. – № 2. – С. 64–67.
3. Рожко О.Д. Державний борг у забезпеченні економічного зростання / О.Д. Рожко // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 84–85.
4. Юрій С.І. Управління зростанням на основі боргу і Україна / С.І. Юрій // Журнал європейської економіки. – 2007. – № 1. – С. 6–28.
5. Асадчий Г.В. Структура та динаміка державного боргу України / Г.В. Асадчий // Формування ринкових відносин в Україні. – 2002. – № 2. – С. 59–65.
6. Васишин Р. Методика аналізу державного боргу України / Р. Васишин // Вісник УАДУ. – 2000. – № 1. – С. 79–85.
7. Царук О.В. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави / О.В. Царук // Світ фінансів. – 2007. – № 1. – С. 46–50.
8. Бондарчук Т.Г. Механізм управління та обслуговування державного боргу / Т.Г. Бондарчук // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 14–19.
9. Вахненко Т. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України / Т. Вахненко // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 14–24.
10. Кириченко О.А. Сучасні теорії управління зовнішньою заборгованістю / О.А. Кириченко, В.Д. Кудрицький // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 15–28.
11. Терещенко В.Л. Державний борг України: сутність, соціально-економічні наслідки, перспективи оптимізації / В.Л. Терещенко // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 59–62.
12. Гайдуцький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribna-yakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu.html>.
13. Терещенко В.Л. Інноваційна політика України як основа соціально-економічного розвитку / В.Л. Терещенко // Економіка і регіон. – 2010. – № 2. – С. 207–210.
14. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/>.
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxukraine.org/2015/09/19/chy-varto-verhovniy-radi-holosuvati-za-restrukturyzatsiy-derzhborgy/>.
16. Заверуха І. Діяльність вищих органів фінансового контролю у сфері державного боргу / І. Заверуха // Юридична Україна. – 2006. – № 12. – С. 31–38.

УДК 353.5

Ткач К.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНА РЕФОРМА В КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ САМОДОСТАТНІХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL REFORM IN THE CONTEXT OF SELF-SUFFICIENCY OF TERRITORIAL COMMUNITIES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено вплив подрібненості територіальних громад України на їх самодостатність. Визначено, що в зарубіжних країнах створенню самодостатніх територіальних громад передувало проведення реформ адміністративно-територіального устрою. Акцентовано увагу, що реформування адміністративно-територіального устрою України зумовлене необхідністю забезпечення самодостатності територіальних громад в умовах децентралізації державного управління, оптимізації управління територіями, впорядкування взаємовідносин органів влади різних ієрархічних рівнів. Обґрунтовано важливість та своєчасність створення законодавчої бази для реалізації права територіальних громад на добровільне об'єднання в контексті формування ефективної територіальної системи органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць.

Ключові слова: адміністративно-територіальна реформа, децентралізація, територіальна громада, самодостатність, фінансова спроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано влияние раздробленности территориальных общин Украины на их самодостаточность. Определено, что в зарубежных странах созданию самодостаточных территориальных общин предшествовало проведение реформ административно-территориального устройства. Акцентировано внимание, что реформирование административно-территориального устройства Украины обусловлено необходимостью обеспечения самодостаточности территориальных общин в условиях децентрализации государственного управления, оптимизации управления территориями, благоустройства взаимоотношений органов власти различных иерархических уровней. Обоснованы важность и своевременность создания законодательной базы для реализации права территориальных общин на добровольное объединение в контексте формирования эффективной территориальной системы органов местного самоуправления и местных органов исполнительной власти для обеспечения устойчивого социально-экономического развития соответствующих административно-территориальных единиц.

Ключевые слова: административно-территориальная реформа, децентрализация, территориальная община, самодостаточность, финансовая состоятельность.

ANNOTATION

The paper studied the effect of the fragmentation of the territorial communities of Ukraine on their self-sufficiency. It was determined that in foreign countries the creation of self-sufficient local communities preceded the reform of administrative and territorial unit. The attention that the reform of the administrative and territorial structure of Ukraine is due to the need for self-reliance of local communities in a decentralized governance, optimize territory management, improvement of mutual relations of the authorities of different hierarchical levels. It substantiates the importance and timeliness of creating a legal framework for the realization of the

right of local communities to voluntary association in the context of the formation of an effective system of territorial local governments and local authorities to ensure sustainable socio-economic development of the administrative-territorial units.

Keywords: administrative-territorial reform, decentralization, territorial community, self-sufficiency, financial viability.

Постановка проблеми. В умовах трансформації соціально-економічної системи та переходу до ринкових умов господарювання найважливішими фінансовими важелями державного управління економічними процесами в межах країни є бюджетні інструменти. Вирішальним фактором регіонального розвитку, що впливає на економіку в загальнонаціональному масштабі, є бюджетна система країни. Оптимальна побудова бюджетної системи та її узгодженість з адміністративно-територіальним устроєм мають великий вплив на вибір форм взаємовідносин держави та окремих територій, які, своєю чергою, забезпечують вирівнювання економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та впливають на рівень самодостатності територіальних громад. Саме через бюджетну систему забезпечується як реалізація функцій держави в усіх регіонах країни, враховуючи загальнодержавні інтереси, так і право кожної територіальної громади проводити соціально-економічну політику з урахуванням внутрішніх інтересів, виходячи з потреб виконання тих чи інших місцевих завдань, наявності місцевих ресурсів.

Невідповідність організації та механізму функціонування бюджетної системи країни вимогам сучасного соціально-економічного розвитку держави зумовлює диспропорції в міжбюджетних відносинах. Основою їх подолання повинно бути подальше науково обґрунтоване реформування бюджетної системи та адміністративно-територіального устрою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення самодостатності територіальних громад шляхом реформування адміністративно-територіального устрою присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних практиків і науковців, зокрема, Деркача М. [9], Кириленко О., Бориславської О. [10], Дем'янишина В., Мярковського А. [11], Петкової Л. [12] та ін.

Мета статті полягає у дослідженні екстернальної подрібненості територіальних громад України на їх самодостатність, а також можливостей підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в процесі реалізації адміністративно-територіальної реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування сучасної бюджетної системи України визначає основна законодавча база, сформована за роки незалежності країни, а саме: Закон Української РСР «Про бюджетну систему Української РСР» від 5 грудня 1990 р., який був удосконалений прийнятим у новій редакції Законом України «Про бюджетну систему України» 29 червня 1995 р., Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 р. та Бюджетний кодекс України, прийнятий 8 липня 2010 р. [1–3]. Бюджетним кодексом України радикально змінено порядок формування місцевих бюджетів та системи міжбюджетних відносин, однак реальної автономії органи місцевого самоврядування до 2014 р. не набули. Тривалий час Україна концентрувала майже весь фінансовий ресурс, а також важелі повноважень на центральному рівні.

У зарубіжних країнах створенню самодостатніх територіальних громад передувало проведення реформ адміністративно-територіального устрою. Значна кількість територіальних реформ в Європі була проведена після Другої світової війни. При здійсненні реорганізації у 1950–1970 рр. у Норвегії, Фінляндії, Швеції, Данії, Нідерландах, Великобританії широко практикувалося укрупнення адміністративно-територіальних одиниць. Меншою мірою його враховували в ході пізніших територіальних реформ у Німеччині та Греції. Після 1990 р. спільною тенденцією стало територіальне подрібнення у Чехії, Словаччині, Угорщині та ін. Хоча варто відзначити, що дуже швидко територіальне подрібнення стали називати однією з основних перешкод децентралізації та ефективного функціонування системи місцевого врядування [4, с. 52].

Загалом, у Данії було об'єднано 271 муніципалітет у 98; Грузія замінила 985 муніципалітетів, переважно сільських, 64-ма великими районними органами влади на базі колишніх районів; кількість французьких муніципалітетів була скорочена з 447 до 348; значно скоротили кількість муніципальних органів влади Литва, Греція, Ісландія та Латвія. Нині середній розмір місцевих органів влади у різних країнах ще досить різниться: середня кількість населення муніципалітету варіює від 1 640 у Чехії і 1 720 у Франції до 56 570 у Литві та 139 480 у Великій Британії [4, с. 26].

Досвід європейських країн свідчить, що адміністративно-територіальна реформа найтіснішим чином пов'язана з процесом децентралізації державного управління – розширенням повноважень місцевих органів влади й органів місцевого самоврядування за рахунок повнова-

жень центральних органів виконавчої влади з метою підвищення ефективності управління та найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів.

Так, реформування адміністративно-територіального устрою в державах Європи спрямоване передусім на посилення максимально наближеного до споживачів базового рівня адміністративно-територіального устрою – громади, що є необхідною умовою надання населенню якісних публічних послуг та вимагає фіскальної децентралізації. Можливість фіскальної децентралізації видатків (надання ресурсів на виконання певних функцій); доходів (закріплення за територіальними колективами права на певні доходи та на встановлення їх розміру); а також процесуальну і організаційну самостійність із використання коштів [5, с. 97].

Часткові спроби змінити ситуацію з проблемою дездатності територіальних громад, підвищити результативність місцевої публічної влади з відповідним реформуванням міжбюджетних відносин відбувалися і в Україні. У 2005 р. обговорювалася ідея запровадження трирівневого територіального устрою: громада – район – регіон. Передбачалася зміна розподілу повноважень між регіональними, районними рівнями та рівнями громад, що вимагало повної зміни бюджетної системи країни й формули розрахунків трансфертів [6]. У 2009 р. також була здійснена спроба проведення адміністративно-територіальної реформи, але відповідний законопроект не дістав належної підтримки Верховної Ради та був відхилений.

Таким чином, незважаючи на наявність конституційно задекларованих прав місцевого самоврядування та ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування, розвиток місцевого самоврядування фактично здійснювався лише на рівні територіальних громад міст обласного значення. Така ситуація насамперед зумовлена тим, що переважна більшість територіальних громад через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу виявилися неспроможними виконувати всі повноваження органів місцевого самоврядування. Система місцевого самоврядування не задовольняла потреб суспільства. Функціонування органів місцевого самоврядування в більшості територіальних громад не забезпечувало створення та підтримку сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, оскільки адміністративно-територіальний устрій України, що склався за часів радянської влади, не відповідав сучасним уявленням та вимогам.

Дотаційність 5 419 бюджетів місцевого самоврядування становила понад 70%, 483 територіальні громади на 90% утримуються за рахунок коштів державного бюджету. А здійснення постійної фінансової підтримки через районні бюджети малочисельних територіальних гро-

мад із використанням системи дотацій вирівнювання є обтяжливим для державного бюджету та стримує розвиток малих міст і великих селищ [7].

Політична ротація 2014 р. та відповідне повернення вектору розвитку національної економіки в напрямку євроінтеграції створили умови до розробки та схвалення Кабінетом Міністрів України 1 квітня 2014 р. Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Метою Концепції є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян у всіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад [7].

Наслідком схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні стало створення законодавчої основи для реалізації права територіальних громад на добровільне об'єднання. Так, у грудні 2014 р. до Бюджетного кодексу України було внесено зміни в частині міжбюджетних відносин, що відкрили можливості формування спроможних територіальних громад через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прями міжбюджетні відносини з державним бюджетом шляхом їх об'єднання [8]. Як результат об'єднання, такі громади наділяються повноваженнями, рівнозначними повноваженням міст обласного значення. Натомість територіальні громади, які не візьмуть участі в об'єднанні, залишаються осторонь цього процесу та позбавляються права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися.

Висновки. Для України є актуальним об'єднання сіл та селищ у потужні територіальні громади, оскільки, за статистичними даними, близько 90% усіх територіальних утворень країни нараховують до 5 тис. жителів. На підставі ж досліджень, проведених фахівцями Світового банку, встановлено, що в самодостатній територіальній громаді мінімальна кількість мешканців повинна бути приблизно 5–6 тис. Такі територіальні громади повинні мати стабільну фінансову базу [9, с. 50]. За європейськими нормами первинна територіальна одиниця має налічувати не менше 100 тис. мешканців [10, с. 17].

Реальний старт для здійснення конкретних заходів із реформування місцевого самоврядування дало ухвалення в лютому 2015 р. Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [11], який установлює порядок об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст та надання державної підтримки

об'єднаним територіальним громадам із метою забезпечення самодостатності територіальних громад, які б володіли відповідними матеріальними і фінансовими ресурсами, територією та об'єктами соціальної інфраструктури, необхідними для ефективного виконання покладених на зазначені органи завдань та функцій.

Таким чином, реформування адміністративно-територіального устрою України зумовлене необхідністю децентралізації державного управління, оптимізації управління територіями, впорядкування взаємовідносин органів влади різних ієрархічних рівнів, що, звичайно, вплине на бюджетну систему та фактично викликає новий етап бюджетної реформи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бюджетну систему України : закон втратив чинність на підставі Бюджетного кодексу № 2542-III (2542-14) від 21.06.2001 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=512-12>.
2. Бюджетний кодекс України : кодекс втратив чинність на підставі Кодексу № 2456-VI (2456-17) від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2542-14>.
3. Бюджетний кодекс України станом на 18 червня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
4. Вплив економічного спаду на місцеве врядування у Європі. Що відбувається, і що можна зробити : збірка документів Ради Європи з редакторським коментарем Кеннета Дейві // Ініціатива місцевого врядування та публічних послуг Фондації відкритого суспільства. – Будапешт : [б. в.], 2010. – 87 с.
5. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. Бориславська, І. Завєруха, Е. Захарченко [та ін.] ; Швейцарсько-український проєкт «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К. : Софія. – 2012. – 128 с.
6. Деркач М.І. Фіскальна децентралізація як фактор забезпечення сталого розвитку України / М.І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 56–63.
7. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
8. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин станом на 26.04.2015 р. : Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
9. Петкова Л.О. Удосконалення системи міжбюджетних відносин у контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні / Л.О. Петкова, Л.М. Задувайло // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 47–55.
10. Мярковський А.І. Бюджетний кодекс України в контексті бюджетної реформи / А.І. Мярковський // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 3–18.
11. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015 р. № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

УДК 658.5.001.895

Толпежніков Р.О.
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіка підприємств,
директор Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»*

Маматова Л.Ш.
*аспірант кафедри економіка підприємств
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»*

КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ

Концепція забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства. Досліджено проблеми формування стратегії забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства. Розглянуто еволюцію поняття стратегія, та сутність стратегії забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства. Авторами запропоновано механізм забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства, та концепція забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: стратегія, фінансово-інвестиційний потенціал, інвестиції, фінанси, фінансова стратегія, інвестиційна стратегія.

АННОТАЦИЯ

Концепция обеспечения финансово-инвестиционного потенциала предприятия. Исследованы проблемы формирования стратегии обеспечения финансово-инвестиционного потенциала предприятия. Рассмотрена эволюция понятия стратегия, и сущность стратегии обеспечения финансово-инвестиционного потенциала предприятия. Авторами предложены механизм обеспечения финансово-инвестиционного потенциала предприятия, и концепция обеспечения финансово-инвестиционного потенциала предприятия.

Ключевые слова: стратегия, финансово-инвестиционный потенциал, инвестиции, финансы, финансовая стратегия, инвестиционная стратегия.

ANNOTATION

The concept of providing financial-investment potential of the enterprise. The problems of formation of a strategy to ensure the financial and investment potential of the enterprise. The evolution of the concept of strategy, and the essence of the strategy to ensure the financial and investment potential of the enterprise. The authors suggested mechanism to ensure the financial-investment potential of the enterprise, and the concept of providing financial-investment potential of the enterprise.

Keywords: strategy, financial-investment potential, investment, finance, financial strategy, investment strategy.

Постановка проблеми. В умовах недостатнього об'єму фінансових та інвестиційних ресурсів, без яких реалізація виробництва, та взагалі функціонування промислових підприємств підпадає під питання, забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу стає дуже актуальним. Проблему пошуку джерел фінансування, пов'язує проблеми отримання та використання підприємствами ресурсів протягом усієї діяльності та інвестиційного процесу, що створює можливості формування фінансово-інвестиційних ресурсів з метою подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цієї теми займалися такі

відомі вчені: В.А. Артеменко, М.В. Беллендир, А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, С. Лосєва, В. Зубкова, А. Наківайло, Л. Абалкін, С. Шкарлет, І. Бланк, О. Чирва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи складні умови функціонування підприємств та перехідні етапи вітчизняної економіки, актуалізується проблема формування ефективних механізмів забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу промислових підприємств, фінансово-інвестиційної стійкості потенціалу, виконання стратегічних завдань розвитку та реалізації потенціалу з метою попередження та мінімізації нестабільних ситуацій, що можуть перешкоджати сталому розвитку підприємств.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виділення концепцій і підходів щодо забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне функціонування суб'єкта господарювання вимагає самостійного залучення фінансових та інвестиційних ресурсів, ефективного їх розміщення. Самостійний пошук інвестиційних партнерів також обумовлює наявність обґрунтованих критеріїв вибору з точки зору фінансово-інвестиційної стійкості. Тобто, в сучасних умовах фінансово-інвестиційна стійкість виступає якісною характеристикою економічних можливостей підприємства і його партнерів. А забезпечення фінансово-інвестиційної стійкості підприємств відноситься до найбільш важливих економічних проблем в умовах сьогодення.

Отже, в сучасних умовах існує необхідність розробки єдиної методики аналізу забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу з метою адаптації до сучасних умов господарювання. В значній мірі це обумовлено трансформаційними процесами в Україні, спрямованими на досягнення міжнародних стандартів в економічній діяльності.

У працях зарубіжних і вітчизняних економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з аналізом забезпечення фінансово-інвестиційного стану підприємства, його оцінюванням і управлінням. Зміни, що відбуваються в економіці країни, вимагають якісно нового

підходу до питань оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу підприємств, зміни підходу до значущості та необхідності оцінки як важливого елемента фінансового стану підприємства в цілому. Виключне значення набуває визначення такої якісної величини, яка б характеризувала стабільність, надійність підприємства як партнера в ринкових відносинах, його здатність маневрувати фінансовими ресурсами для ефективної підприємницької діяльності. Важливим є обґрунтування методики визначення фінансової стійкості підприємств, основних критеріїв та показників її визначення, трансформація самого підходу до порядку і місця цієї оцінки в системі фінансового аналізу. У свою чергу, встановлення факторів зміни фінансової стійкості, можливостей управління внутрішніми і пристосування до зовнішніх з них буде сприяти зміцненню фінансової стійкості підприємств.

Забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства вимагає проведення глибокого аналізу фінансово-інвестиційного стану підприємства як більш точної оцінки результатів за допомогою різних методик.

Виходячи з цього, можна виділити наступні завдання для аналізу фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства:

- своєчасне визначення і усунення недоліків у фінансово-інвестиційній діяльності підприємства і пошук резервів забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства і його платоспроможності;

- дослідження можливих фінансово-інвестиційних результатів і розробка моделей фінансово-інвестиційного потенціалу при різних можливих варіантах комбінування використуваних джерел;

- розробка певних заходів, стратегій по досягненню ефективного використання фінансово-інвестиційних ресурсів і зміцнення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства.

Фінансово-інвестиційний потенціал підприємства формує загальний фінансовий стан підприємства. Так, наприклад, В.В. Ковальов пропонує оцінювати фінансовий стан з точки зору короткострокової і довгострокової перспектив. В.А. Артеменко і М.В. Беллендир визначають фінансовий стан як комплексне поняття, яке характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства; як характеристику його фінансової конкурентоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими господарськими суб'єктами [5]. А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев висвітлюють фінансовий стан підприємства в співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і його джерел [12].

Метою аналізу фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства стає об'єктивна оцінка поточного стану і перспектив розвитку підприємства, з урахуванням існуючого положення в

галузі в певний проміжок часу, і відповідних економічних стратегії підприємства.

С. Лосева, В. Зубкова і А. Наківайло під фінансово-інвестиційним потенціалом розуміють сукупність фінансових і інвестиційних ресурсів підприємства, що дозволяють йому здійснювати ефективну інвестиційну діяльність, спрямовану на забезпечення його ефективною і стійкою господарською діяльністю [2]. Тобто, складовими фінансово-інвестиційного потенціалу є фінансовий потенціал та інвестиційний потенціал підприємства. На їхню думку, фінансовий потенціал характеризується фінансовою незалежністю підприємства, його фінансовою стійкістю та кредитоспроможністю (ліквідністю). У свою чергу, інвестиційний потенціал господарюючого суб'єкта складається під впливом двох основних груп факторів: факторів, що обумовлюють накопичення інвестиційних ресурсів підприємства та факторів, що впливають на формування інвестиційних потреб підприємства [2].

Оцінка фінансово-інвестиційного потенціалу показує, за якими визначеними напрямками необхідно здійснювати роботу з удосконалення діяльності. Відповідно до цих результатами оцінки можна визначити ефективні способи поліпшення забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу в певний період діяльності

Дослідження теоретичних і методичних основ формування фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства і розробка стратегій щодо підвищення ефективності його використання необхідно для підвищення ефективності діяльності як окремого підприємства, так і всієї галузі в рамках регіону і цілої країни [12].

Оцінку забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу рекомендується проводити за наступною схемою: 1) оцінка своєчасності та доцільності проведення аналізу забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства; 2) визначення завдань проведення аналізу фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства; 3) аналіз фактор впливу на фінансово-інвестиційний потенціал підприємства; 4) розробка поетапного плану аналізу забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства; 5) здійснення аналізу елементів фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства [12].

Фінансово-інвестиційний потенціал підприємства можна розглядати так само з точки зору резервів поліпшення виробничо-господарської діяльності промислового підприємства Резерви - це невикористані можливості (потенційні можливості) підвищення ефективності виробництва. Виявлення резервів та визначення шляхів і термінів їх забезпечення є основними завданнями економічного аналізу потенціалу підприємства. Аналіз фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства має комплексний характер, так як потенціал утворюється з урахуванням поєднання кількох факторів (ресурси, резерви, результати, підприємницькі здібності), які

виступають об'єктами аналізу забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу.

Результати аналізу існуючих методик, практична необхідність в доступному і обґрунтованому методі управління дозволили розробити механізм забезпечення фінансово-економічного потенціалу промислового підприємства. Під механізмом забезпечення потенціалу розуміється послідовний комплекс процесів (планування, організації, контролю, мотивації), що характеризуються набором взаємозв'язків і взаємодій і покликаних вирішувати питання формування і розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства, рівня та ефективності його використання.

Механізм оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства передбачає наступне:

1) планування включає в себе цілепокладання і виявлення проблем, пов'язаних з величиною, рівнем і ефективністю використання і забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства.

2) організація включає в себе конкретизацію завдань, розробка та реалізація заходів щодо організації та забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства.

3) контроль включає в себе перевірку ефективності реалізації цілей, достовірності отриманих результатів.

Потрібно звернути увагу на те, що, не дивлячись на те, що сьогодні в питаннях конкурентної переваги підприємства на перше місце виходять аспекти технологічного та інтелектуального забезпечення бізнесу, проблеми забезпеченості підприємства фінансовими та інвестиційними ресурсами не втратили своєї актуальності, а ефективно управління стає одним з основних чинників підтримки конкурентної переваги підприємства в сучасних умовах.

Сучасна практика показує, що склався на підприємствах порядок прийняття і реалізації стратегічних рішень не систематизований належним чином, а фахівці та керівники слабо озброєні методологією і технологією управління. Область стратегічних рішень обширна: вибір напрямків діяльності, пріоритету ресурсів, головних довгострокових партнерів, організаційної форми партнерства, способів розвитку потенціалу, джерел фінансування, можливостей використання сильних сторін підприємства, зниження негативних наслідків слабких сторін і загроз зовнішнього середовища, конкурентної та інноваційної антикризової стратегії. Довгострокове, ефективне функціонування підприємства залежить від безлічі факторів, але в той же час і від логіки управління підприємством, принципів прийняття рішень [12].

Для детального аналізу проблеми необхідно побудова системи моделей (підсистем), що відображає в досить агрегованому вигляді найбільш суттєві взаємозв'язки параметрів фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства в

тісній зв'язці з основними параметрами виробничої діяльності, інвестиційної діяльності, параметрами зовнішнього середовища і т.п., при цьому треба враховувати, що відповідні моделі повинні містити не тільки кількісні показники, а й показники, кількісно відображають якісні характеристики модельованої системи.

Механізм забезпечення фінансово-інвестиційної стратегії промислового підприємства – це комплексність фінансово-інвестиційних коштів, методів, інструментів і важелів впливу на інвестиційну діяльність. Фінансово-інвестиційна стратегія забезпечує вплив на відтворювальний процес для створення нових виробництв, модернізації або ж перепрофілювання діючих за рахунок сукупності джерел формування інвестицій, форм і методів, інструментів і важелів впливу. Формування механізму забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу повинен включати нормативно-правове, організаційне, інформаційне, економічне, технічне, інфраструктурне забезпечення, за рахунок врахування потреб окремих галузей, підприємств, об'єктів і держави в цілому.

Механізм забезпечення має на увазі створення відповідного координуючого органу, з питань розробки, аналізу, реалізації, моніторингу, виконання, оцінки ефективності отриманих результатів у розвитку підприємства за рахунок реалізації стратегії. Отже, механізм реалізації стратегії, включає в себе всі види ресурсів (фінансові, кредитні, інвестиційні), суб'єктів та об'єктів інвестування, може стати одним з основних інструментів, за допомогою якого буде відбуватися управління і вплив на відтворювальний процес, створювати умови для збільшення фінансово інвестиційного потенціалу [8; 10; 9; 12].

Забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу здійснюється в умовах фінансово-інвестиційної стратегії, як складової частини системи забезпечення і управління економічним потенціалом підприємства в цілому. Фінансово-інвестиційна стратегія вивчає закономірності розвитку фінансово-інвестиційних відносин, формує основні стратегічні напрямки з урахуванням орієнтації на поставлені завдання і цілі інвестування, здійснює вибір джерел, форм і видів фінансування для реалізації стратегії, аргументує форми і способи здійснення безперервного розвитку, сталого зростання в сучасних ринкових умовах [4, с. 203].

Розвиток потенціалу відображає тенденції довгострокової ефективності формування фінансово-інвестиційного потенціалу. У свою чергу саме розширення обсягів фінансово-інвестиційного потенціалу визначає його використання і структуру. Отже, розвиток фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства відображає не тільки його поточний стан, та перспективи розвитку підприємства з урахуванням впливу на нього можливостей зовнішнього середовища, ризику і загрози інфляції.

Ефективне забезпечення інвестиційного потенціалу залежить від багатьох критеріїв, а саме: інвестиційного поведінки (опосередковує вибір інвестиційних проектів, характер і ризик прийняття інвестиційних рішень), інвестиційної активності (яка дозволяє кількісно оцінити споживання фінансово-інвестиційного потенціалу в основний та оборотний капітал в розрахунок на одного працівника і загальних витрат на виробництво), інвестиційної привабливості підприємства (відображає кількісну зміну значень модифікованої рентабельності фінансових і інвестиційних ресурсів, фінансової, рентабельності, чистого капіталу підприємства) [5].

Так само забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу передбачає постійне розширення інвестиційної діяльності підприємства. В результаті збільшення обсягів виробництва, оновлення та якісного вдосконалення виробничого потенціалу, необоротного капіталу підприємства, підвищення технологічного рівня виробництва та його обслуговування, відбувається зростання економічного потенціалу, сприяє збільшенню ефективності діяльності підприємства. Темпи зростання фінансово-інвестиційного потенціалу залежать від використання власних ресурсів підприємства та залучених інвестицій. Як будь-який процес, забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу потребує розробку певного механізму забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу промислових підприємств, який відображені на рис. 1

Процес забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу пропонується розглянути за рахунок механізму формування фінансово-інвестиційного потенціалу на підставі поетапно-структурного підходу, який полягає: по-перше,

визначення рівня здатності, по-друге – рівня відповідності, по-третє – рівня можливостей.

Обґрунтування і розробка концепції, дозволяє пов'язати в єдине ціле характер і динаміку формування стратегії забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства з механізмом його технічного розвитку, економічного, і соціального розвитку, з урахуванням накладених на них обмежень, дасть можливість говорити про створення підходу до формування і реалізації стратегії. При побудові концепції сучасного промислового підприємства необхідно враховувати основні вимоги, які пред'являються до систем подібного роду. Для того, щоб подібні моделі давали дійсно значущі результати, вони повинні по можливості менше абстрагуватися від реальних закономірностей і взаємозалежностей найважливіших характеристик функціонування підприємства і якомога повніше враховувати функціональні (прямі і зворотні) зв'язки. Система моделей повинна пов'язати характеристики всіх основних форм діяльності підприємства і забезпечити адекватне відображення механізму збалансованого зростання системи.

Концепція забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства передбачає визначення принципів, цілей і завдань, а також комплексу інструментів механізму забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства, які спрямовані на підвищення результативності формування і використання фінансово-інвестиційного потенціалу для досягнення стійкого функціонування і розвитку підприємства в умовах циклічного розвитку економіки. На рис. 2 представлено концепцію забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства.

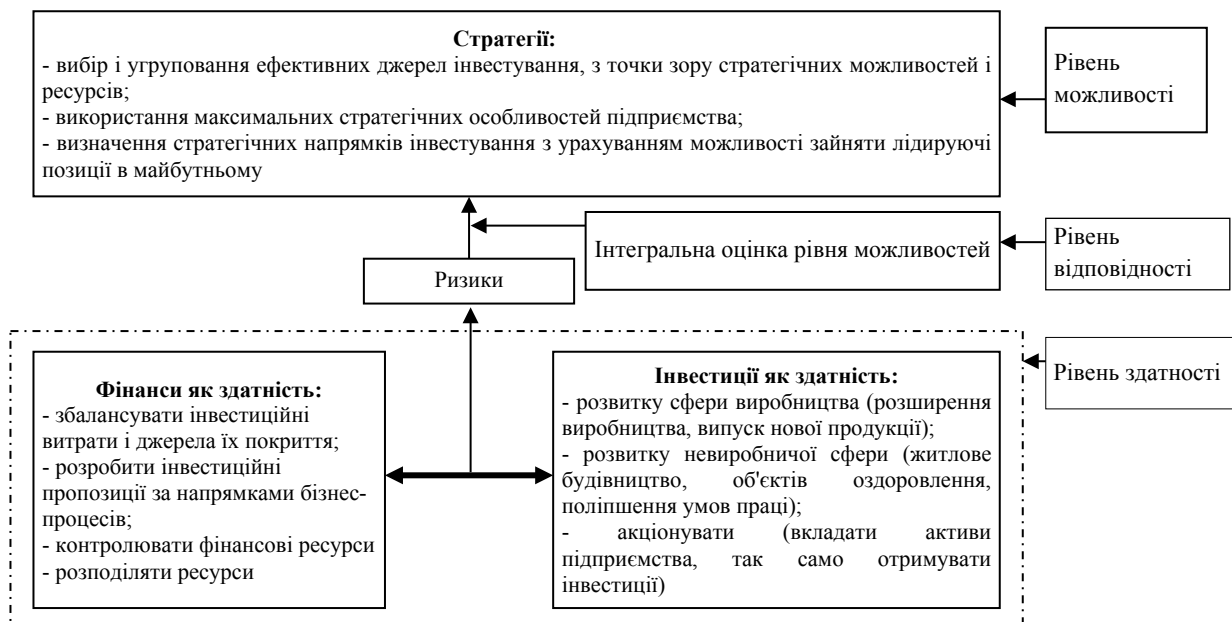


Рис. 1. Параметри забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства

Складено на основі джерел [5; 6; 7; 8; 9; 10; 12]

В американській та європейській літературі в області фінансового менеджменту поняття фінансова стратегія відсутня. У стратегічному менеджменті фінансова стратегія представлена як одна з функціональних стратегій, а в фінансовому менеджменті вчені оперують конкретними термінами як довгострокові інвестиційні рішення, структура капіталу, дивідендна політика, кредитна політика, управління грошовими коштами, запасами, фінансове планування і т.д.

Давидова Л.В. і Ільмінська С.А. конкретизують фінансову стратегію як важіль для економічного зростання компанії і при розробці фінансової стратегії рекомендують виділяти наступні пріоритетні напрямки розвитку фінансової діяльності, спрямовані на досягнення головної мети фінансової стратегії:

- формування фінансових ресурсів підприємства;
- вибір напрямків інвестиційної діяльності;

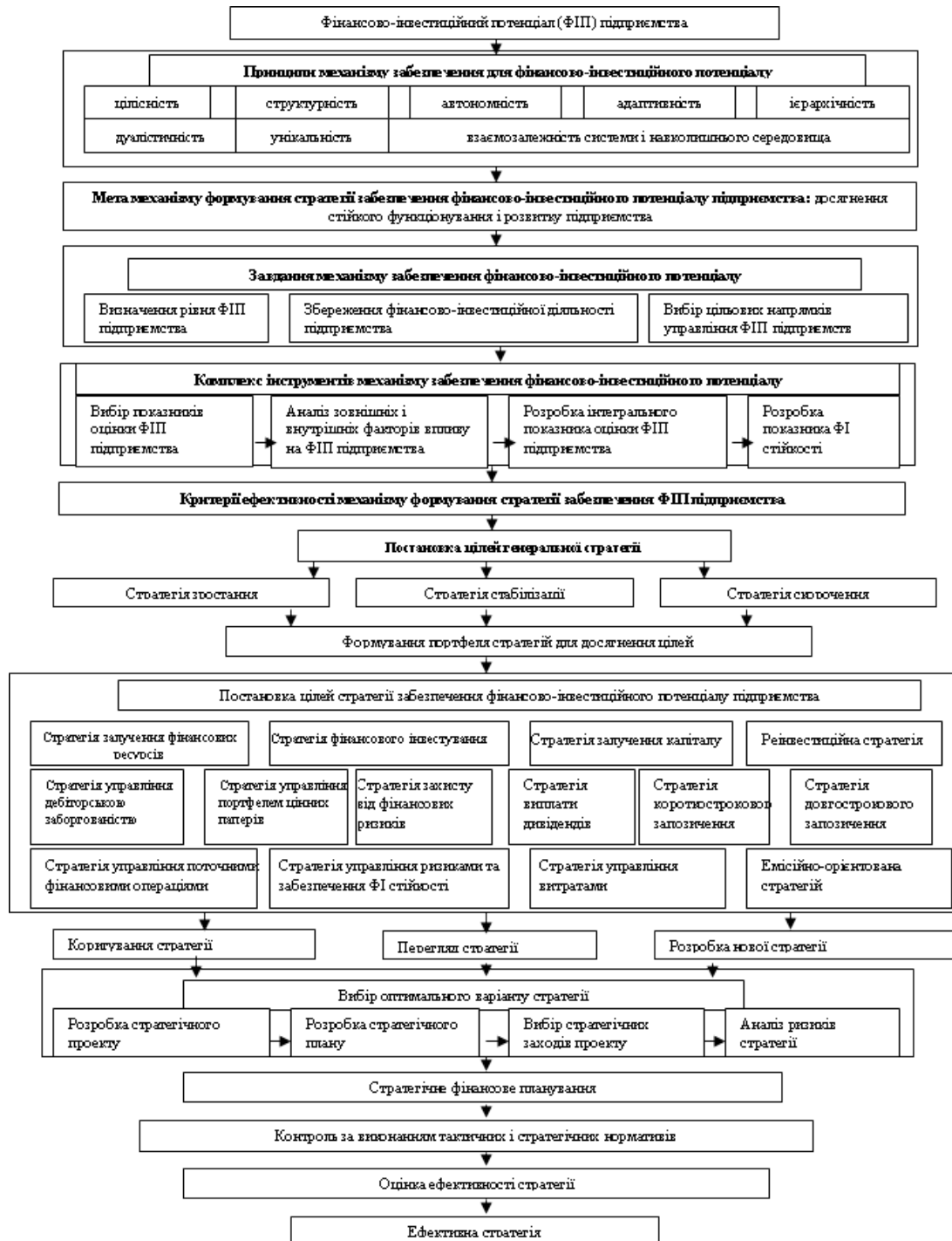


Рис. 2. Концепція забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємств

- забезпечення фінансової рівноваги підприємства.

Виділені пріоритетні напрямки головного фінансового стратегії підприємства повинні, на думку авторів, отримати свою конкретизацію в цільових стратегічних нормативах. Як них можуть бути встановлені темпи зростання чистого грошового потоку, рентабельність власного капіталу, структура активів, фінансовий леверидж, період обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Підтвердженням вибору складових елементів запропонованої комбінованої стратегії забезпечення є те, що вони в різних інтерпретаціях і для різних умов господарювання представлені як важливі складові в класифікаціях стратегій підприємства відомими зарубіжними і вітчизняними економістами. Так, І. Ансофф розглядає інноваційну стратегію і стратегію розвитку ринку; Р. Фатхутдінов – стратегію підвищення організаційно-технічного рівня виробництва; А. Градов – стратегію інноваційної діяльності; П. Кливець - стратегію захисту та посилення ринкових позицій, а також стратегію вдосконалення виробничого процесу. Щодо стратегії зниження витрат або інших стратегій, пов'язаних з витратами (стратегія оптимальних витрат, стратегія низьких витрат, стратегія контролю витрат, стратегія зниження собівартості продукції і ін.) [12].

Фінансово-інвестиційна стратегія розробляється на довгостроковий період розвитку і в подальшому веде до вирішення великомасштабних завдань з прогнозування та регулювання фінансових і інвестиційних процесів з стратегічним ухилом. Стратегія передбачає вибір ефективних варіантів розвитку підприємства, як на стадії активного формування потенціалу, так само і в період завершення функціонування. Дана стратегія повинна розроблятися на початковому етапі розгляду джерел формування підприємства, щоб можна було забезпечити сталий розвиток власного підприємства на кожному етапі його функціонування, що в подальшому забезпечить ефективне формування капіталу [9; 8].

Фінансово-інвестиційна стратегія дає можливість знайти ефективні джерела мобілізації фінансових ресурсів на кожному етапі діяльності підприємства і фінансування в інвестиційні проекти або інвестиційні програми (регіональні). При цьому необхідно звернути увагу на те що «вибір пріоритету тих чи інших форм інвестування на різних етапах функціонування інвестора зумовлений низкою внутрішніх і зовнішніх чинників». [9] Розробка напрямків на інвестування на кожному певному етапі пов'язана з розмежуванням співвідношення різних форм і критеріїв, обумовлених галузевими особливостями підприємства.

Висновок. Запропонована концепція забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства, яка розглядається як взаємопов'язана система, яка містить мету, об'єкт, принципи,

завдання та методологічний інструментарій для реалізації поставлених завдань і який у відмінності від існуючих, об'єднує оцінку фінансового та інвестиційного потенціалів, оцінку інвестиційної привабливості як чинника фінансово-інвестиційної стійкості.

Політика забезпечення фінансово-інвестиційного потенціалу в рамках стратегії економічного зростання господарюючого суб'єкта за свою ризикованість не може спиратися на моделі економічного зростання, побудовані тільки на якомусь одному показнику - рентабельності власного капіталу за рахунок реінвестування прибутку, валовий виручці, валовий або чистого прибутку, і т.д. Для розвитку господарюючого суб'єкта необхідно стійке економічне зростання як модель комбінованої взаємодії поведінки в часі показників рентабельності і фінансової стійкості, незважаючи на можливість відмінності цільових функцій останніх.

Таким чином, фінансово-інвестиційна стратегія – це цільова функція фінансово-інвестиційної політики, необхідна для формування і забезпечення залучення фінансово-інвестиційних ресурсів ззовні, ефективного їх розміщення з урахуванням пріоритетних напрямків інвестування, визначення методів, форм і напрямків їх використання.

У роботі доводиться, що оптимальну фінансово-інвестиційну модель сталого економічного зростання можна побудувати використовуючи синергетичний ефект взаємодії показників фінансово-інвестиційної стійкості і рентабельності, ліквідності та прибутковості, а так само ділової активності, коли комбінуються за розміром самофінансування, боргове фінансування і економія витрат на ефекті масштабу, що технічно забезпечує відновлення фінансово-інвестиційної стійкості за рахунок представлених показників. Досягається перевагу над середньою ринковою ціною позикових коштів з урахуванням реструктуризації і рефінансування погашення поточних боргів. Формування фінансово-інвестиційного потенціалу в рамках стратегії забезпечення спрямована на відновлення стійкого стану підприємств, в тому числі в результаті інвестування. І включає ефект спільної дії фінансових і інвестиційних важелів, комбінування поточних і стратегічних потреб і норм їх покриття з виділенням поточних і постійних активів і пасивів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: «Ника-Центр», «Эльга», 2004. – 711 с.
2. Лосев С.А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями / С.А. Лосев, В.И. Зубкова, А.В. Накивайло // Культура народов Причерноморья. – 2001. – № 20. – С. 34-37.
3. Ванькович Д.В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 72–84.

4. Теслинов А.Г. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под ред. акад. РАЕН, д.э.н. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНЭСКО, 1998. – 444 с.
5. Туріянська М.М. Концептуальні засади формування джерел інвестиційних ресурсів України [Текст]: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.01.01 / М.М. Туріянська; [Донецький національний ун-т]. – Донецьк, 2006. – 33 с.
6. Толстолесова Л.А. Финансово-инвестиционный потенциал сырьевых регионов: теория и практика. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. 284 с.
7. Інвестування: Навч. посіб. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда; За заг. ред. Гриньової. – 2-ге вид., доопр. і доп. – Х.: Инжек, 2005. – 664 с.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
9. Толстолесова Л.А. Финансово-инвестиционная стратегия развития сырьевых регионов. Тюмень: Экспресс, 2011. – 212 с.
10. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. - К. : "Центр учбової літератури", 2013. – 248 с.
11. Дегтярьова І.Б. Економічна діагностика: конспект лекцій / укладач І.Б. Дегтярьова. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – 112 с.
12. Маматова Л.Ш. Сущность и методы разработки стратегии обеспечения финансово-инвестиционного потенциала промышленных предприятий // Scientific Letters Of Academic Society Of Michal Baludansky – Uk Tu Košice, Slovakia 2015. – № 5, vol. 3. – Pp. 150-154.

УДК 336.71(477)

Уманська В.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького**ВНУТРІШНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ
УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ****INTERNAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE BANKING SYSTEM:
PROBLEMS AND PROSPECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті визначено тенденції розвитку банківського сектору України в умовах фінансової нестабільності. Виокремлено проблеми та специфічні риси функціонування вітчизняних банків. Проаналізовано сучасний стан банківської системи країни з метою пошуку основних напрямів вирішення проблем, пов'язаних із внутрішньою конкурентоспроможністю банківських установ.

Ключові слова: конкуренція, комерційний банк, рейтинг, фінансовий стан, ресурси, ліквідність.

АННОТАЦИЯ

В статье определены тенденции развития банковского сектора Украины в условиях финансовой нестабильности. Обозначены проблемы и специфические черты функционирования отечественных банков. Проанализировано нынешнее состояние банковской системы страны с целью определения главных тенденций разрешения проблем, связанных с внутренней конкурентоспособностью банковских структур.

Ключевые слова: конкуренция, коммерческий банк, рейтинг, финансовое состояние, ресурсы, ликвидность.

ANNOTATION

In the article the trends of the banking sector in Ukraine in terms of financial instability. Thesis there is determined the problem and the specific features of the functioning of domestic banks. The current state of the banking system in order to find the main directions of solving problems related to the competitiveness of domestic banks.

Keywords: competition, commercial bank, rating, financial condition, resource, liquidity.

Постановка проблеми. Сучасна банківська система має відповідати критеріям ефективної діяльності та якісному виконанню своїх основних функцій в економіці. Проте в даний час діяльність комерційних банків ототожнюється з негативними тенденціями. Падіння попиту на

банківські послуги при одночасному значному зростанні ризиків банківської діяльності ставить низку проблем перед банківським менеджментом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У низці публікацій [1; 6–8] здійснюється аналіз сучасної банківської системи України. Вивчення вітчизняної та зарубіжної літератури дає підстави стверджувати, що банківський сектор України потребує значної підтримки з боку держави та захисту від зовнішніх ризиків. Результати досліджень науковців охоплюють значну частину питань вищезгаданої проблематики. Проте дане питання потребує подальшого вивчення та дослідження.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану банківської системи України та пошуку основних напрямів вирішення проблем, пов'язаних із внутрішньою конкурентоспроможністю банківських установ та її вплив на діяльність банківської системи України в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку банківської системи України одним із пріоритетних завдань є забезпечення стабільного функціонування та розвитку комерційних банків і банківської системи в цілому. Забезпечення фінансової стабільності банку – необхідна передумова ефективного управління економікою [1].

Проаналізуємо сучасний стан розвитку банківської системи України з метою аналізу стану, виявлення наявних проблем і формування перспектив її розвитку.

Таблиця 1

**Динаміка кількості банків на території України,
у тому числі з іноземним капіталом, за 2008–2015 рр.**

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.12.2015	Відхилення 2015 до 2008, %
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176	180	163	120	-31,4
із них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51	40	-14,9
у т. ч. зі 100% -м іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19	19	18	5,9
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	35,3	0,9

Джерело: складено на основі [2]

В останній час ситуація в банківському секторі України характеризується як нестабільна. Такий стан визначається масовим відкликанням ліцензій із боку Національного банку України. У 2015 р. за різного роду порушення НБУ відкликав ліцензії 43 банківських установ. Станом на 01.12.2015 р. в українській банківській системі нараховується 120 банків (табл. 1) [2].

Аналізуючи дані табл. 1, необхідно зазначити, що частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків за 2008–2015 рр. збільшилася з 35 % до 35,3%, або на 0,9%. Проте відносно 2011 р. спостерігаємо зменшення його частки на 15,8%. Станом на 1 грудня 2015 р. із 120 працюючих, таких, що мають ліцензію в Україні, банків 40 – з іноземним капіталом (на 1 січня 2008 р. – 47 банків з іноземним капіталом із 175), у тому числі 18 – зі стовідсотковим іноземним капіталом (на 1 січня 2008 р. – 17). Таким чином, за аналізований період кількість банків, які мають банківську ліцензію, зменшилась на 55 банків, або на 31,4%, із них з іноземним капіталом – на сім банків, або на 14,9%.

Аналізуючи дані активів та пасивів банків України в динаміці змін із січня 2008 р. до грудня 2015 р., зазначимо, що характеристика стану та структури активів банків України має тенденцію до зростання активів за рахунок девальвації національної валюти протягом останнього року, а також спостерігається збільшення інвестованих коштів банків у цінні папери.

Що стосується аналізу пасивів, то на протязі 2008–2014 рр. поступово збільшувалася питома вага капіталу банків у загальних паси-

вах – з 69 578 млн. грн. до 192 599 млн. грн., а на кінець 2015 р. аналізований показник зменшився до 123 970 млн. грн. Це свідчить про певне нарощення власного капіталу банками України, оскільки збільшення питомої ваги капіталу відбувалося одночасно зі збільшенням обсягу пасивів із 599 396 млн. грн. до 1 316 852 млн. грн. на початок 2015 р., та дещо незначне зниження – до 1 275 359 млн. грн. – на кінець 2015 р.

Водночас спостерігається зростання сукупного обсягу зобов'язань банків у загальних пасивах. При цьому потрібно зазначити, що питома вага коштів фізичних осіб як у загальних пасивах, так і у зобов'язаннях банків з 2008 по 2014 р. збільшувалася, а до кінця 2015 р. – зменшилася. Так, на початок 2014 р. питома вага коштів фізичних осіб у зобов'язаннях банків становила майже 40%, а на кінець 2015 р. складала 32%.

На кінець 2015 р., за даними Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [3], в Україні налічувалось 10 банківських установ із тимчасовою адміністрацією, 55 банківських установ, що ліквідуються. Банки, ліквідація яких завершена, складають 31 одиницю, один банк було продано інвесторам після введення тимчасової адміністрації.

За 2008–2015 рр. намітилась тенденція до зниження ефективності і дохідності діяльності банківського сектору (табл. 2, рис. 1).

Загострилась проблема нестачі ресурсів для проведення активних банківських операцій. Значна кількість кредитних організацій, особливо регіональних, не змогли витримати кон-

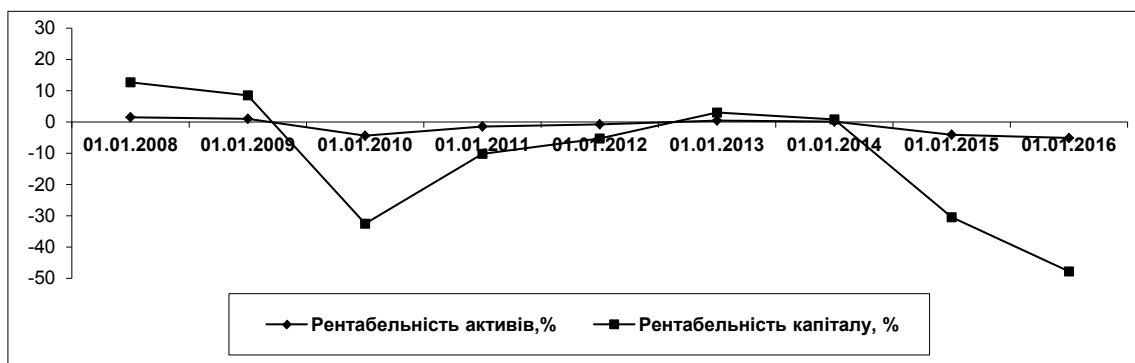


Рис. 1. Показники ефективності банківського сектора України за 2008–2015 рр., %
Джерело: складено автором за даними офіційного сайту НБУ

Таблиця 2
Показники ефективності банківського сектора України за 2008–2015 рр., %

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.12.2015
Рентабельність активів, %	1.50	1.03	-4.38	-1.45	-0.76	0.45	0.12	-4.07	-5.12
Рентабельність капіталу, %	12.67	8.51	-32.52	-10.19	-5.27	3.03	0.81	-30.46	-47.78

Джерело: складено на основі [2]

курентції з крупними банками і були змушені залишити ринок. Проте скорочення кількості банків відбулось не лише шляхом виведення їх з ринку, а й шляхом поглинання один одного та об'єднання банків для досягнення більших можливостей в якісному обслуговуванні клієнтів, наданні нових послуг та отриманні переваг у конкурентній боротьбі.

Питання конкурентоспроможності завжди першочергово стояли перед кредитними організаціями, так як їм необхідно здійснювати залучення засобів по такій ціні, щоб і вкладники залишались задоволеними сумою приросту капіталу, і банк отримав планову маржу. Таким чином, питання співвідношення доходів по залученим і розміщеним ресурсам є головним для банківського управління.

Наразі все більшої популярності в банківській діяльності набуває впровадження нових технологій, які здебільшого направлені на підвищення внутрішньої ефективності банківських послуг. Значну кількість клієнтів приваблюють не тільки фінансові умови співпраці, але й можливість здійснювати операції за допомогою дистанційного обслуговування (Інтернет-банкінгу). Передові українські банки активніше розвивають проекти і пропонують нові банківські продукти, в яких використовуються найновіші сучасні технології, у тому числі мобільний зв'язок. Серед таких банківських продуктів – так звані віртуальні карти, які надають можливість клієнтам банку оплачувати товари і послуги по всьому світі. Такі банківські продукти дають змогу здійснювати покупки за допомогою мобільного телефону, сприяють здоровій конкуренції між банківськими установами, а подальший розвиток банківської системи буде тісно пов'язаний із підвищенням темпів і якості обслуговування клієнтів.

Банківська система продовжує характеризуватися структурним профіцитом ліквідності, розмір якого суттєво зріс у IV кварталі 2015 р. насамперед через операції уряду. Відновилося зростання монетарної бази, але річні темпи залишилися дуже низьким. Залишки коштів, розміщених на депозитних сертифікатах, станом на кінець 2015 р. досягли 89,3 млрд. грн., збільшившись за рік на 69,7 млрд. грн.

Протягом IV кварталу 2015 р. основними джерелами збільшення ліквідності банківської системи були операції уряду (чистий вплив яких було оцінено в 45,0 млрд. грн.), Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, а також чиста купівля Національним банком іноземної валюти (на суму 5,5 млрд. грн.).

З огляду на завершення очищення банківської системи та її значну ліквідність, у грудні 2015 р. Національним банком ухвалено рішення відмовитися від заходів щодо підтримки банківської системи, які застосовувалися в період загострення, і не зараховувати починаючи з 10.01.2016 р. залишки готівки в касах банків у національній валюті в покриття обов'язкових резервів.

Крім того, Національний банк продовжує роботу з удосконалення стандартних інструментів та механізмів регулювання ліквідності, що є передумовою для переходу до режиму інфляційного таргетування.

Так, у грудні 2015 р. започатковано практику здійснення аукціонів з продажу державних облигацій України з портфеля Національного банку (за результатами трьох аукціонів було реалізовано цінних паперів на загальну суму 136 млн. грн. із середньозваженою доходністю 19,1–19,5% річних). З 1 грудня 2015 р. були змінені умови надання кредитів рефінансування шляхом проведення тендерів. Також передбачено можливість множинних заявок для участі в тендерах (як із розміщення депозитних сертифікатів, так і з надання кредитів рефінансування) [4].

Збереження припливу депозитів у національній валюті в банківську систему протягом 2015 р. на фоні подальшого зниження їх доходності відобразило поступове відновлення довіри до банківської системи. Найвагомішою складовою депозитних ресурсів банків є кошти фізичних осіб. Необхідно зауважити, що депозитні операції з фізичними особами відіграють одну з провідних ролей у діяльності банків і фізичних осіб одночасно. З позиції банків вони є основним, більш дешевим, ніж міжбанківські кредити, джерелом поповнення ресурсної бази та підтримки достатнього рівня їхньої ліквідності, з позиції фізичних осіб – джерелом накопичення та збереження вартості заощаджень.

Депозити населення в національній валюті протягом жовтня-грудня 2015 р. зросли на 16,6% порівняно з 1,6% у III кварталі 2015 р., суб'єктів господарювання – на 12,8% (11,3%). Позитивну динаміку також продемонстрували залишки депозитів у національній валюті – за даними статистики, що включають інформацію щодо всіх банків, станом на кінець 2015 р. вони зросли на 6,2% (порівняно зі зниженням на 9% станом на кінець вересня 2015 р.) [4].

Враховуючи, що з 2014 р. НБУ обмежив операції з валютними цінностями для фізичних осіб, спостерігалася тенденція щодо коливання ресурсної бази банків в іноземній валюті. Такі обмеження в цілому негативно вплинули на ресурсну базу банків в іноземній валюті і, як наслідок, призвели до її відтоку через поширення панічних настроїв серед вкладників. В останні періоди ситуація дещо вирівнялась, і темпи падіння депозитів в іноземній валюті (у доларовому еквіваленті) у річному вимірі уповільнилися до 32,1% у грудні порівняно з 40,4% у вересні 2015 р.

Зважаючи на поступове відновлення припливу депозитів у національній валюті та сезонне збільшення готівки поза банками наприкінці року, грошова маса в жовтні-грудні 2015 р. збільшилася на 5,6%, у цілому за 2015 р. – на 3,4%.

Загалом, слід зазначити, що ринок депозитних ресурсів фізичних осіб продовжує розвиватися в напрямі збільшення його обсягів та кількості пропозицій. Необхідність нарощувати ресурсний потенціал змушувало банки дещо підвищувати ставки за депозитами, що призводило до подорожчання цього виду ресурсу та зменшення потенційного прибутку. Проте збільшення частки строкових вкладів населення позитивно впливає на стабільність ресурсної бази банку, підвищуючи при цьому його ліквідність. Основну перевагу, як і раніше, клієнти віддають депозитам у гривні, проте доларові депозити також користуються популярністю у населення через нестабільність економіки держави.

Обираючи банк для вкладення своїх заощаджень, потенційні вкладники в здебільшого орієнтуються на процентні ставки банку, залишаючи без уваги його фінансовий стан. Це відбувається переважно через невміння окремо взятого вкладника адекватно оцінити на основі публічних даних рівень кредитоспроможності банку. Оскільки розвинений фінансовий ринок передбачає наявність загальноприйнятої системи класифікації фінансових установ по категоріях надійності, українськими банками все активніше використовується такий інструмент, як кредитний рейтинг. Так як всі банківські установи достатньо взаємопов'язані між собою, індивідуальний рівень кредитоспроможності окремого банку не повною мірою відображає рівень його надійності. У зв'язку з цим для визначення рівня фінансової стабільності окремого банку достатньо важливим є розуміння загального (інтегрального) рівня кредитоспроможності банківської системи.

Фінансовий стан окремо взятого банку залежить від загального фінансового стану банківської системи країни. Враховуючи, що банківська система України являє собою сукупність окремо взятих банківських установ, які відрізняються між собою розміром активів, можливо передбачити, що загальний (інтегральний) рівень довгострокового кредитного рейтингу банківської системи також виступає сукупністю окремих кредитних рейтингів банків, а вплив кожного банку на загальний стан банківської системи визначається із урахуванням частки його активів у системі. Таким чином, загальний рівень кредитоспроможності банківської системи можливо оцінити шляхом визначення його інтегрального довгострокового кредитного рейтингу.

Інтегральний довгостроковий кредитний рейтинг банківської системи України не є абсолютною мірою кредитного ризику, а лише середньозваженою за розміром активів величиною довгострокових кредитних рейтингів банків, які формують дану систему. Національна рейтингова шкала дає змогу виміряти розподіл кредитного ризику в економіці України без урахування суверенного ризику країни та призна-

чена для використання на внутрішньому фінансовому ринку України.

За даними національного рейтингового агентства «Рюрік» [5], на кінець III кварталу 2015 р. банківська система України налічувала 123 платоспроможні установи, з яких 86 установ мали довгостроковий кредитний рейтинг позичальника (96% активів банківської системи станом на 01.10.2015 р.). Розподіл банків, що мають кредитний рейтинг, за групами представлено в табл. 3.

Таблиця 3

**Кількість банків, що мають
кредитний рейтинг, за групами**

Назва показника	I група	II група	III група	VI група	Загалом по системі
мають рейтинг	13	12	20	41	86
не мають рейтинг	0	2	3	32	37

Джерело: складено на основі [5]

Серед усіх кредитних рейтингів платоспроможних банків України 11 підтримуються на рівні спекулятивної категорії, а 87 кредитних рейтингів (89% від загальної кількості) – на рівні інвестиційної категорії. Більшість кредитних рейтингів банків України підтримується на рівні uaBBB, uaBBB+ та uaAAA (27, 9 та 10 кредитних рейтингів відповідно). Три банки мають кредитний рейтинг спекулятивної категорії uaCCC (банки I та II груп із рейтингами від Moody's та S&P).

За розподілом кредитних рейтингів чітко простежується закономірність, яка, на думку НРА «Рюрік» [5], полягає в тому, що в Україні банки зацікавлені в отриманні кредитних рейтингів лише на рівнях інвестиційної категорії. Установи, які не мають кредитного рейтингу, відмовляються від послуг рейтингування з декількох причин. Це може бути низький рівень фінансової прозорості банку, розуміння низького рівня власної надійності чи специфіка діяльності на ринку. Останнє стосується передусім відносно невеликих дочірніх банків міжнародних груп, які не мають потреби в зовнішньому фондуванні.

Загалом у банківській системі 83 кредитні рейтинги підтримуються національними рейтинговими агентствами, 15 рейтингів – міжнародними. Найбільша частка кредитних рейтингів, підтримуваних міжнародними рейтинговими агентствами, спостерігається серед банків I групи (табл. 4). Така тенденція пов'язана з інерцією стосовно орієнтації великих банків на міжнародний ринок капіталу та прагненням залучити іноземних інвесторів, які мають більше довіри до всесвітньовідомих агентств. Одночасно у зв'язку з обмеженням виходу України та її резидентів на міжнародні ринки зазначена тенденція починає змінюватись.

Таблиця 4
Структура кредитних рейтингів
банків України в залежності
від рейтингових агентств

Назва показника	I група	II група	III група	VI група	Загалом по системі
Міжнародні рейтингові агентства	10	3	2	0	15
Національні рейтингові агентства	10	13	18	42	83

Джерело: складено на основі [5]

Що стосується банків II–IV груп, то вони завжди орієнтувались на внутрішній ринок капіталу та національних інвесторів, для яких оцінка вітчизняних рейтингових агентств є достатньо авторитетною. Крім того, це може бути пов'язано із суттєвою різницею у вартості рейтингових послуг, які надаються міжнародними та національними рейтинговими агентствами.

Аналізуючи попит на кредитні ресурси протягом 2015 р., необхідно зазначити, що він залишався слабким, що було обумовлено низькою економічною активністю, високими процентними ставками за користування коштами та посиленням вимог банків до позичальників. Якість активів банків протягом аналізованого року погіршувалася (частка простроченої заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів без неплатоспроможних банків зростає з 13,5% станом на початок 2015 р. до 21,2% станом на кінець 2015 р.) так само, як і платоспроможність позичальників. Це спонукало банки посилювати вимоги до позичальників за всіма видами кредитів. І хоча в IV кварталі 2015 р. баланс оцінок жорсткості кредитних умов знизився на 8,8 п. – до 41,4%, він усе ще залишався вищим на 5,1 п., ніж у відповідному періоді 2014 р.

Водночас вагомим фактором, що впливав на зниження залишків кредитів, особливо наприкінці 2015 р., був статистичний ефект через ліквідацію низки банків. Як наслідок, зниження залишків за кредитами в національній валюті, наданими як фізичним, так і юридичним особам, суттєво прискорилося наприкінці 2015 р. – до 26,0% та 17,4% відповідно. Протягом 2015 р. тривала тенденція до скорочення обсягів кредитування в іноземній валюті – загалом на 20,3% за підсумками року [4].

Із метою активізації кредитування Національний банк України в жовтні 2015 р. змінив підходи до розрахунку нормативів кредитного ризику, що дало змогу банкам направити вивільнені кошти на кредитування та розширити можливості використання банками гарантій за наявності грошового забезпечення за ними.

Основні проблеми розвитку вітчизняної банківської системи можна поділити на зовнішні, які лежать поза її межами, і внутрішні, які

обумовлені внутрішніми особливостями функціонування банків у конкурентному середовищі. До основних зовнішніх проблем, які спричиняють найбільший вплив на розвиток банківської системи, можна віднести: повільні темпи ринкових перетворень вітчизняної економіки; наявність макроекономічних диспропорцій, особливо значного дефіциту державного бюджету; нестійкий і недостатньо прозорий фінансовий стан значної кількості підприємств; недостатній розвиток фондового ринку, ринку нерухомості, а також відсутність ринку землі; низький рівень довіри з боку населення до окремих банків, недостатній рівень захисту прав кредиторів і вкладників та ін. До проблем, притаманних самій банківській системі, можна віднести: недостатній рівень капіталізації та концентрації банківського капіталу, низький рівень корпоративного управління в банках, недостатній рівень управління банківськими ризиками, вузький спектр банківських послуг і продуктів, недостатній рівень прозорості діяльності та комунікацій з інвесторами і населенням тощо [6].

Для вирішення зазначених вище проблем доцільно було б: підвищити надійність та фінансову стійкість банків завдяки оптимізації податкового законодавства та розвитку іпотечного фондового ринку; не допустити зниження рівня капіталізації банків та підвищити конкурентоспроможність їх на внутрішньому та зовнішньому ринках шляхом забезпечення пропорційного зростання регулятивного капіталу та його обсягів; розробити план заходів щодо підвищення рівня капіталізації; активніше застосовувати процедури реорганізації та реструктуризації банків.

Для банків із недостатньою капіталізацією з боку Національного банку України мають бути передбачені такі заходи впливу: зобов'язання продажу акцій; заборона на виплату дивідендів; обмеження на рівень відсоткових ставок за зобов'язаннями; запровадження певних пільгових умов для оподаткування тієї його частини прибутку, яку спрямовують на збільшення банківського капіталу; заборона на виплату надлишкових компенсацій менеджменту і на прийняття депозитів від банків-кореспондентів [7].

У сучасних умовах ефективна управлінська діяльність банківської системи має забезпечувати:

- постійне прагнення до підвищення ефективності банківської діяльності з метою зменшення витрат і одержання оптимальних результатів;
- орієнтацію банку на попит і потреби ринку, на запити клієнтів і організацію таких банківських продуктів, які користуються попитом і можуть дати банку запланований прибуток;
- коригування цілей, завдань і програм банку залежно від кон'юнктури ринку.

Висновки. Отже, на сьогодні актуальною є проблема реструктуризації проблемних активів банків України, продовження процесів реоргані-

зації та ліквідації неплатоспроможних установ, подовження подальшої капіталізації банків. У довгостроковій перспективі реформування банківського сектору має бути направлено на зниження вартості капіталу для вітчизняних суб'єктів, забезпечення стійкого економічного розвитку [8].

Таким чином, у банківській системі України існує ще чимало невирішених проблем, пов'язаних із загостренням конкурентної боротьби між банківськими установами, зниженням ефективності їх діяльності та системи управління, тощо.

Впровадженню оптимізаційної моделі ресурсного забезпечення комерційного банку сприяє оптимальне співвідношення між основними складовими частинами ресурсної бази, основою якої є вклади населення. Наявність достатньої кількості ресурсів дає можливість банківським установам ефективно виконувати свої функції та досягати своєї основної мети, яка полягає в отриманні прибутку за рахунок активних операцій. Своєю чергою, забезпеченість банківських установ ресурсами дає змогу підтримувати їм свою ліквідність та надійність, а також нейтралізувати певні ризики, що притаманні банківському сектору.

Інтегральний довгостроковий кредитний рейтинг банківської системи України знаходиться на рівні інвестиційної категорії uaBBB. Позичальник або окремий борговий інструмент із рейтингом uaBBB характеризується достатньою кредитоспроможністю порівняно з іншими українськими позичальниками або борговими інструментами, проте одночасно вказує на чутливість до впливу несприятливих комерційних, фінансових та економічних умов.

Із метою активізації кредитування НБУ змінив підходи до розрахунку нормативів кредитного ризику, що дало змогу банкам направити вивільнені кошти на кредитування та розширити можливості використання банками гарантій за наявності грошового забезпечення за ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олещенко Л.Г. Сучасний стан та проблеми ліквідності банківської системи України / Л.Г. Олещенко // Ефективна економіка [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2213>.
2. Основні показники діяльності банків України, за даними Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
3. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Національного банку України / Монетарна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
5. Аналітичний огляд «Інтегральний довгостроковий кредитний рейтинг банківської системи України: III квартал 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rurik.com.ua/documents/research/ICR/ICR_3_kv_2015.pdf.
6. Коновалюк М. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / М. Коновалюк, І. Муха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/58-conferencia-24-01-2013/537-537.html>.
7. Патріцац Л. Глобалізація і банки: проблеми, перспективи / Л. Патріцац, М. Бойчук // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 46–49.
8. Дудченко В.Ю. Етапи формування та сучасні проблеми розвитку банківської системи України / В.Ю. Дудченко // Зб. наук. праць Сумського ДВНЗ «УАБСНБУ». – 2014. – Вип. 40. – С. 99–108.

УДК 336.1

Петленко Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Хоменко А.Р.
студентка
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ СВІДОВОГО ДОСВІДУ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE BASED ON WORLD EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемам дослідження розвитку державно-приватного партнерства в Україні на сучасному етапі. Через призму світового досвіду висвітлено основні переваги формування державно-приватного партнерства, а також проаналізовано результати використання такого механізму в країнах, що розвиваються. Наведено розрахунки Світового банку для характеристики використання ДПП у різних регіонах світу: кількість проектів, сфери застосування, обсяг інвестицій. Наведено дані по Україні, продемонстровано динаміку використання ДПП та основні сфери його застосування. Визначено перспективні напрями вдосконалення та розвитку державно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, Світовий банк, інфраструктурні проекти, проектне фінансування, приватний сектор.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам исследования развития государственно-частного партнерства в Украине на современном этапе. Через призму мирового опыта освещены основные преимущества формирования государственно-частного партнерства, а также проанализированы результаты использования такого механизма в развивающихся странах. Приведены расчеты Всемирного банка для характеристики использования ГЧП в различных регионах мира: количество проектов, сферы применения, объем инвестиций. Приведены данные по Украине, продемонстрирована динамика использования ГЧП и наиболее частые сферы его применения. Определены перспективные направления совершенствования и развития государственно-частного партнерства в Украине.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, Всемирный банк, инфраструктурные проекты, проектное финансирование, частный сектор.

ANNOTATION

The article is devoted to the development of public-private partnership in Ukraine at the present stage. Through the prism of international experience highlights the advantages of forming a public-private partnership, and analyzes the results of the use of such a mechanism in the countries that are developing. Given the estimates of the World Bank and the characteristics of PPPs in the regions: the number of projects, the scope of application, the amount of investment. The data on Ukraine, demonstrated the dynamics of PPPs and the most frequent application. The paper identifies possible ways of improvement and prospects of development of public-private partnership in Ukraine.

Keywords: PPPs, World Bank, infrastructure projects, project finance, private sector.

Постановка проблеми. На сьогодні створення сучасної та ефективної інфраструктури є

однією з першочергових складових частин розвитку України. Без цього фактору неможливо забезпечити гідну якість життя для українців. За нешвидкого розвитку бізнесу, навіть при ідеальному кліматі, транзакційні і логістичні витрати суб'єктів підприємництва при існуючій інфраструктурі надзвичайно високі. Цей фактор показує, що Україні доведеться ще досить довго «йти в Європу». Не потрібно забувати і про те, що модернізація інфраструктури є двигуном економічного розвитку.

Державна програма активізації розвитку економіки акцентує увагу на вже давно назрілих проблемах у приватному секторі – неприйнятні умови здійснення підприємницької діяльності, а так само в державному секторі – неефективне управління державним майном, яке призвело до високого ступеня зносу основних фондів.

У сформованій ситуації застосування державно-приватного партнерства є найбільш дієвим способом вирішення окреслених проблем. Дана форма партнерства результативно впроваджена в розвинених країнах, використання досвіду яких з урахуванням специфіки українського ринку може сприяти становленню передової інфраструктури та пошкваленню інвестиційної активності приватного сектору. Вона дає змогу консолідувати суспільство на основі стратегічних інтересів територій, забезпечує співпрацю між владою, бізнесом і населенням у вирішенні суспільно значущих завдань, формує атмосферу довіри, поваги і взаєморозуміння, що сьогодні також надзвичайно важливо для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку державно-приватного партнерства в Україні, а особливо у сфері інфраструктури, присвячено багато досліджень таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: В. Геєць, А. Сосновський [9], К. Павлюк [8], І. Запатріна [7], Б. Квансюк, І. Лунін, Т. Лебед, Є. Черевиков, О. Степанова, І. Іголкін, О. Сімсон [6] та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності передового розвитку державно-приватного партнерства в Україні на сучасному етапі та розкритті його сутності як механізму ефективного фінансування інфраструктурних проектів, урахуваючи всі можливі ризики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід країн, які змогли за кілька десятиліть (орієнтовно за той же період, який пройшов з моменту набуття Україною незалежності) у десять разів збільшити ВВП на душу населення, свідчить, що всі вони протягом тривалого часу забезпечували високі темпи капітальних інвестицій, спрямовуючи на дані цілі 25–30% бюджетних ресурсів.

Другою характерною рисою всіх цих країн була наявність сильних лідерів, підтриманої суспільством стратегії економічного розвитку, а також ефективної, професійної і відповідальної публічної влади. Основою для створення сучасної інфраструктури практично в усіх цих країнах був Національний інфраструктурний план, реалізація якого була одним із перших пріоритетів влади. Практика розробки таких планів широко поширена у світі і демонструє позитивні результати. Сьогодні в рамках такого плану працює Мексика, ВВП на душу населення в якій в три рази перевищує аналогічний показник в Україні. Завершується розробка Національного інфраструктурного плану Білорусії, яка на сьогодні вдвічі випередила Україну за показником ВВП на душу населення.

Реалізація подібних інфраструктурних планів неможлива виключно за рахунок державних вкладень – занадто амбітні, технологічно складні і дорогі проекти в них включені. Активну участь у втіленні в життя цих проектів приймає приватний бізнес, взаємодіючи з державою на засадах державно-приватного партнерства. Залучення приватного бізнесу приносить не тільки економічний ефект: компенсує відсутні фінансові кошти, демонструє більш високу порівняно з публічною владою ефективність організації робіт і оперативність реалізації проектів.

Світовий досвід реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства показує, що ДПП активно використовують у країнах із розвинутою економікою. Зарубіжними дослідницькими центрами наводяться різні оцінки щодо розвитку державно-приватного партнерства. Найбільш системна інформація щодо проектів державно-приватного партнерства в країнах з економікою, що розвивається, представлена на сайті Світового банку [1], згідно з якою спостерігається позитивна тенденція до збільшення кількості інфраструктурних проектів, реалізованих на основі ДПП.

Згідно з дослідженнями, проведеними Світовим банком (1990 р. – I півріччя 2015 р.), ДПП нараховується 6 628 проектів на загальну суму інвестицій 2415,481 млн. дол. США. Кількість контрактів та обсяг інвестицій у державно-при-

ватне партнерство за досліджуваний період наведено на рис. 1.

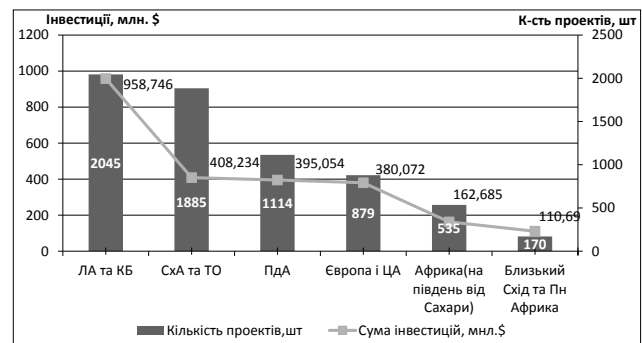


Рис. 1. Інфраструктурні проекти ДПП у країнах, що розвиваються, 1990 р. – I півріччя 2015 рр.

Джерело: World Bank and PPIAF, PPI Project Database. (<http://ppi.worldbank.org>)

Так, перше місце за кількістю проектів ДПП та сумою інвестованих коштів у I півріччі 2015 р. займають країни Латинської Америки та Карибського басейну (табл. 1). Найбільш активними країнами в даному регіоні є Колумбія, Чилі, Мексика та Бразилія, які займають близько 77% інвестицій у регіон. До країн Латинської Америки і Карибського басейну залучено інвестицій на суму 10,3 млрд. доларів США, 41% від загальносвітового показника. У цілому – 54 проекти (33 – в енергетиці, 10 – на транспорті, 11 – у воді). Більшість нових інвестицій були реалізовані в Бразилії – 18 проектів, потім Чилі – 10, Перу – шість і Колумбії – п'ять. Ще 15 інвестицій були реалізовані в Гондурасі (4), Мексиці (3), Ямайці (2), Панамі (2), Уругваї (2), Сальвадорі (1) та Гватемалі (1).

Таблиця 1
Обсяг інвестицій у проекти ДПП за світовими регіонами за I півріччя 2015 р.

Регіон	Кількість проектів, шт.	Сума інвестицій, млрд. \$	Частка від загального показника, %	Зміни за ост. 5 років, %
ЛА та КБ	54	10,3	41	-52
СхА та ТО	17	4,1	16	154
ПдА	7	3,3	13	-66
Європа і ЦА	20	2,8	11	-50
Африка (на південь від Сахари)	15	2,6	10	-85
Близький Схід та Пн Африка	13	2,2	9	90
Всього	126	25,3	100	-55

Джерело: World Bank and PPIAF, PPI Project Database. (<http://ppi.worldbank.org>)

Африка (на південь від Сахари) стрибнула з останнього місця на друге як регіон, який успішно закрив проекти на суму 4,1 млрд. дол. у 17 проектів, що сягає 16% від загальносвітового показника. Інвестиції відбувалися переважно

за рахунок Південної Африки (REIPPP) – 16 із 17 проектів. Половина угод – це сонячні проекти на загальну суму 2,4 млрд. дол. Найбільша угода була на суму 900 млн. дол. XinaSolarOne CS у Північній Капській провінції, призначена для забезпечення енергією 90 000 домашніх господарств з екологічно чистої енергії.

В Європі та Центральній Азії було сім угод на суму \$3,3 млрд., на 65% нижче його середнього п'ятирічного показника (9,4 млрд. дол.). Частка проектів Європи та Центральної Азії від загальносвітового показника становила 13% у I півріччі 2015 р., приблизно так само, як і в I півріччі 2014 р. Туреччина реалізувала найбільшу кількість проектів – три із семи, також їй вдалося захопити 52% регіональних капіталовкладень. Вірменія, Грузія, Литва та Російська Федерація мали по одному проекту. Два з них були у сфері транспорту, чотири – в енергетиці, один проект на суму 562 млн. дол. – облігації продажу Namitabat природного газу електростанції комбінованого циклу.

Східна Азія та Тихоокеанський регіон були четвертими за величиною проектів ДПП – залучено 2,8 млрд. дол. в 20 проектах. Китай мав 11 з 20 проектів на суму 328 млн. дол., із них чотири проекти – інвестиції в енергетику та сім – у воду. Потім Таїланд – чотири проекти, Філіппіни – три, а в Індонезії та Лаосі – по одному. За секторами інвестиції були переважно в енергетику – 12 проектів; воду – сім; транспорт – один.

П'ятнадцять проектів досягли фінансового закриття в Південній Азії, що становить 10% від загальної суми інвестицій. В Індії було більшість нових проектів – 10; чотири – у Пакистані, один – у Непалі.

На Близькому Сході та в Південній Африці було профінансовано 11 угод на загальну суму 2,2 млрд. дол., переважно це сонячні проекти в

Марокко і Йорданії. Марокко дві угоди склали 81% (2,2 млрд. дол.), решта вісім сонячних угод, сім з яких були комплексно профінансовані та названі «сім сестер», були в Йорданії. Один водний проект Gabalal Asfar Water Treatment Plant Phase закритий в Єгипті в якості управління і договору оренди терміном на чотири роки.

Загалом, можна прослідкувати позитивні тенденції розвитку ДПП на світовій арені.

Високошвидкісні залізниці, вітродвигуни, повітряний і морські порти, сонячна енергія – усе це інфраструктурні проекти, які стали можливими завдяки механізму, який приваблює безліч учасників, у тому числі міжнародні організації, уряди, регіональні банки і приватні структури. За оцінками, щорічні глобальні інвестиції в телекомунікації, наземний транспорт, воду й електрику складають у середньому 2,5% світового ВВП [5]. Рис. 2 і 3 показують кількість реалізованих проектів та поточні витрати на інфраструктуру в країнах, що розвиваються, за період 1990 р. – I півріччя 2015 рр. Область, яка розвивається найбільш динамічно, – це сила проектного фінансування виробництва і передачі електроенергії. Існує кілька причин того, що проекти в галузі електроенергетики домінують у проектному фінансуванні. Основна причина полягає в тому, що уряди хочуть побудувати інфраструктуру, яка не залежить від нафти. Крім того, у багатьох країнах інші природні ресурси, які можуть бути перетворені в енергію і силу, проектне фінансування дає змогу нації будувати нові масивні інфраструктурні проекти більш економічно ефективно.

Розглядаючи більш детально розвиток ДПП у країнах, що розвиваються, найбільш активним за кількістю проектів протягом 25 років є Китай, який має на своєму рахунку 1 237 проектів. Топ-10 країн з ефективним функціонуванням проектів ДПП представлено на рис. 4.



Рис. 2. Кількість реалізованих проектів в країнах, що розвиваються, за період 1990 р. – I півріччя 2015 рр.

Джерело: World Bank and PPIAF, PPI Project Database (<http://ppi.worldbank.org>)



Рис. 3. Кількість поточних витрат на інфраструктуру в країнах, що розвиваються, за період 1990 р. – I півріччя 2015 рр.

Джерело: World Bank and PPIAF, PPI Project Database (<http://ppi.worldbank.org>)

Хоча, аналізуючи інвестиційні потоки в проекти, картина має зовсім інший вигляд. Із третього місця на перше просунулась Бразилія із загальним обсягом інвестицій на суму 501,802 млн. дол. (рис. 5).

Причина таких результатів – довіра інвесторів, тобто партнери якомога ефективно розподіляють ризики при фінансуванні важливих інфраструктурних проектів, що дає змогу отримувати для держави високий рівень якості життя власного населення, а для приватного сектору – отримання політичних і комерційних гарантій.

В Україні Департаментом інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку і торгівлі оприлюднено дані за 2013–2014 рр., згідно з якими в Україні спостерігається позитивна тенденція до збільшення кількості проектів ДПП. Якщо за три квартали 2013 р. функціонувало 227 проектів [3], то на кінець 2014 р. – 243 проекти на засадах державно-приватного партнерства [4].

Серед них – 210 договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність. Отже, найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія. Ці проекти реалізуються за різними сферами господарської діяльності (табл. 2).

Більше половини загальної кількості проектів належить до сфери оброблення відходів – 117 проектів (51% від укладених угод) у 2013 р., 116 проектів (47,7%) – у 2014 р. Крім сфери оброблення відходів, значна частина проектів державно-приватного партнерства застосовується у сферах збору, очищення та розподілення води й у будівництві й експлуатації доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, шляхових естакадах, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури.

Щодо об'єктів державної власності, укладено сім договорів концесії та 15 договорів про спільну діяльність. Щодо об'єктів комунальної власності, укладено 203 договори концесії та 18 договорів про спільну діяльність, переважно у

Таблиця 2

Сфери застосування державно-приватного партнерства в Україні

Сфера господарської діяльності, де реалізуються проекти ДПП	Кількість проектів, од.			
	2013	%	2014	%
оброблення відходів	117	51,54%	116	47,70%
збір, очищення та розподілення води	56	24,67%	79	32,50%
будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури	14	6,17%	17	7%
виробництво, транспортування і постачання тепла	x	x	7	3%
виробництво, розподілення та постачання електричної енергії	x	x	5	2,10%
пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування	x	x	3	1,20%
управління нерухомістю	x	x	2	0,80%
туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт	x	x	1	0,40%
забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем	x	x	1	0,40%
інші	40	17,62%	12	4,90%
Всього	227	100%	243	100%

Джерело: <http://www.me.gov.ua>

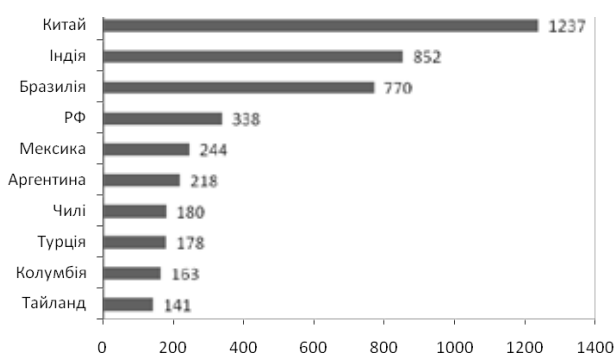


Рис. 4. Топ-10 країн із використанням механізму ДПП за 1990 р. – I півріччя 2015 р.

Джерело: World Bank and PPIAF, PPI Project Database (<http://ppi.worldbank.org>)

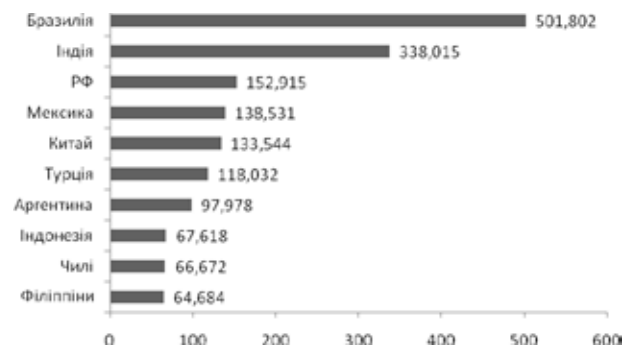


Рис. 5. Топ-10 країн із найбільшими інвестиційними вкладеннями протягом 1990 р. – I півріччя 2015 р.

Джерело: World Bank and PPIAF, PPI Project Database (<http://ppi.worldbank.org>)

сфері надання житлово-комунальних послуг, таких як забезпечення водопостачання жителів селищ, виробництва та постачання тепла й електроенергії, забезпечення послуг зі збору і вивозу сміття, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері.

Висновки. Фактично всі проекти сформовані на ідеології державних закупівель та не передбачають скільки-небудь серйозних інвестиційних вкладень. Хоча, дивлячись на реалії, у 2015 р. в Україні не побудовано жодного нового інфраструктурного об'єкту з використанням механізмів ДПП. Серед приватних партнерів немає жодного справді стратегічного іноземного інвестора. Законодавство у сфері ДПП недосконале, інституціональне середовище не сформоване. Знання публічної влади з цього питання обмежені, досвід і необхідні навички в реалізації проектів відсутні. Практичних порад, роз'яснень та методичних рекомендацій, які могли б підказати, як структурувати проекти ДПП, в Україні не існує.

При цьому місцева влада відчуває високу потребу у застосуванні ДПП для розвитку своїх територій і намагається «навпомацки» налагоджувати співпрацю із приватним бізнесом. Від дня впровадження Закону України «Про державно-приватне партнерство» (2010 р.), збираючись на конференціях, учасники говорять лише про успішний міжнародний досвід та проблеми, що існують в Україні, адже хотілося б уже ділитися нашими успіхами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- World Bank and PPIAF (Public-Private Infrastructure Advisory Facility). 2008. "PPI in Developing Countries." PPI Project Database. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank.
- Тараш Л.І., Петрова І.П. Світові та європейські тенденції розвитку державно-приватного партнерства у визначенні пріоритетних сфер застосування / Л.І. Тараш, І.П. Петрова // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 1.
- На кінець вересня 2013 року в Україні реалізовувались більше 220 проектів на засадах державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=224783&cat_id=38461&search_param=%E4%EF%EF&searchDocarch=1&searchPublishing=1.
- Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства (станом на 06.01.2015 р.) / Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=fc354c59-cb8f-4660-b7d5-1acdf35f0ab7&title=InformatsiiaSchodoStanuDziisnenniaDerzhavnoPrivatnogoPartnerstva>.
- Paving the Way: Maximizing the Value of Private Finance in Infrastructure, World Economic Forum's 2010 study, The World Bank, from <http://ppi.worldbank.org>.
- Сімсон О.Е. Правова модель публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері : [монографія] / О.Е. Сімсон. – Х. : Право, 2013. – 448 с.
- Запатріна І.В. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні як фактор макроекономічного зростання / І.В. Запатріна, Т.Б. Лебеда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrppr.com/uk>.
- Павлюк К., Павлюк С. Сутність та роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. Павлюк, С. Павлюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/natural/02.pdf.
- Сосновський А.О. Партнерство державного та приватного секторів як ефективний метод реалізації проектів з розвитку інфраструктури / А.О. Сосновський // Вісник МНТУ. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – С. 38–48.

УДК 658.14.17.012.8:637.5

Чопляк І.А.

викладач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

THE PROVIDING OF THE FINANCIAL SAFETY ON ENTERPRISES OF THE MEAT PROCESSING INDUSTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті відзначено особливості діяльності підприємств м'ясопереробної галузі. Обґрунтовано необхідність внутрішнього контролю в системі фінансової безпеки підприємства та здійснення оцінки стану управління системою фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі. Проаналізовано динаміку основних показників рівня фінансової безпеки ПАТ «Івано-Франківськ» Вінницям'ясо» за період 2011–2015 рр.

Ключові слова: фінансова безпека, внутрішній контроль, фінансові ризики, система управління, фінансовий показник, платоспроможність, фінансова стійкість.

АННОТАЦИЯ

В статье отмечены особенности деятельности предприятий мясоперерабатывающей отрасли. Обоснована необходимость внутреннего контроля в системе финансовой безопасности предприятия и осуществления оценки состояния управления системой финансовой безопасности предприятий мясоперерабатывающей отрасли. Проанализирована динамика основных показателей уровня финансовой безопасности публичного акционерного общества «Ивано-Франковск» Винницямясо» за 2011–2015 гг.

Ключевые слова: финансовая безопасность, внутренний контроль, финансовые риски, система управления, финансовый показатель, платежеспособность, финансовая стойкость.

ANNOTATION

This article particularly marked activity of the enterprises meat processing industry. The necessity of the internal control system of financial security of the enterprise and assess the status of implementation of the management system of financial security enterprises meat processing industry. Also analyzed the dynamics of the main indicators of the financial safety of the public joint-stock company «Ivano-Frankivsk» Vinnitsameat» in the period of 2011–2015.

Keywords: financial safety, internal control, financial risks, management system, financial performance, paying capacity, financial stability.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки при здійсненні господарської діяльності значно ускладнюються умови функціонування вітчизняних підприємств м'ясопереробної галузі, що спричиняє появу додаткових проблем, які вимагають осмислення і розробки практичних рекомендацій щодо їх рішення. До таких проблем відноситься і забезпечення фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі. Як відомо, фінансова діяльність відіграє велику роль у забезпеченні стабілізації економічного розвитку підприємства загалом, а ризики, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства, за своїми негативними наслідками належать до категорії найбільш небезпечних.

Основними характеристиками сучасної економічної системи є її динамічність та непередбачуваність. Кожен господарюючий суб'єкт повинен повною мірою дбати про стан своєї фінансової безпеки. Для досягнення цієї мети повинна функціонувати відповідна система забезпечення та підтримки фінансової безпеки підприємств, у тому числі підприємств м'ясопереробної галузі.

Існування ефективної системи фінансової безпеки, яка забезпечить захист підприємств м'ясопереробної галузі від загроз, є однією з найважливіших умов забезпечення стійкого зростання підприємства та формування позитивних результатів його фінансової діяльності.

Так, фінансовою безпекою є основна складова економічної безпеки підприємства, яка дає змогу забезпечити його фінансову стійкість, ліквідність і платоспроможність, допомагає визначити внутрішні та зовнішні загрози діяльності підприємства та подолати їх, самостійно обирати та впроваджувати фінансову стратегію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти теорії фінансової безпеки, а також фінансової рівноваги та стійкості знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних науковців: О. Ареф'євої, О. Барановського, І. Бланка, Т. Загорельської, М. Єрмошенка, В. Шликова, В. Яковлева, П. Орлова, О. Василик, Л. Шемаєва та ін. Вагомий внесок у дослідження проблеми внутрішнього аудиту управління системою фінансової безпеки підприємства зробили провідні західні вчені: Дж.К. Ван Хорн, Т. Аллісон, К. Жюгляр, Дж. Найт, Г. Фостер, Й. Шумпетер. Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, більшість із них присвячено питанням розвитку та формування фінансових важелів, а також підсистем фінансової безпеки підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В опублікованих раніше роботах із вказаної проблематики аналізуються умови забезпечення стійкого зростання підприємства, обговорюються питання створення ефективної системи економічної безпеки та фінансової безпеки як її складової зокрема, яка давала б змогу забезпечити захист підприємств м'ясопереробної галузі від зовнішніх і

внутрішніх загроз. Проте теоретичні основи і практичні аспекти аудиту в системі фінансової безпеки управління активами підприємств м'ясопереробної галузі залишаються не зовсім вирішеними, про що свідчить зниження конкурентоспроможності, платоспроможності підприємства, значні кризи неплатежів, негативна динаміка структури джерел фінансування. Крім того, ситуацію ускладнює відсутність обґрунтованих пропозицій щодо впровадження сучасних методів та моделей управління фінансовою безпекою на всіх рівнях управління економікою. Все це і зумовило актуальність вибраної теми і напрямів її дослідження.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до внутрішнього контролю (аудиту) в системі фінансової безпеки підприємства та здійсненні оцінки стану управління системою фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі на сучасному етапі розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. М'ясна промисловість займає особливе місце серед галузей харчової промисловості, оскільки м'ясо є продуктом першої необхідності, який не має аналогів і повноцінних продуктів-замінників. М'ясні продукти є частиною державного стратегічного запасу, а м'ясна галузь вносить значний вклад у формування продовольчої та економічної безпеки України: виходячи із значущості м'яса і м'ясопродуктів сталий розвиток і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств галузі повинні зайняти одне з пріоритетних місць у продовольчій політиці держави.

М'ясопереробну галузь України можна віднести до групи галузей, для яких бізнес-оточення представляє наразі більше загроз, ніж сприятливих можливостей, причому загрози є настільки серйозними, що конкурентоспроможність українських м'ясопереробних підприємств може бути підірвана, і можливості їх подальшого розвитку будуть обмежені. Причинами такої ситуації є те, що підприємства м'ясопереробної галузі поки є недостатньо диверсифікованими, практично не використовують переваги глобалізації, характеризуються

низьким рівнем інновацій та ефективності використання ресурсів. Діяльність підприємств орієнтована переважно на внутрішній ринок, а пріоритети їх стратегічного розвитку є лише реакцією на зміну факторів макро- і мікрооточення.

В умовах кризи світової та вітчизняної економік, коли підприємствам доводиться зіштовхуватися з різними загрозами й ризиками, які суттєво знижують поточний рівень їх фінансової безпеки, проблема створення системи захисту, тобто комплексної системи фінансової безпеки, постала на першому місці.

У деталізованому вигляді фінансова безпека підприємств м'ясопереробної галузі може бути представлена як:

- стан ефективного використання фінансових ресурсів;
- якість менеджменту;
- постійне прогнозування можливих загроз;
- безперервний контроль і управління підприємством;
- забезпечення оптимальної структури капіталу;
- наявність перспектив подальшого розвитку.

Найбільша ефективність діючої системи забезпечення фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі і насамперед безпеки фінансових ресурсів може бути досягнута за умови об'єднання в єдиний, цілісний механізм методів і засобів, які в сукупності спроможні забезпечити безпеку, зберегти й ефективно використовувати фінансові, матеріальні та інформаційні ресурси.

Внутрішнє фінансове середовище підприємств м'ясопереробної галузі характеризує систему умов і факторів, що визначають вибір організації і форм фінансової діяльності з метою досягнення найкращих її результатів, що знаходяться під безпосереднім контролем керівників і фахівців фінансових служб формувань [1, с. 131].

Види фінансового середовища вітчизняних підприємств м'ясопереробної галузі, розглянуті в процесі здійснення аналізу системи фінансової безпеки, представлені на рис. 1.



Рис. 1. Основні характеристики середовища фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі

На сучасному етапі розвитку українських підприємств м'ясопереробної галузі першочерговим завданням менеджменту є формування дієвої системи фінансової безпеки підприємств, адже підприємствам набагато легше боротись із причинами майбутніх проблем, аніж із самим банкрутством як їх наслідком. Для цього необхідно створити на підприємстві такі умови, що зводили б ризик настання глобальних криз та банкрутства до мінімуму.

Варіантом вирішення даної проблеми є створення на підприємствах м'ясопереробної галузі системи внутрішнього контролю, а саме аудиту, що має охоплювати питання діагностики, вибору оптимальних фінансових важелів та методів, донесення фінансово-господарської інформації керівництву для прийняття управлінських рішень, а також обов'язковий контроль фінансової діяльності підприємств м'ясопереробної галузі. Забезпечення фінансової безпеки підприємства дасть змогу не лише підвищити захищеність підприємства від внутрішніх і зовнішніх ризиків, а й підвищить ефективність його діяльності в цілому.

Серед усіх елементів управління саме контроль дає реальну оцінку стану підприємства. Результати використання внутрішнього аудиту фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі є винятково внутрішнім інструментом управління [2, с. 115].

Також важелем організації фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі є організація управління грошовими коштами підприємства. Мета управління грошовими активами в механізмі підвищення фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі – зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості, яка дає змогу, використовуючи ресурси, забезпечити досягнення основних цілей зазначеного механізму [3, с. 232].

Вихідною інформацією для інформаційної бази є відомості щодо впровадження та виконання раніше прийнятих управ-

лінських рішень, що надходять із бухгалтерії, а також з інших підрозділів підприємства. На основі отриманої інформації здійснюється оцінка стану грошових коштів підприємства, а також фінансової безпеки.

Оскільки підприємство є динамічною системою, його фінансова безпека не є статичним явищем, що викликає потребу постійного моніторингу рівня фінансової безпеки. У загальному вигляді моніторинг фінансової безпеки підприємства можна побудувати або на основі комплексної оцінки, або віддати пріоритет одній зі складових фінансової безпеки і розглянути її більш детально [4, с. 142].

Управління системою фінансової безпеки будь-якого підприємства (рис. 2) можна розглядати як сукупність відносин фінансової без-

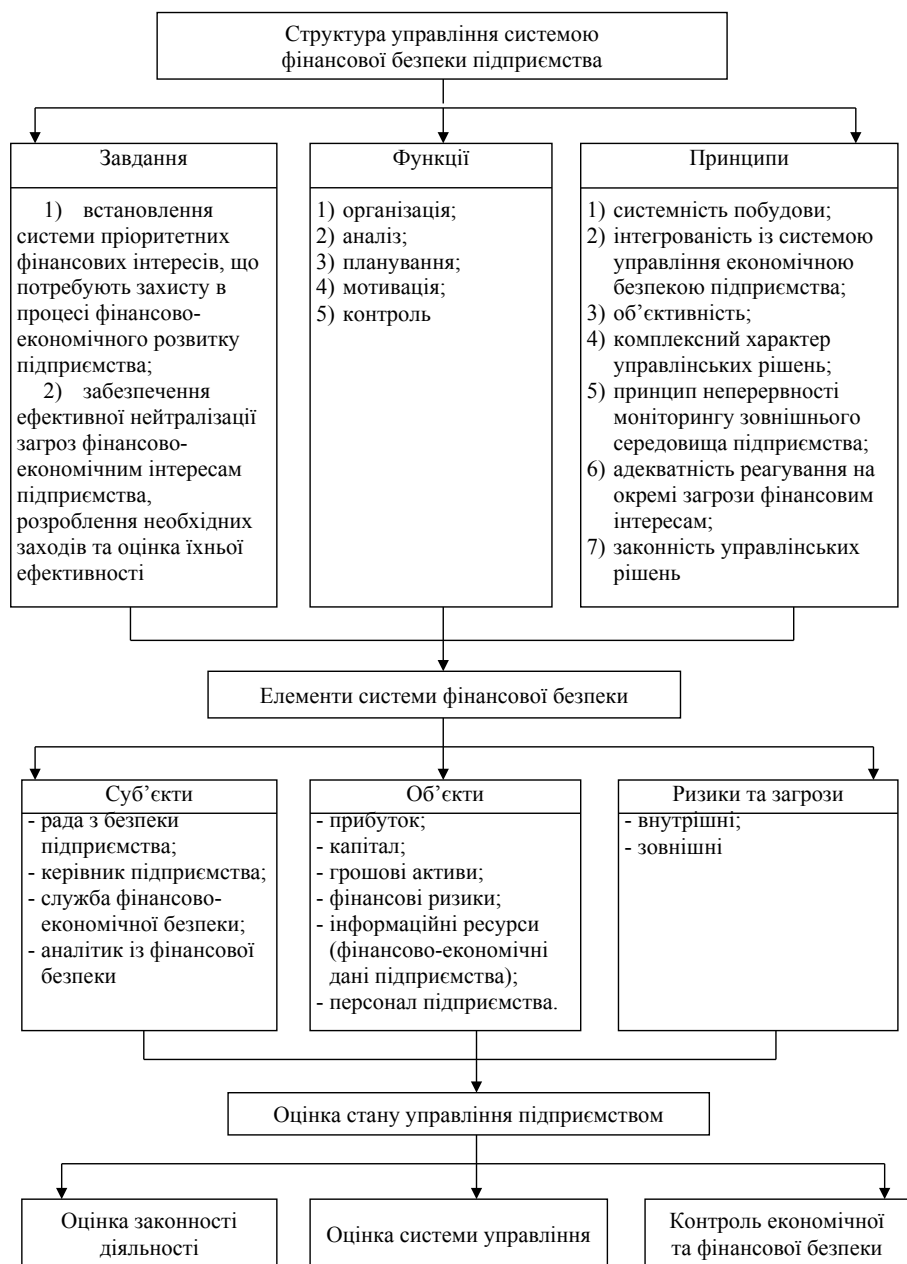


Рис. 2. Механізм управління системою фінансової безпеки підприємства

пеки, реалізованих за допомогою організаційної структури та функцій управління, нормативно-правового й організаційно-економічного забезпечення, процесів реагування на погрози та наявність моделі прийняття рішення залежно від ситуації.

Важливим завданням служби внутрішнього аудиту в системі фінансової безпеки підприємства є фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств м'ясопереробної галузі і розроблення її фінансової стратегії. Внутрішні аудитори надають керівництву підприємства дані аналізу, оцінки, рекомендації та іншу необхідну інформацію, що є результатом перевірки. Це дає змогу підвищити ефективність роботи окремих підрозділів і підприємств м'ясопереробної галузі в цілому, сприяє виконанню основної мети – забезпеченню фінансової безпеки підприємства в цілому.

Судити про стан фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі можна по багатьох фінансових показниках, основними з яких є показники, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Залежно від конкретного значення показника можна судити про високий, середній або низький рівень фінансової безпеки підприємства. Очевидно, що найвища ступінь безпеки досягається за умови, що вся система показників знаходиться в межах допустимих меж своїх порогових значень, а за межами значень порогових показників підприємство втрачає здатність до стійкості, конкурентоспроможності,

стає об'єктом поглинання іншим підприємством [5, с. 59]. Розглянемо рівень фінансової безпеки конкретного підприємства м'ясопереробної галузі і в якості об'єкта дослідження оберемо ПАТ «Івано-Франківськ «Вінницям'ясо».

Публічне акціонерне товариство «Івано-Франківськ «Вінницям'ясо» створено як приватне підприємство на базі колективного підприємства ВАТ «Вінницям'ясо» і зареєстровано у 2005 р. Основним видом діяльності ПАТ «Івано-Франківськ «Вінницям'ясо» є виробництво та реалізація м'яса та субпродуктів, тобто зайняття в галузі переробної м'ясної промисловості.

Динаміка основних показників фінансової безпеки ПАТ «Івано-Франківськ «Вінницям'ясо» за останні п'ять років представлена в табл. 1.

Розглянувши показники фінансової безпеки аналізованого підприємства, можна стверджувати, що підприємство не є рентабельним, показники ліквідності та платоспроможності знаходяться в критичних межах допустимого значення, коефіцієнт маневреності власного капіталу є також незадовільним.

Значне зниження фінансової безпеки підприємства ПАТ «Івано-Франківськ «Вінницям'ясо» відбулося в результаті зниження інтегральних показників за всіма складовими, але, головним чином, показників ліквідності та ефективності діяльності.

Дослідження фінансових показників ПАТ «Івано-Франківськ «Вінницям'ясо» показало, що за періоди, що аналізуються, підприєм-

Таблиця 1
Показники фінансової безпеки ПАТ «Івано-Франківськ «Вінницям'ясо» за 2011–2015 рр.

Показники	Рік					Відхилення (абс. відн.) 2015 р. від років			
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014
Коефіцієнт автономії	0,41	0,58	0,39	0,98	0,99	$\frac{0,58}{141,5}$	$\frac{0,41}{70,7}$	$\frac{0,6}{153,8}$	$\frac{0,01}{1,02}$
Коефіцієнт фінансування	1,41	0,73	1,48	0,29	0,04	$\frac{-1,37}{-97,2}$	$\frac{-0,69}{-94,5}$	$\frac{-1,44}{-97,3}$	$\frac{-0,25}{-86,2}$
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,71	1,36	0,68	3,62	23,41	$\frac{22,7}{3197}$	$\frac{22,05}{1621}$	$\frac{22,73}{3342,7}$	$\frac{19,79}{546,7}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,55	1,12	0,55	0,54	0,53	$\frac{-1,02}{-65,8}$	$\frac{-0,59}{-52,7}$	$\frac{-0,02}{-3,6}$	$\frac{-0,01}{-1,9}$
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,35	0,41	0,26	0,95	0,99	$\frac{0,64}{182,9}$	$\frac{0,58}{141,5}$	$\frac{0,73}{280,8}$	$\frac{0,04}{4,2}$
Рентабельність (збитковість), %	-0,3	-	-2,1	-0,9	-1,7	$\frac{-1,4}{566,7}$	$\frac{-1,7}{-}$	$\frac{0,4}{80,9}$	$\frac{-0,8}{188,9}$
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	1	1	0,998	1	1	$\frac{-}{1}$	$\frac{-}{1}$	$\frac{0,002}{0,2}$	$\frac{-}{1}$
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,00002	0,0009	0,003	0,005	0,06	$\frac{0,059}{2999}$	$\frac{0,059}{6566}$	$\frac{0,057}{1900}$	$\frac{0,055}{1100}$
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	1,47	1,56	1,32	15,82	10,51	$\frac{9,04}{615}$	$\frac{8,95}{573,7}$	$\frac{9,19}{696,2}$	$\frac{-5,31}{-33,57}$
Коефіцієнт поточної платоспроможності	1,55	1,71	1,39	15,37	23,14	$\frac{21,59}{1393}$	$\frac{21,43}{1253}$	$\frac{21,75}{1565}$	$\frac{7,77}{50,55}$
Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	1,47	1,61	1,3	15,91	11,01	$\frac{9,54}{649}$	$\frac{9,4}{583,9}$	$\frac{9,71}{747}$	$\frac{-4,9}{-30,8}$

ство ледве справлялося з проблемами виробничо-господарської діяльності в кризових умовах, оскільки формувало не досить ефективну політику щодо використання ресурсів із метою одержання прибутку, через що і потребує ефективного управління фінансовою безпекою задля подальшого розвитку та уникнення банкрутства.

Таким чином, функціонування управління системою фінансової безпеки підприємств м'ясопереробної галузі передбачає постійну взаємодію функцій управління: керівництва, організації, планування, мотивації, аналізу та контролю в процесі прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом і структурними підрозділами. Перераховані блоки – це механізм управління системою фінансової безпеки підприємства, котрий являє собою організаційний комплекс, який складається із сукупності організаційних, управлінських, технічних, правових та інших заходів, спрямованих на забезпечення безпеки підприємства, захисту законних інтересів його керівництва, сприяння забезпеченню стійкого розвитку підприємства.

Висновки. Враховуючи вищесказане, впровадження внутрішнього контролю системи управління фінансовою безпекою на підприємствах м'ясопереробної галузі дасть змогу підвищити рівень фінансової безпеки за допомогою використання наукового підходу до вибору управлінських альтернатив та зміни фінансової безпеки підприємств на різних часових проміжках.

Сьогодні кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися в складних умовах ринкових від-

носин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, володіти методикою управління системою фінансової безпеки з метою забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості.

Важливою умовою ефективного управління системою фінансової безпеки є внутрішній фінансовий контроль, метою якого є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємств м'ясопереробної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] : в 3-х т. Т.1 / О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний [та ін.] ; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганск : Елтон-2, 2010. – 282 с.
2. Корінев В.Л. Контролінг у системі управління маркетингом на підприємстві / В.Л. Корінев // Економіка та підприємництво. – 2013. – № 3/72. – С. 113–116.
3. Попова О.Ю. Зміст об'єктів контролінгу ефективності господарської діяльності підприємств / О.Ю. Попова, О.С. Сафьянц // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 228–235.
4. Черкез А.В. Проблематика впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах / А.В. Черкез // Економіка и управление. – 2013. – № 4. – С. 140–143.
5. Тимощенко К. С. Функціонально-орієнтований підхід до забезпечення фінансової безпеки суб'єкта підприємництва / К.С. Тимощенко // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2015. – № 6. – С. 54–61.

УДК 336.143:351:36

Штефан Л.Б.*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету***Когут Я.С.***студент
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

CURRENT STATE OF PUBLIC BUDGET POLICY OF UKRAINE IN THE SOCIAL SPHERE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено тенденції формування та реалізації державної бюджетної політики в забезпеченні розвитку соціальної сфери. Проаналізовано сучасний стан фінансування соціальних видатків, тенденції розвитку ринку праці, що призводять до посилення соціальної напруги в суспільстві. Визначено необхідність підвищення ефективності державної бюджетної політики.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, соціальні видатки, соціальні нормативи, фінансові ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы тенденции формирования и реализации государственной бюджетной политики в обеспечении развития социальной сферы. Проанализировано современное состояние финансирования социальных расходов, тенденции развития рынка труда, которые приводят к усилению социальной напряженности в обществе. Определена необходимость повышения эффективности государственной бюджетной политики.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, социальные расходы, социальные нормативы, финансовые ресурсы.

ANNOTATION

The article considers the trends of shaping and realization of state budget policy to ensure social development. The current financing of social spending, trends in the labor market leading to increased social tension in society are analyzed. The necessity of improving the efficiency of state fiscal policy is defined.

Keywords: budget, budget policy, social spending, social norms, financial resources.

Постановка проблеми. В умовах розвитку соціально орієнтованої моделі ринкової економіки в Україні і, як наслідок, посилення значення та ролі соціальної функції держави, спрямованої на забезпечення високих стандартів рівня й якості життя населення, все більшого значення набуває ефективна державна бюджетна політика, яка забезпечує створення необхідного середовища для успішного функціонування та розвитку соціальної сфери.

Враховуючи значний обсяг державних фінансових ресурсів, задіяних у фінансуванні соціальної сфери, їх суттєвий вплив на регулювання соціальних відносин в країні, а також необхідність підвищення рівня та якості життя населення в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, виникає об'єктивна потреба в узагальненні та систематизації підходів до засто-

сування методів формування та реалізації державної бюджетної політики в соціальній сфері, підвищення ефективності їх використання в контексті забезпечення соціального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади формування та реалізації бюджетної політики розглядаються в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких: О. Василик, К. Павлюк [1], В. Геєць [2], В. Федосов, С. Юрій [3], В. Хомутенко [4] та ін. Проблеми соціальної сфери, особливості її розвитку та фінансування досліджують такі вчені, як: Т. Боголиб [5], І. Боярко [6], О. Гордей [7], Ф. Журавка [8], І. Канцур [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових напрацювань із даної проблематики, існує нагальна необхідність у комплексному обґрунтуванні питань, пов'язаних із використанням державної бюджетної політики як дієвого інструмента впливу на соціальну сферу згідно з вимогами стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни, насамперед у напрямі визначення шляхів підвищення ефективності державної бюджетної політики в соціальній сфері.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану формування та реалізації державної бюджетної політики в соціальній сфері України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базовими важелями формування та реалізації державної бюджетної політики в соціальній сфері є соціальні та фінансові стандарти і нормативи, які забезпечують реалізацію основних соціальних гарантій. Вони використовуються, по-перше, для обґрунтування та визначення пріоритетних напрямів державної бюджетної політики в соціальній сфері, забезпечення реалізації її стратегічної мети, по-друге, як база для обчислення державних видатків на соціальні цілі та формування на їх основі бюджетів усіх рівнів, міжбюджетних відносин, розроблення державних та місцевих програм соціального розвитку.

Так, із метою забезпечення надання державних соціальних гарантій та подальшого визначення бази для обчислення державних видатків на соціальні цілі, формування державних та місцевих програм соціального розвитку на підставі соціальних норм та нормативів обраховуються такі нормативи витрат:

- нормативи фінансування поточних витрат на одного мешканця;
- нормативи фінансування поточних витрат на одну особу, яка підлягає певному виду обслуговування;
- нормативи фінансування поточних витрат на утримання мережі закладів соціальної сфери;
- нормативи державних капітальних укладень на будівництво закладів соціальної сфери;
- нормативи коштів державного та місцевих бюджетів, що спрямовуються на покриття витрат підприємств, установ і організацій соціально-культурного, житлово-комунального та побутового обслуговування, які не покриваються виплатами населення [10].

Соціальні стандарти та нормативи використовуються не тільки на етапі формування бюджетної політики, а й при розподілі та використанні бюджетних ресурсів. Зокрема, на їх основі можливо визначити рівень життя населення, сформувати систему критеріїв для оцінювання ефективності бюджетних видатків у соціальній сфері тощо, тому його можна вважати базовим елементом бюджетної політики в соціальній сфері, який відображає особливості її формування та реалізації.

Державна бюджетна політика впливає на розвиток соціальної сфери через механізм її фінансування як безпосередньо з державного бюджету, так і опосередковано через місцеві бюджети. Відповідно, важливим методом механізму формування та реалізації бюджетної політики в соціальній сфері є бюджетне регулювання, за допомогою якого здійснюються розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів, а також між різними галузями соціальної сфери, державними цільовими програмами в соціальній сфері тощо. Важливість цього методу обумовлена тим, що частка соціальних видатків в Україні, яка реалізується на місцевому рівні, на 45% фінансується з державного бюджету через міжбюджетні трансферти.

Співвідношення між видатками на фінансування соціальної сфери з державного та місцевих бюджетів залежить від переліку видатків, визначених у Бюджетному кодексі України. Зокрема, Кодексом передбачено, що до видатків державного бюджету на освіту перевага належить видаткам на вищу освіту. Стосовно загальної освіти передбачено лише фінансування спеціалізованих шкіл державної власності та загальноосвітніх шкіл соціальної спрямованості. Фінансування інших закладів освіти здійснюється з місцевого бюджету.

Визначна роль державної бюджетної політики в соціальній сфері, спрямованої на вико-

нання державою її соціальних функцій, потребує детального аналізу цієї політики з метою окреслення її основних тенденцій та розроблення концепції її формування та реалізації.

До видатків соціального спрямування належать видатки на охорону здоров'я, освіту, духовний та фізичний розвиток, соціальний захист і соціальне забезпечення.

Формування та реалізація бюджетної політики в соціальній сфері тісно пов'язані з рівнем державної централізації національного продукту в бюджеті та цільових фондах, а також з його подальшим розподілом. Граничний рівень показників перерозподілу ВВП через зведений бюджет і позабюджетні фонди в Україні визначається в бюджетній резолюції та фактично реалізується при формуванні доходів та видатків державного бюджету (рис. 1).

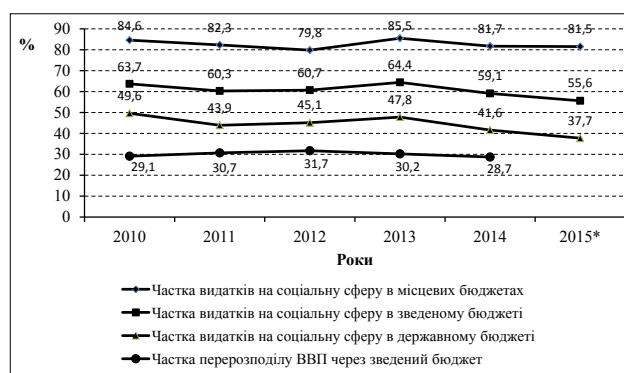


Рис. 1. Динаміка часток видатків на фінансування соціальної сфери в структурі витратків зведеного, державного та місцевих бюджетів у 2010–2015 рр. Джерело: побудовано авторами за даними [11]

Значна частка перерозподіленого ВВП спрямовується саме на фінансування соціальної сфери. Так, питома вага видатків зведеного бюджету, що спрямовується на фінансування соціальної сфери, у 2015 р. склала близько 55,6%.

Із рис. 1 видно, що частки видатків соціального спрямування у зведеному та державному бюджетах є найнижчими за останні п'ять років (55,6% та 37,7% відповідно). Причому таке зниження триває вже протягом двох років: видатки соціального спрямування зведеного бюджету знизились на 5,3 та 3,5 в. п., а державного бюджету – на 6,2 та 3,9 в. п. у 2014 р. та 2015 р. відповідно. Крім того, з рис. 1 видно, що місцеві бюджети спрямовують у соціально-культурну сферу значно більшу частку видатків, ніж державний бюджет. Це пояснюється структурою витрат місцевих бюджетів, згідно з Бюджетним кодексом України. Частка видатків соціального спрямування в місцевих бюджетах знизилася не так суттєво – на 3,8 в. п. у 2014 р. (81,7%) та 0,2 в. п. у 2015 р. (81,5%).

Порівнюючи співвідношення між зростанням ВВП та видатками зведеного бюджету на соціальну сферу, слід відзначити, що в 2012–

2013 рр. темпи зростання соціальних видатків зведеного бюджету перевищували темпи зростання видатків зведеного бюджету та темпи зростання ВВП. Темп зростання видатків зведеного бюджету на соціальну сферу мав тенденцію до зростання протягом усього досліджуваного періоду, крім 2014 р. (94,9%), і становив 122,2% у 2015 р. порівняно з 109,0% у 2013 р., 118,9% у 2012 р. та 104,5% у 2011 р. (рис. 2).

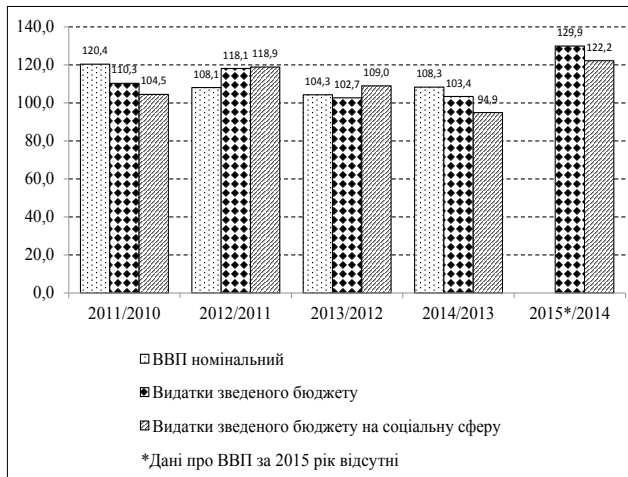


Рис. 2. Темпи приросту ВВП і видатків зведеного бюджету, у тому числі на соціальну сферу в Україні за 2010–2015 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [11; 12]

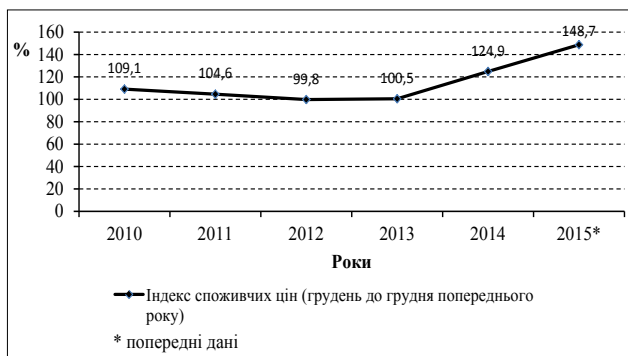


Рис. 3. Динаміка індексу споживчих цін у 2010–2015 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [12; 13]

Темпи зростання видатків зведеного бюджету України та його соціальної складової в 2015 р. мали найвищі значення. Проте слід мати на увазі, що видатки представлені у номінальному значенні і необхідно робити зваження на показники інфляції, що представлені у відповідні періоди. У 2015 р. темп інфляції був найвищим (рис. 3).

Із метою подальшого аналізу стану реалізації соціальних пріоритетів бюджетної політики розглянемо більш детально структуру видатків соціального спрямування у зведеному бюджеті України в 2015 р. (рис. 4).

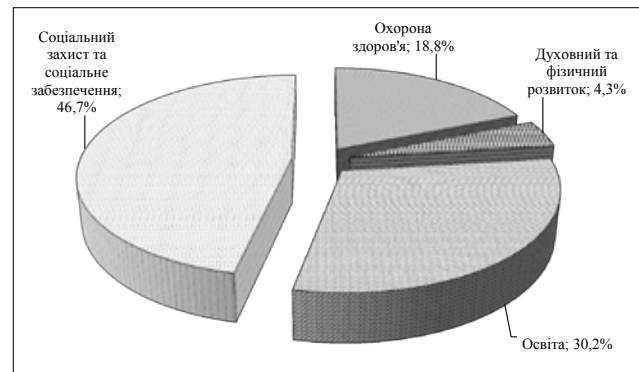


Рис. 4. Структура видатків зведеного бюджету України на соціальну сферу в 2015 р.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [11]

Можна відзначити, що найбільшу питому вагу серед видатків зведеного бюджету України на соціальну сферу складають видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення (46,7%) й освіту (30,2%). Найменшу частку соціальних видатків складають видатки на духовний та фізичний розвиток (4,3%).

Найбільша питома вага видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення обумовлена першочерговістю фінансування соціальних послуг, спрямованих на забезпечення основних державних соціальних гарантій для окремих верств населення. Так, згідно з чинним законодавством, на сьогодні в Україні налічується близько 130 категорій пільговиків, серед яких

Таблиця 1

Економічно неактивне населення в Україні в 2010–2014 рр.

Показник	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Економічно неактивне населення, всього, тис. осіб	11945,0	11657,4	11456,9	11270,1	12023,0
у тому числі за причинами економічної неактивності					
Пенсіонери за віком, по інвалідності та на пільгових умовах, %	48,9	49,3	50,3	51,0	53,3
Учні, студенти, %	25,7	25,0	24,6	24,8	21,7
Зайняті в домогосподарстві, перебувають на утриманні, %	19,5	20,6	20,5	20,2	20,0
Не працювали за станом здоров'я, %	1,8	1,4	1,2	1,0	1,2
Мають сезонний характер роботи, %	0,6	0,4	0,3	0,2	0,5
Інші, %	3,5	3,3	3,1	2,8	3,3

Складено авторами на підставі даних [12]

лише 70 категорій мають право на пільги за соціальною ознакою, а 50 – за професійною [14].

Така структура бюджетних виплат обумовлена характерним для України погіршенням демографічної ситуації, яка виявляється в несприятливій динаміці смертності та тривалості життя населення, старінні населення, погіршенні його певних якісних характеристик (табл. 1).

Як наслідок, у складі економічно неактивного населення значну частку (близько 50%) складають пенсіонери за віком та по інвалідності. При цьому їх частка в структурі економічно неактивного населення постійно зростає.

Значну частку серед економічно неактивного населення складають також студенти та населення, зайняте в домогосподарстві, але їх частка в структурі населення поступово знижується.

Означені тенденції розвитку ринку праці призводять до погіршення трудового потенціалу країни, посилення соціальної напруги в суспільстві, зниження життєвого рівня населення, подальшого збільшення навантаження на державні соціальні видатки.

Висновки. Проаналізувавши ситуацію з реалізацією бюджетної політики в соціальній сфері, можна зробити такі висновки: по-перше, бюджетні видатки на соціальні потреби складають значну частку в структурі видатків зведеного бюджету; по-друге, коливання часток різних складових соціальних видатків у структурі державних видатків указує на мінливість основних пріоритетів бюджетної політики в соціальній сфері; по-третє, співвідношення між соціальними видатками з державного та місцевих бюджетів та рівень централізації бюджету свідчать про значну роль державної бюджетної політики в розвитку соціальної сфери на місцевому рівні.

Втім, прямі фінансові показники не дають змоги комплексно оцінити вплив бюджетної політики на розвиток соціальної сфери та її ефективність, а характеризують лише її ресурсну складову, тому існує потреба у визначенні та оцінюванні додаткових непрямих соціальних показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василик О.Д. Бюджетна система України : [підручник для ВНЗ] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
2. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць ; НАН України ; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 864 с.
3. Бюджетна система : [підручник] / За ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2012 – 871 с.
4. Бюджетна система : [навч. посіб.] / В.Г. Баранова, О.Ю. Дубовик, В.П. Хомутенко [та ін.] ; за заг. ред. В.П. Хомутенко. – Одеса : Видавництво Бартенєва, 2014. – 392 с.
5. Боголиб Т. Бюджетная политика Украины как основа макроэкономической стабильности / Т. Боголиб // Економіст. – 2013. – № 4. – С. 13–17.
6. Боярко І.М. Аналіз бюджетної політики країн ЄС та України у сфері формування та використання державних видатків / І.М. Боярко, Н.А. Дехтяр, О.В. Дейнека // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 9. – С. 17–21.
7. Гордей О.Д. Соціальний аспект бюджетної політики / О.Д. Гордей // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 194–199.
8. Журавка Ф.О. Оцінка ефективності реалізації державних цільових програм в соціальній сфері / Ф.О. Журавка, Н.В. Овчарова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 202–206.
9. Канцур І.Г. Розвиток соціальної сфери у контексті бюджетно-податкової політики (питання теорії і практики) / І.Г. Канцур // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 3. – С. 23–28.
10. Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 17.06.2002 р. № 293 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.legal.com.ua/document/kodeks/0CH560293203-02.html>.
11. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. І.М. Жук. – Київ, 2015. – 585 с.
14. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uisr.org.ua>.

УДК 330.101

Штефан С.І.

старший викладач кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова

НЕОБХІДНІСТЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

NECESSITY OF MODERNISATION OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається проблема ефективного використання фінансових інструментів у ході модернізації ринкової інфраструктури та політики підвищення якості життя населення. Аналізується роль фінансових інститутів у реалізації стратегії розвитку України. Визначаються шляхи досягнення фінансової стабільності. Аналізуються чинники, що стримують розвиток фінансового сектору. Надаються рекомендації щодо напрямів удосконалення і підвищення ефективності функціонування інститутів фінансового ринку України.

Ключові слова: фінансові інститути, фінансова інфраструктура, фінансові інструменти, фінансові ресурси, інвестиційне фінансування, інституційна структура фінансового ринку.

АННОТАЦІЯ

В статье рассматривается проблема эффективного использования финансовых инструментов в ходе модернизации рыночной инфраструктуры и политики роста качества жизни населения. Анализируется роль финансовых институтов в реализации стратегии развития Украины. Определяются пути достижения финансовой стабильности. Анализируются факторы, которые сдерживают развитие финансового рынка. Предлагаются рекомендации по усовершенствованию и повышению эффективности функционирования институтов финансового рынка Украины.

Ключевые слова: финансовые институты, финансовая инфраструктура, финансовые инструменты, финансовые ресурсы, инвестиционное финансирование, институциональная структура финансового рынка.

ANNOTATION

The problem of the effective use of financial instruments during modernisation of market infrastructure and politics of height of quality of life of population. The role of financial institutes is analysed in realization of strategy of development of Ukraine. The ways of achievement of financial stability are determined. Factors that restrain financial market development are analysed. Recommendations offered on an improvement and increase of efficiency of functioning of institutes of financial market of Ukraine.

Keywords: financial institutes, financial infrastructure, financial instruments, financial resources, investment financing, institutional structure of financial market.

Постановка проблеми. В умовах сучасної економічної політики модернізація фінансових інститутів повинна забезпечити ефективно і стабільне функціонування фінансового ринку та реалізацію сучасної економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники проблеми приділяють значну увагу функціонуванню і розвитку фінансових інститутів, які постійно модернізуються адекватно сучасним вимогам економічного розвитку. Зокрема, Геець В.М. і Гальчинський А.С. обґрунтували ліберально-демократичні засади модернізації суспільства [1]; Бугрин Р.И., Мат-

ковський П.Є. дослідили методологічні основи модернізації [2; 3]; Вірченко В.В. охарактеризував основні чинники модернізації фінансового ринку [4]; Дмитренко М.Й., Свічинський М.М. [5] аналізували національну специфіку модернізації економіки; Кравець В.І. і Нікіфоров П.О. показали роль інститутів у розвитку ринку фінансових послуг та дослідили застосування фінансових інструментів соціально-економічного розвитку України [6–8] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, незважаючи на вагомий науковий напрацювання, залишається багато перспективних напрямів досліджень. Так, актуальним є застосування інституційного підходу до аналізу структури фінансового ринку, визначення основних чинників формування інституційного середовища та перспектив розвитку інститутів фінансового ринку.

Мета статті полягає у розкритті необхідності модернізації фінансових інститутів, а також розробці теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо напрямів удосконалення і підвищення ефективності функціонування інститутів фінансового ринку України в ході реалізації сучасної економічної політики з метою підвищення якості життя населення

Об'єктом дослідження виступають економічні відносини, які виникають у процесі модернізації інституційної структури фінансового ринку. Предметом дослідження є особливості та шляхи формування ефективної системи інститутів фінансового ринку і перспективи розвитку інститутів фінансового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні найменш розвинутою кількісно й якісно, відповідно до вимог ринкової економіки, є інфраструктура фінансового ринку. Вона є незрілою, несформованою, причому це стосується кожного елемента, який формує її зміст. Тому головною метою Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р. є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС [9].

Сучасний ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним, із низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, подальший розвиток фінансового сектору стримує наявність таких чинників:

- існування на ринку фінансових установ, які не виконують та не мають на меті виконувати функції фінансового посередництва і створюють суттєві системні ризики для сектору;

- недостатній рівень або повна відсутність гарантій прав захисту інтересів споживачів фінансових послуг (у т. ч. позичальників) і кредиторів;

- низький рівень стандартів управління платоспроможністю та ліквідністю банків;

- дія жорстких адміністративних заходів;

- велика частка кредитів, виданих пов'язаним особам, на балансі банків;

- операційна залежність державних банків;

- висока концентрація активів системно важливих банків;

- відсутність належної інфраструктури ринку капіталу, у т. ч. фондового ринку;

- обмежена кількість фінансових інструментів, у т. ч. хеджування ризиків;

- неможливість функціонування в Україні більшості міжнародних систем Інтернет-розрахунків;

- неефективне податкове законодавство в частині оподаткування інвестиційних доходів та учасників фінансового сектору;

- зловживання окремими фінансовими установами умовами кредитних договорів;

- відсутність дієвих алгоритмів збереження та повернення активів неплатоспроможних банків;

- низька фінансова грамотність населення;

- низька ефективність нагляду за банками та іншими фінансовими установами, що не дає можливості вчасно упередити розвиток ризиків;

- обмеженість повноважень та незалежності регуляторів для вжиття заходів впливу на учасників фінансового сектору;

- відсутність ефективних інструментів виведення з ринку проблемних фінансових установ.

Для стабілізації фінансового ринку необхідно здійснити низку заходів щодо створення у фінансовому секторі конкурентоспроможного середовища з інвестиційно-інноваційним кліматом. Досягнення фінансової стабільності та динамічного розвитку передбачає:

1. Створення рівних умов для конкуренції у фінансовому секторі.

2. Створення умов для вільного руху капіталу (у т. ч. зняти всі адміністративні обмеження, запроваджені у зв'язку із кризою).

3. Посилення контролю та відповідальності за операції з пов'язаними особами.

4. Посилення вимоги щодо платоспроможності та ліквідності учасників фінансового сек-

тору (у т. ч. шляхом упровадження рекомендацій Basel III, Solvency II).

5. Упровадження спеціальних вимог щодо капіталу, ліквідності та інших показників системно важливих банків та інших фінансових установ.

6. Удосконалення системи регулювання та нагляду за фінансовим сектором.

7. Забезпечення прозорості діяльності та звітності учасників фінансового сектору.

8. Підвищення ефективності системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму.

9. Забезпечення подальшого розвитку безготівкового обігу та розвитку роздрібних безготівкових платежів із використанням електронних платіжних засобів.

10. Підвищення рівня корпоративного управління учасників фінансового сектору.

11. Упровадження ефективного механізму захисту прав кредиторів та очищення фінансового сектору від проблемних активів.

12. Стимулювання розбудови інфраструктури для ефективного управління проблемними активами.

13. Упровадження нових та розвиток наявних інструментів (у т. ч. похідних) фінансового сектору.

14. Започаткування розвитку накопичувального пенсійного забезпечення.

15. Стимулювання розвитку інструментів та інфраструктури фінансового сектору.

16. Забезпечення розвитку інституту посередників фінансового сектору.

17. Розбудова інфраструктури, що забезпечить ефективне накопичення та обмін інформацією щодо кредитної історії позичальників.

18. Стимулювання комплексного розвитку ринку страхових послуг.

19. Забезпечення консолідації та розвитку біржової, розрахункової та клірингової інфраструктур.

20. Забезпечення розвитку інституту рейтингових агентств.

21. Покращення системи оподаткування операцій, пов'язаних зі стягненням проблемної заборгованості.

22. Гармонізування системи оподаткування інструментів фінансового сектору.

23. Забезпечення податкового стимулювання розвитку інструментів фінансового сектору [9, с. 2].

Важливими є впровадження, що здійснюються в інфраструктурі фінансового сектору, а саме:

- Фінансові установи виконують виключно функції фінансового посередництва.

- Зменшено кількість державних банків та їх вплив на економіку, визначено місію, напрями діяльності та інструментарій державних банків, підвищено стандарти корпоративного управління шляхом упровадження практик приватного сектору.

– Підвищено роль та функції наглядових рад банків і небанківських фінансових установ, впроваджено нові вимоги до систем внутрішнього аудиту та контролю в банках і в небанківських фінансових установах.

– Зменшено частку готівкових розрахунків і частку готівки у грошовій масі за рахунок упровадження відкритих процедур і принципів функціонування, регулювання діяльності платіжних систем в Україні та створення сприятливих умов для використання електронних платіжних засобів. Створено конкурентне середовище для впровадження та використання інноваційних платіжних інструментів та сервісів.

– Запроваджено накопичувальну систему пенсійного забезпечення Збільшено кількість доступних фінансових інструментів на внутрішньому ринку. Обсяг активів другого рівня пенсійної системи відносно ВВП досяг 10%, пенсійних заощаджень населення – 15%.

– Кількість страхових компаній зменшилась, а рівень проникнення страхування збільшився з 0,7% до 7% ВВП за рахунок зростання чистих премій. Запроваджено накопичувальне страхування. Обсяг довгострокових інвестицій в економіку України за рахунок довгострокових резервів страховиків зі страхування життя збільшився з 5 млрд. грн. до 15 млрд. грн. Створено передумови для розвитку агрострахування та добровільного медичного страхування.

– Забезпечено функціонування інфраструктури фондового ринку, впроваджені нові вимоги до перебування цінних паперів у лістингу бірж. Модернізовано систему клірингу та розрахунків, забезпечено здійснення Центральним депозитарієм депозитарного обліку всіх емісійних цінних паперів. Обсяг активів ІСІ щодо ВВП зріс до 10%.

– Посилено вимоги до діяльності професійних учасників на ринку цінних паперів, зокрема запроваджено нові підходи до боротьби з маніпулюванням на фінансових ринках (зокрема фондовому). Запроваджено заходи протидії зловживанням із використанням інсайдерської інформації [9, с. 1].

Досягнення мети та реалізація завдань передбачають розбудову інституційної спроможності регуляторів фінансового сектору (забезпечення інституційної та фінансової незалежності регуляторів та ФГВФО; підвищення ефективності інструментів впливу регуляторів на учасників фінансового сектору; налагодження комунікації регуляторів зі споживачами та учасниками фінансового сектору; забезпечення можливості використання ІТ-технологій учасниками фінансового сектору тощо).

Актуальною проблемою в ході реалізації програми реформ фінансового сектору є захист прав споживачів та інвесторів фінансового сектору. Це передбачає: необхідність підвищення рівня фінансової грамотності та рівня культури заощаджень населення; підвищення стандартів розкриття інформації в інтересах споживачів та інвесторів

фінансового сектору; модернізацію законодавства в частині захисту прав споживачів та інвесторів; створення нових інструментів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектору.

У сучасних умовах розвиток фінансового ринку виступає каталізатором зростання національної економіки, адже діяльність фінансових інститутів зумовлює перерозподіл фінансових ресурсів та створює умови для стимулювання інвестицій. Особливого значення набуває побудова системи взаємозв'язків між фінансовими інститутами в процесі реалізації їх функцій, що визначає ефективність функціонування фінансового ринку.

Питання вдосконалення структури фінансового ринку є надзвичайно важливим для кожної національної економіки, й особливої актуальності воно набуває для України, оскільки однією з фундаментальних диспропорцій національної економіки є невідповідність між темпами економічного зростання та темпами розвитку фінансового ринку, що призводить до обмежень господарських суб'єктів у використанні фінансових ресурсів і, зрештою, не дає змоги господарським суб'єктам ефективніше задовольняти економічні потреби.

Розвиток і модернізація фінансового ринку є важливими компонентами сучасних економічних перетворень у країні. Виходячи з цього, ринок капіталу повинен виконувати цілу низку важливих функцій, таких як: здатність акумулювати тимчасово вільні кошти домогосподарств та суб'єктів господарювання та перетворювати і перерозподіляти їх із метою інвестування в різні галузі економіки; концентрація коштів, тобто створення умов для об'єднання незначних сум тимчасово вільних фінансових ресурсів домогосподарств та суб'єктів господарювання в значні за обсягами (концентровані) грошові потоки; ринкове збалансування попиту та пропозиції капіталу; оптимізація регіональної та галузевої структури капіталу шляхом переливу капіталу з галузей та регіонів, де є його надлишок, до галузей та регіонів, де відчувається його нестача (за принципом «сполучених судів»); перерозподіл ризиків в економіці; створення конкурентних умов для банківської системи, зокрема банківського кредитування суб'єктів господарювання; економія витрат обігу, покращання взаєморозрахунків суб'єктів господарювання, зниження заборгованості, покращання товарообороту; оцінка бізнесу та ефективності використання ресурсів суб'єктами господарювання, формування відповідного інформаційного середовища, що спонукає до підвищення ефективності управління суб'єктів господарювання, зокрема і рівня фінансового менеджменту, який саме відповідає за ефективне використання фінансових ресурсів у межах підприємства, сприяє розвитку місцевого самоврядування шляхом використання механізму емісії облігацій місцевої позики; створення умов для інтеграції до світового фінансового ринку

шляхом запровадження світових стандартів функціонування фінансового ринку в цілому та ринку капіталу зокрема.

Сприяючи раціональному руху, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів між окремими емітентами різних галузей, регіонів та країн, фондові біржі, як і комерційні банки, стимулюють економічний розвиток країни. Вони дають змогу вчасно відслідковувати процеси, які характеризують стан економіки та фінансової системи, і приймати відповідні рішення.

Нерухомість, що використовується як споживче благо, стає, з одного боку, результатом нагромадженого доходу (що оподатковується на етапі його формування), а з іншого – це багатство, яке відтворюється і забезпечує певний рівень споживання.

Застосування таких фінансових інструментів, як закладні, іпотечні сертифікати й облігації, сприятиме розвитку фінансового ринку України загалом, а також його складової – ринку нерухомості. Законодавча невизначеність інституту приватної власності на землю обмежує її включення до обігу на фінансовому ринку України, що стримує його розвиток. Подальший розвиток ринку нерухомості в Україні потребує законодавчого закріплення приватної власності на землю, здійснення ліберальної податкової політики при будівництві об'єктів нерухомості та їх реалізації на вторинному ринку, створення нових фінансових інструментів, які б дали змогу використати особливості нерухомості як фінансового активу.

Ринкова економіка вимагає постійно здійснюваної державної антимонопольної і антиінфляційної політики. До основних напрямів економічної діяльності, регулюючої функції держави відносяться також розробка, прийняття та організація виконання фінансового, господарського та банківського законодавства. З урахуванням загальносвітових принципів і стандартів ринок цінних паперів повинен забезпечувати ефективний механізм обігу цінних паперів, належні умови для інвестицій і сприяти економічному розвитку. До основних чинників, що впливають на формування інфраструктури фінансового ринку, належать загальноекономічна ситуація у країні та за її межами; рівень життя та заощаджень населення; кон'юнктура фінансового ринку; демографічна ситуація тощо. Дія цих чинників визначає поведінку фінансових інститутів у ринковому середовищі, формує їх стратегію і тактику, окреслює можливості просування на ринку фінансових послуг у межах певної території. Розвиток інфраструктури фінансового ринку України має відбуватися за міжнародними стандартами, але з урахуванням специфіки нашої країни.

Для запобігання та подолання кризових явищ необхідно вдосконалити діяльність вітчизняних фінансових інститутів шляхом реструктуризації регуляторної діяльності інститутів-регуляторів, щоб створити дієвий механізм розви-

тку фінансового ринку України. Практичними напрямами вдосконалення інституційної структури фінансового ринку України є розширення пропозиції фінансових інструментів та створення нових форм фінансових інститутів.

Висновки. Таким чином, забезпечити стає збалансоване економічне зростання країни, ефективну структурну політику, здатна грошово-кредитна політика, пріоритетом якої є стабілізація темпів інфляції на основі створення умов для нарощування пропозиції товарів і послуг через розвиток конкуренції, вдосконалення ринкової інфраструктури, розвиток механізмів раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів та ефективної інституційної системи мобілізації і розміщення позичкових капіталів, розвитку механізмів довгострокового кредитування, заохочення сполучення капіталів комерційних банків і промислових підприємств, що дає змогу спрямувати ресурси в реальний сектор економіки.

Це пояснює необхідність модернізації фінансових інститутів та використання фінансових інструментів у ході реалізації економічної політики, а також удосконалення і підвищення ефективності функціонування інститутів фінансового ринку України з метою підвищення якості життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А.С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2007–2015 роки). Шляхом європейської інтеграції / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць [та ін.]. – К., 2007. – С. 75.
2. Бугрин Р.И. Проблемы развития финансового рынка в Украине / Р.И. Бугрин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://libfor.com>.
3. Матковський П.Є. Модернізація економіки України: витоки, сутність, очікувані результати / П.Є. Матковський ; Прикарпатський нац. ун-т
4. ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2012 – С. 171–182.
5. Вірченко В.В. Цикл наукових праць: фінансово-інституційні чинники модернізації національної економіки / В.В. Вірченко ; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2012 – С. 10.
6. Дмитренко М.І. Економіка України в глобальному просторі: філософія економічного розвитку / М.І. Дмитренко, М.М. Свічинський // Фінансовий простір. – 2011. – № 4. – С. 22–30.
7. Кравець В.І. Інституційна роль банківського сегменту у розвитку ринку фінансових послуг / В.І. Кравець, І.Б. Бабух // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 1(4). – С. 301–305.
8. Кравець В.І. Інституціональні чинники впливу держави на ринок цінних паперів / В.І. Кравець, П.О. Нікіфоров // Науковий вісник Чернівецького національного університету. Серія «Економіка». – 2008. – Вип. 367. – С. 34–37.
9. Теорія і практика застосування фінансових інструментів соціально-економічного розвитку України / В.І. Кравець [та ін.] ; за ред. П.О. Нікіфорова, Н.Р. Швець. – Чернівці : ЧНУ, 2011. – 244 с.
10. Комплексна Програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>-15.

УДК 657.422.1:33.05-044.372

Яременко О.Р.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи**Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Костильова О.М.***студентка**Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ: ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ
ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ В УМОВАХ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ****PROBLEM BANKS LOANS: DETERMINING OF THE NATURE
AND TRENDS OF THEIR DEVELOPMENT IN THE BANKING CRISIS****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто існуючі підходи до визначення терміна «проблемний кредит». Наведено класифікацію факторів, які призводять до появи простроченої заборгованості. Проаналізовано динаміку кредитів і частини простроченої заборгованості банків України в період з 2008 по 2016 р., тенденції їх зміни в період банківської кризи. Проведено аналіз частки резервів за активними операціями в кредитному портфелі банків України.

Ключові слова: проблемний кредит, кредитний портфель, банк, резерви за кредитними операціями, динаміка проблемних кредитів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены существующие подходы к определению термина «проблемный кредит». Приведена классификация факторов, которые приводят к появлению просроченной задолженности. Проанализирована динамика кредитов и части просроченной задолженности банков Украины в период с 2008 по 2016 г., тенденции их изменения в период банковского кризиса. Проведен анализ доли резервов по активным операциям в кредитном портфеле банков Украины.

Ключевые слова: проблемный кредит, кредитный портфель, банк, резервы по кредитным операциям, динамика проблемных кредитов.

ANNOTATION

The paper discusses current approaches to the definition of «problem loans». The article presents the classification of the factors that lead to the emergence of overdue loans. The dynamics of the loans and of overdue loans of Ukrainian banks during the period from 2008 to 2016 and tendencies of their changes during the banking crisis were analyzed by the author. The author also analyzed the proportion of reserves for active operation in the loan portfolio of Ukrainian banks.

Keywords: problem loan, credit brief-case, bank, credit operations reserves, dynamics of problem loans.

Постановка проблеми. Протягом 2014–2015 рр. банківська система України функціонувала в умовах високої економіко-політичної нестабільності, ведення бойових дій на сході України та зростання кредитної заборгованості в банках України, що, своєю чергою, безпосередньо погіршило якість активних ресурсів банків та водночас обмежило кількість необхідних економічних ресурсів суб'єктам господарювання, що в результаті стримало розвиток виробництва в усіх галузях економіки. Такі тенденції зумовили ситуацію, коли банки

України другого рівня радше вкладають кошти в державні цінні папери, які мають нижчий рівень ризику, ніж видають кредити, адже ті інколи досягають рівня ризику в 100%.

Економічними наслідками значної проблемної позичкової заборгованості в кредитному портфелі банківської системи можуть бути не тільки втрата фінансової стабільності, а й погіршення іміджу і рейтингів країни. За таких умов підвищується ризик ліквідності банківської системи, посилюється реальна загроза масового вилучення коштів вкладниками з банківських рахунків і звільнення за власним бажанням кваліфікованих спеціалістів. Це, звичайно, не сприяє інвестиційному і кредитному іміджу країни і позначається на спроможності залучати зовнішні інвестиції. Усе це дає підстави стверджувати, що зниження проблемної позичкової заборгованості банків і попередження появи нових проблемних кредитів є актуальним завданням, від розв'язання якого значною мірою залежить сталий соціально-економічний розвиток країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії і практики організації кредитних відносин за умов наближення до міжнародних стандартів банківського кредитування сприяють праці таких учених-економістів, як: О.В. Васюренко, Л.І. Федулова, І.В. Сало, О.А. Криклій, В.Л. Кльоба, В.С. Вовк, Е.П. Шустова, М.П. Денисенко, Н.А. Рабец, Р. Хейнсворт, С.В. Кузнецов, Т.М. Осокіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині стало зрозумілим, що методики, які банки застосовували для виявлення проблемної позичкової заборгованості, є недостатньо ефективними, а процедури управління ними – недосконалими. Політичні, фінансові, економічні та банківські кризи 2014–2015 рр. також виявили неповноту в нормативно-правовому забезпеченні процесу управління проблемними кредитами, що обмежують можливості банків щодо мінімізації рівня втрат по проблемних позиках.

Мета статті полягає у визначенні сутності поняття «проблемний кредит»; аналізі динаміки кредитів і частини простроченої заборгованості банків України в період з 2008 по 2015 р. та тенденції їх зміни в період банківської кризи, а також частки резервів за активними операціями в кредитному портфелі банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неповнення позичальником отриманих коштів залишається для банківських установ однією з основних проблем. Практика показує, що будь-яка банківська установа незалежно від якості кредитного портфеля, адекватності кредитної політики, способів та методів управління кредитним ризиком, якості та точності оцінки платоспроможності та кредитоспроможності позичальника або ж незалежно від економічної ситуації в країні стикається з неповненням наданих кредитів. Економічна чи інші кризи лише надають особливої важливості даній проблемі, з настанням яких у позичальників значно скорочується можливість вчасно та в повному обсязі погашати отримані кредити.

Багато уваги приділяється визначенню сутності проблемного кредиту. Так, науковці

О.В. Васюренко, Л.І. Федулова [5, с. 121], І.В. Сало, О.А. Криклій [6, с. 91] визначають проблемний кредит як такий, що вимагає здійснення комплексу заходів організаційного та адміністративно-правового характеру щодо повернення кредитних коштів із метою усунення можливих економічних збитків банку.

В українському законодавстві та нормативно-правових актах НБУ визначення проблемного кредиту відсутнє, тому кожна окрема банківська установа самостійно встановлює критерії визначення проблемної заборгованості, методи її виявлення та моніторингу, методи роботи з позичальниками по стягненню проблемної заборгованості, але НБУ дотримується визначення МВФ та згідно з діючою класифікацією до проблемних відносить прострочені та сумнівні кредити.

Теоретичні основи поняття «проблемний кредит» інших авторів та організацій представлено в табл. 1.

На основі наведених в табл. 1 понять виконаємо морфологічний аналіз (табл. 2).

Аналізуючи наявні в науковій думці визначення категорії «проблемний кредит» та на

Таблиця 1

Інтерпретація поняття «проблемний кредит»

Автор	Визначення
Базельський комітет із банківського нагляду [17]	Кредитний продукт, за яким є істотні порушення строків виконання зобов'язань перед банком, істотне погіршення фінансового стану боржника, істотне погіршення якості чи повна втрата забезпечення.
В.Л. Кьльоба [4, с. 27]	Кредит, за яким банк вбачає небезпеку своєчасного і повного його погашення внаслідок дії різноманітних чинників (економічних, юридичних, соціальних тощо).
В.С. Вовк, О.В. Хмеленко [8, с. 193]	Кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникали обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення позики.
Е.П. Шустова [9, с. 156]	Кредит, за яким позичальник не виконує зобов'язання (або виконує неналежащим чином) у частині оплати платежів або є підстави вважати, що зобов'язання за ним не будуть виконані повністю або частково.
М.П. Денисенко [2, с. 212]	Кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникали обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення позики.
Н.А. Рабец [10, с. 55]	Кредит, за яким відсутні реальні джерела погашення, хоча строк погашення, можливо, ще не настав.
О.А. Нурзат [11, с. 10]	Кредит, що має низку ознак, з урахуванням яких він викликає у кредитних менеджерів обґрунтовані побоювання з приводу повернення основного боргу та відсотків за ним.
О.В. Купчинова [12, с. 43]	Кредит, за яким установлені ознаки проблемності повернення, пов'язані з відсутністю або недостатністю забезпечення за кредитом, наявністю ознак фінансової нестійкості боржника або наявністю негативної інформації про його здатність виконати свої зобов'язання.
О.І. Лаврушин [13, с. 319]	Кредит, за яким у банку виникли сумніви стосовно його суб'єкта, об'єкта та забезпечення.
Р. Хейнсворт [3, с. 15]	Кредит, за яким позичальник вчасно не здійснив платіж або за яким існує висока ймовірність подібного несплатежу.
С.В. Кузнецов [14, с. 9]	Кредит, за яким клієнт-боржник не здатний виконувати свої зобов'язання відповідно до прийнятих договорів та угод із банком, у зв'язку з чим існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку належних йому грошових коштів за кредитними зобов'язаннями боржника.
Т.М. Осокіна [16, с. 53]	Кредит, за яким існують серйозні потенційні та помірні реальні загрози, тобто мають місце утруднення у виконанні позичальником боргу.
Міжнародний валютний фонд [17]	Зобов'язання, повне погашення якого сумнівне внаслідок неадекватного фінансового стану позичальника чи забезпечення за цим зобов'язанням, а також спостерігається прострочення сплати основного боргу й/або відсотків за ним більше 90 днів.

основі морфологічного аналізу визначимо поняття «проблемний кредит» як кредит, за яким спостерігаються певні ознаки проблемності повернення (нездійснення платежу; зниження ринкової вартості чи втрата забезпечення; погіршення фінансового стану боржника та ін.), які викликають побоювання з приводу повернення основного боргу та відсотків за ним.

Існує значна кількість класифікацій факторів, що можуть впливати на виникнення проблемного кредиту. Фактори виникнення проблемної заборгованості в банківських установах перекликаються з факторами кредитних ризиків. І це не дивно, тому що проблемна заборгованість є основною причиною реалізації кредитного ризику (табл. 3) [2; 9].

Фактори впливу пропонуємо умовно поділити на дві групи:

1. Зовнішні фактори.
2. Внутрішні фактори:
 - а) фактори, пов'язані з діяльністю банку;
 - б) фактори, пов'язані з діяльністю позичальника.

Зовнішні фактори – це фактори, що впливають на можливість виникнення проблемної заборгованості та не піддаються контролю ні зі сторони банку, ні зі сторони позичальника.

До групи внутрішньобанківських факторів виникнення проблемної заборгованості відносять ті фактори, що безпосередньо пов'язані з кредитною політикою банку. Особливістю даної групи факторів, на відміну від попередньої, є можливість впливу та контролю з боку банківської установи.

До факторів, пов'язаних із діяльністю позичальника, відносяться фактори, які впливають на те, що позичальник може не виконати своїх

зобов'язань перед банком щодо повернення боргу згідно з угодою [4, с. 241]. Щодо останніх факторів, то сьогодні в банківській практиці недостатньо чітко вироблена система ранньої ідентифікації проблемних кредитів, прогнозування їх появи. Варто звернути увагу на типові ознаки появи проблемних кредитів за допомогою аналізу бухгалтерської та статистичної звітності позичальника, постійних контактів із боржником та повідомленням третіх осіб.

Сигналами, які можуть указати на появу проблемної заборгованості, можуть бути навіть такі події, як зміна керівництва позичальника, переорієнтація діяльності, ухилення від детального пояснення на вимогу банку тих чи інших аспектів господарської діяльності, створення позичальником нових підприємств, небажання позичальника йти на контакт із банком, отримання кредитів в інших банках, зниження обсягу реалізації продуктів свого виробництва, пролонгація кредитного договору, поява збитків та збільшення заборгованості перед позичальниками.

Здійснюючі ранню діагностику появи проблемного кредиту, банк має змогу модифікувати кредитний договір – розглянути питання про зміну умов. Якщо є можливість, змінюється графік погашення кредиту та процентів за кредитом. За недостатнього аналізу даних факторів кількість проблемних кредитів зростає, а наявність великої частки проблемних кредитів на балансах банків несе за собою низку наслідків, що мають негативний характер для стабільності банківської системи.

Наслідками зростання частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банків України можуть бути:

Таблиця 2

Морфологічний аналіз поняття «проблемний кредит»

№ з/п	Ключове слово	Конкретизація визначення	Мета в рамках визначення
1	Кредит	не проведені один чи кілька платежів; знизилась ринкова вартість забезпечення; сумніви щодо повернення позики	-
2	Кредит	небезпека своєчасного і повного його погашення	-
3	Кредит	нездатність виконувати свої зобов'язання	-
4	Кредит	ознаки проблемності повернення	-
5	Кредит	сумніви стосовно його суб'єкта, об'єкта та забезпечення	-
6	Кредит	побоювання з приводу повернення основного боргу та відсотків за ним	-
7	Кредит	серйозні потенційні та помірні реальні загрози	-
8	Кредит	відсутні реальні джерела погашення	-
9	Кредит	нездійснення платежу (або висока ймовірність)	-
10	Кредит	невиконання зобов'язань позичальником	-
11	Кредитний продукт	істотні порушення строків виконання зобов'язань; істотне погіршення фінансового стану боржника; істотне погіршення якості чи повна втрата забезпечення	-
12	Кредит	своєчасно не проведені один чи кілька платежів; значно знизилась ринкова вартість забезпечення; інші обставини	-
13	Зобов'язання	повне погашення сумнівне; спостерігається прострочення сплати основного боргу й/або відсотків за ним більше 90 днів	-

- погіршення якості активів банків України;
- збільшення навантаження на банківський капітал вітчизняних банків;
- недостатня ліквідність банків України;
- погіршення показників банківської системи за рахунок збільшення кількості банків із «негативним» кредитним портфелем, банків, які перебувають у режимі фінансового оздоровлення або у стані ліквідації;
- платіжна криза.

Аналізуючи зміни, які стосуються активів банку, слід звернути увагу на динаміку банківських установ. Починаючи з 2014 р. в Україні спостерігається дестабілізація як банківської системи, так і фінансової стійкості держави загалом, причинами яких є політичні, фінансові, економічні та банківські кризи. Кількість проблемних банків у 2014 р. досягла 33, 17 з яких були ліквідовані.

Як наслідок, кількість банківських установ, які мали ліцензію НБУ, у 2014 р. зменшилось до 163 (у 2013 р. – 180 банків). Негативна тенденція продовжується і нині. На 01.01.2016 р. кількість банків, які мають ліцензію НБУ, зменшилось до 117 [1].

Упродовж 2014–2015 рр. кредитна активність банків другого рівня була низькою, що пояснюється скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності та високим рівнем невизначеності відносно подальшого економічного розвитку, який змушує банки

більш уважно відноситись до фінансового стану потенційних позичальників чи призупинити на деякий час кредитування.

Збільшення обсягу клієнтського кредитного портфелю впродовж 2014–2015 рр. відбувалось у зв'язку із суттєвою девальвацією національної валюти, що вплинуло на зростання кредитних залишків у гривневому еквіваленті.

Динаміка наданих кредитів за 2008–2015 рр. зображена на рис. 1. Варто зауважити, що частка кредитів в активах банківської системи України є досить значною. Частка кредитів в активах банку, яка перевищує 50% робочих активів, характеризує політику банків як агресивну. Агресивна політика банку характеризується максимізацією доходу від кредитних операцій банку, але даний вид кредитної політики не можна довго провадити, бо вона пов'язана зі значним ризиком та при застосуванні такої політики впродовж тривалого часу можуть виникнути непрогнозовані збитки від кредитних операцій.

За даними НБУ, впродовж аналізованого періоду кількість наданих кредитів зростала. Слід відмітити, що починаючи з 2008 р. до початку 2015 р. кількість наданих кредитів мала тенденцію збільшення та зросла на 521 млрд. грн. Починаючи з 2015 р. кількість наданих кредитів упродовж року зменшилась на 41,4 млрд. грн., або на 14,5%.

Зниження обороту та обсягів виробництва основних галузей, зниження реальних доходів

Таблиця 3

Фактори виникнення проблемної заборгованості

Зовнішні	Внутрішні	
	Пов'язані з діяльністю банку	Пов'язані з діяльністю позичальника
<ul style="list-style-type: none"> – недосконалість чи зміни у законодавстві; – падіння обсягу ВВП; – девальвація національної валюти; – рівень безробіття; – рівень інфляції; – політична ситуація у країні; – рівень заборгованості із виплат заробітних плат; – розвиток галузі; – скорочення обсягів і відсутність зовнішніх джерел фінансування; – форс-мажорні обставини 	<ul style="list-style-type: none"> – недостатньо продумана і розроблена кредитна політика банку; – велика частка валютних кредитів у кредитному портфелі банків; – кваліфікаційний рівень, відсутність чи недостатність досвіду роботи працівників кредитного відділу; – кредитування пов'язаних із банком осіб (інсайдерів) на пільгових умовах та самокредитування; – недостатність та неточність інформації про позичальника, про його кредитоспроможність; – прагнення отримати прибуток, кредитуючи надто ризиковані проекти; – погане структурування кредиту; – помилки в оцінюванні забезпечення за кредитом та неналежний моніторинг наявності або зміни якості чи вартості забезпечення; – недостатня перевірка гарантів та поручителів; – неналежний контроль виконання умов кредитного договору; – зловживання працівників кредитного відділу; – надання кредиту для погашення іншого кредиту, інноваційних проектів, нових сфер діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> – недостатній рівень управління на підприємстві позичальника; – неочікувані обставини, пов'язані із забезпеченням по кредиту (втрата чи погіршення якості майна); – зміна фінансового стану позичальника в бік погіршення; – відсутність досвіду ведення бізнесу; – зниження якості продукції позичальника; – морально-етичні якості позичальника; – неефективність реалізації та не окупність кредитного проекту; – операційний прибуток підприємств

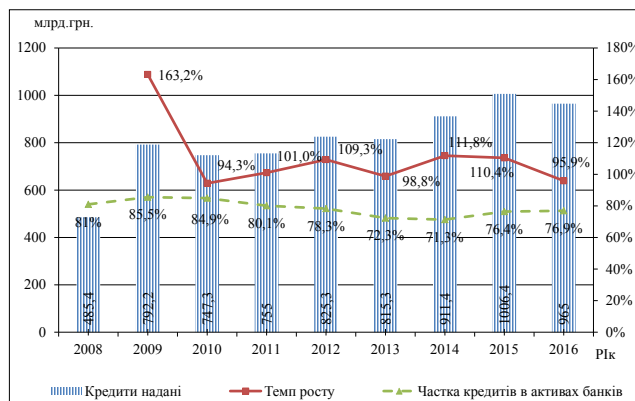


Рис. 1. Динаміка кредитів за 2008–2015 рр. [1]

населення при високій девальвації національної валюти, а також інші зміни в економіці можуть призвести до появи труднощів з обслуговуванням позичальників кредитних зобов'язань, що негативно вплине на ліквідність та капіталізацію банківських установ. Дані фактори призвели до нездатності багатьох позичальників вчасно виконувати свої зобов'язання, а це вплинуло на зростання проблемної заборгованості в Україні впродовж 2014–2016 рр. (рис. 2).

Таким чином, як бачимо на рис. 2, можна констатувати той факт, що зростання обсягів проблемної заборгованості має різкі зміни в 2009–2010 рр. та з початку 2015 р.

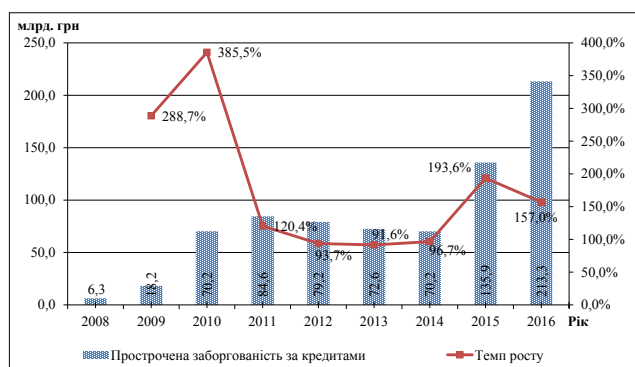


Рис. 2. Прострочена заборгованість за кредитами впродовж 2008–2016 рр. [1]

Зміни 2009–2010 рр. були пов'язані як зі зростанням абсолютної суми простроченої заборгованості, так і з поступовим зменшенням обсягу кредитного портфеля внаслідок практично повного припинення видачі нових кредитів. У 2010 р зростання простроченої заборгованості істотно сповільнилося і не перевищувало 8% у квартал, а починаючи з жовтня 2010 р. практично припинилося. Це пояснюється, з одного боку, початком стабілізації економіки, а з іншого – активізацією угод із продажу кредитних портфелів і першими кроками банків у напрямі відновлення кредитування. При цьому найбільш активно нарощували кредитний портфель банки з українським капіталом, що входять до складу фінансово-промислових груп.

У 2009 р. прострочена заборгованість зростає у два рази та сягає 18,2 млрд. грн., а в 2010 р. вона збільшилась на 289% та дорівнювала 70,2 млрд. грн. До 2015 р. обсяг проблемної заборгованості змінювався незначними коливаннями.

Стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банку в 2015 р. зумовлене високою економіко-політичною нестабільністю, у тому числі девальвацією національної валюти, що значно вплинуло на платоспроможність позичальників банку.

Із початку року обсяг проблемної заборгованості відносно минулого року збільшився майже на 200% та дорівнював 135,9 млрд. грн. упродовж року, на 01.01.2016 рр. проблемна заборгованість зростає до 213,3 млрд. грн.

Стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банків зумовлює значні відрахування в резерви на покриття втрат за кредитними операціями. Чим більші суми відрахування в резерви під кредитні ризики водночас зі зростанням витрати банків на адміністрування проблемних кредитів, тим менш ефективно використовується банківський капітал. Проаналізуємо частку резервів за активними операціями та частку простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка частки резервів за активними операціями та частки простроченої заборгованості в кредитному портфелі банків упродовж 2008–2016 рр. [1]

Аналізуючи динаміку, бачимо, що паралельно з ростом простроченої заборгованості банки змушені були збільшувати резерви, тому динаміка зростання резервів практично збігалася з динамікою зростання рівня простроченої заборгованості. Найбільші коливання спостерігаються впродовж 2009–2010 рр., а потім – упродовж 2014–2015 рр. Дані коливання також пов'язані з наведеними вище причинами банківської нестабільності. У 2010 р. частка резервів за активними операціями у кредитному портфелі сягала 16,4%, а частка простроченої заборгованості дорівнювала 9,4%, коли в 2008 р. дані показники мали значення 4,2% та 1,3% відповідно. На 01.01.2016 р. дані показ-

ники значно збільшились та сягають: 33,3% – частка резервів за активними операціями, та 22,1% – частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків. Дані зміни є причинами зниження якості кредитних портфелів банків в Україні.

Висновки. Після значного економічного спаду впродовж 2014–2015 рр. економіка України продовжує демонструвати негативні тенденції. Як показує світова практика, коли рівень проблемної заборгованості клієнтів у кредитному портфелі банку перевищує 10%, то виникає загроза економічній безпеці банку. На 01.01.2016 р. спостерігається значний зріст проблемної заборгованості, який на даний момент дорівнює 213,3 млрд. грн.. Загострення економічно-політичного конфлікту призвело до зниження виробничої діяльності лише в першій половині 2015 р. на 20,5%, що також погіршило фінансовий стан позичальників. Девальвація валюти на початку року та одностороннє коригування тарифів на комунальні послуги призвели до зростання інфляції і, як наслідок, до збільшення проблемної заборгованості у банках країни. Зі збільшенням проблемної заборгованості відбувається збільшення обсягів резервів за кредитними операціями, що, своєю чергою, погіршують якість кредитних портфелів українських банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
2. Денисенко М.П. Кредитування та ризики : [посібник] / М.П. Денисенко, В.М. Домрачев, В.Г. Кабанов. – К. : Професіонал, 2008. – 480 с.
3. Хейнсворт Р. Обзор и оценка проблемных кредитов: потенциал рынка / Р. Хейнсворт, Е. Николаенко, Л. Макаренко [и др.]. – М., 2010. – 71 с.
4. Кльоба В.Л. Ситуаційний центр банку як ефективний напрям удосконалення управління врегулюванням проблемної заборгованості / В.Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.8. – С. 240–246.
5. Васюренко О.В. Банківський менеджмент : [монографія] / О.В. Васюренко, Л.І. Федулова. – К. : Академія, 2001. – 320 с.
6. Сало І.В. Фінансовий менеджмент у банку : [навч. посіб.] / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с.
7. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework – Comprehensive Version [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs54.htm>.
8. Вовк В.Я. Кредитування і контроль : [навч. посіб.] / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.
9. Шустова Е.П. «Проблемный кредит»: терминологическое содержание, критерии определения и факторы возникновения / Е.П. Шустова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 18. – С. 155–158.
10. Рабец Н. Меры по предотвращению проблемной задолженности / Н. Рабец // Финансовый директор. – 2011. – № 5. – С. 54–57.
11. Нурзат О.А. Перспективные подходы к повышению эффективности управления проблемными кредитами в коммерческих банках / О.А. Нурзат. – М. : Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2011. – 18 с.
12. Купчинова О. Проблемная кредитная задолженность: подходы к определению / О. Купчинова // Банковский вестник. – 2010. – № 16. – С. 42–48.
13. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент : [учебник] / О.И. Лаврушин. – М. : КНОРУС, 2009. – 560 с.
14. Кузнецов С.В. Судная задолженность кредитных организаций: проблемы и инструменты ее урегулирования / С.В. Кузнецов. – М. : Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2008. – 20 с.
15. Мороз А.М. Банківські операції : [підручник] / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна [та ін.] ; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. А.М. Мороза ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
16. Осокина Т.М. Бухгалтерский учет в банках : [учебный курс] / Т.М. Осокина. – М. : МИЭМП, 2010. – 148 с.
17. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.05:658.8.033

Амалян Н.Д.
доцент

*Київського національного
торгівельно-економічного університету*

Амалян А.В.
фінансовий директор
ТОВ «Оптіматрейдінг»

ТЛУМАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ПРОДАЖУ ЗІ ЗНИЖКАМИ ТА БОНУСАМИ СУДОВИМИ ІНСТАНЦІЯМИ ТА СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

INTERPRETATION OF SALES TRANSACTIONS WITH CASH AND TRADE DISCOUNTS BY COURTS AND FINANCIAL REPORTING STANDARDS

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються нові положення МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами» (із зазначенням, яким чином і коли обліковці, що працюють на основі МСФЗ, визнаватимуть дохід від продажів у рамках мультикомпонентних угод) і випадки розгляду в американському й європейських судах знижок і бонусів, які надавались виробниками, що займали домінуюче становище на ринку. Вивчення зарубіжного досвіду покликане сприяти вдосконаленню вітчизняної нормативної бази. В Україні подібні випадки розглядаються Антимонопольним комітетом (АМКУ). Рішення Антимонопольного комітету стосовно випадків ненадання надання знижок також аналізуються в статті.

Ключові слова: знижки, бонуси, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, мультикомпонентна угода, МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами».

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются новые положения МСФО 15 «Доходы от контрактов с клиентами» (с указанием, каким образом и когда бухгалтера, работающие на основе МСФО, будут признавать доход от продаж в рамках мультикомпонентных сделок) и случаи рассмотрения в американском и европейских судах скидок и бонусов, которые предоставлялись производителями, занимающими доминирующее положение на рынке. Изучение зарубежного опыта призвано способствовать усовершенствованию отечественной нормативной базы. В Украине подобные случаи рассматриваются Антимонопольным комитетом Украины (АМКУ). Решения Антимонопольного комитета относительно случаев ненадлежащего предоставления скидок также анализируются в статье.

Ключевые слова: скидки, бонусы, Международные стандарты бухгалтерского учета, мультикомпонентные сделки, МСФО 15 «Доходы от контрактов с клиентами».

ANNOTATION

The article deals with new regulations of IFRS 15 «Revenue from Contracts with Customers» (specifying how and when an IFRS reporter will recognise sales revenue in multiple-element arrangements) and cases of American and European court examination of cash and trade discounts granted by the manufactures with a dominant position on the market. In some of these cases discounts granted were interpreted as legal abuse, while in other manufactures with a dominant position on the market were fined for not providing such discounts. Foreign experience research is intended to contribute to the improvement of the domestic regulatory framework. In Ukraine similar cases are investigated by the Antimonopoly Committee of Ukraine. Judgements of Antimonopoly

Committee of Ukraine on the cases of illicit provision of discounts are also analyzed in the article.

Keywords: discount, bonus, international accounting standards, multiple-element arrangements, IFRS 15 «Revenue from Contracts with Customers».

Постановка проблеми. У торговельних закладах усього світу покупцям пропонуються різноманітні знижки та бонуси. За твердженням маркетологів, такі пільги мають стимулювати купувати більше товарів на більші суми і ставати лояльними клієнтами даної торгової точки. Водночас критики пільгової торгівлі доводять, що знижка може трактуватись як сигнал недоброякісного товару, що не може бути проданим за звичайною ціною, або як доказ попередньо завищених цін.

На шляху до пошуку узгодженої оцінки ефективності продажу зі знижками та бонусами стоїть відсутність нормативно-правового регулювання обліку таких операцій, яка, своєю чергою, обумовлюється відсутністю чіткого визначення економіко-правової сутності таких операцій. Необхідність поглибленого аналізу правового поля операцій пільгової торгівлі вказує актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У правовому полі України відсутнє законодавче регулювання операцій продажів зі знижками та бонусами, на цю тему практично немає наукових публікацій. Єдине виключення – інтерв'ю Олександра Вознюка кореспонденту сайта ЮРЛИГА [1] та інформація в пресі про розслідування конкретних випадків порушення антимонопольного законодавства. Тому джерелом інформації для даного дослідження стали, головним чином, рішення Антимонопольного комітету України та судів зарубіжних країн щодо правомірності надання конкретних знижок за конкретних умов.

Мета статті полягає у дослідженні нормативного регулювання операцій продажу зі знижками та бонусами з метою розробки рекомендацій щодо належного відображення їх в обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Знижки стали предметом державного регулювання ще у першій половині ХХ ст. Так, зокрема, у прийнятому в США в 1936 р. законі Робінсона-Патмана містилась вимога до виробників надавати всім роздрібним торговцям однакові знижки. З того часу у Сполучених Штатах та країнах Європейського Союзу було прийнято багато законодавчих актів, що регулюють ті чи інші аспекти операцій продажів зі знижками чи бонусами, причому головним дискусійним питанням все ще залишається підхід до домовленості між виробником та гуртовим продавцем (або кінцевим споживачем) про встановлення мінімальної ціни: чи має така домовленість бути заборонена *per se* – тобто безумовно (як порушення Закону Шермана), чи на основі «правила доцільності» у кожному конкретному випадку (за прикладами можна звернутись до протоколів засідань Сенату США) [2]. Наразі закони про мінімальну ціну, що діють приблизно в половині штатів США, забороняють продавати товар нижче його собівартості, а останнім за часом федеральним законом стосовно знижок став прийнятий у 2008 р. закон про знижки, які лікарні США зобов'язані надавати незастрахованим пацієнтам [3].

В Україні питання регулювання операцій із продажів зі знижками та бонусами наразі ще не знайшли свого належного відображення в законодавчо-нормативних документах. У кодексах України єдина згадка про знижки є в Господарському кодексі, ст. 30 якого відносить установлення монопольних знижок до «неправомірних угод між суб'єктами господарювання» [4].

Не є більш конкретними щодо регулювання надання знижок і бонусів та їх відображення і закони України, в яких знижки згадуються. Так, зокрема, ст. 15 Закону України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ містить роз'яснення щодо умов вживання поняття «знижка» або «зменшена ціна», або будь-яких інших, аналогічних за значенням [5].

Прийнятий ще в 1996 р. Закон «Про захист від недобросовісної конкуренції» в переліку інформації, що вводить в оману, називає відомості, які містять неповні, неточні або неправдиві дані про ціну і знижки на товари, роботи та послуги (ст. 15 «Досягнення неправомірних переваг у конкуренції») [6].

Із 3 серпня 2012 р. набрала чинності нова редакція Закону України «Про ціни та ціноутворення» від 21.06.2012 р. № 5007-VI, яким декларується вільне встановлення цін і тарифів на всі види продукції, товарів і послуг, за винятком тих, з яких здійснюється державне регулювання цін і тарифів. Знижка згадується лише у статтях 1 і 13. Ст. 1 «Визначення термінів» визначає знижку (знижувальний коефіцієнт) як «змен-

шення ціни товару виробником (постачальником) під час його продажу (реалізації)» [7].

Способи державного регулювання цін описані у ст. 13 Закону № 5007-VI, згідно з якою державне регулювання цін здійснюється Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень шляхом запровадження процедури декларування зміни ціни або реєстрації ціни та встановлення обов'язкових для застосування суб'єктами господарювання розміру знижок [7].

Ретроспективний аналіз законів, які, серед іншого, регулюють і надання знижок, свідчить про зниження уваги законодавців до цього аспекту торгівлі. Так у Законі України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» від 18.02.1992 р. № 2132-ХІІ, що втратив чинність 27 лютого 2002 р., була ст. 4, що відносила до зловживання монопольним становищем на ринку встановлення на свої товари дискримінаційних цін (тарифів, розцінок), що обмежують права окремих споживачів, та встановлення монопольно низьких цін (тарифів, розцінок) на свої товари, що призвело або може призвести до обмеження конкуренції. Додатково до даної статті ст. 5 визначала, що антиконкурентними узгодженими діями визнаються погоджені дії (угоди), що призвели або можуть призвести до встановлення (підтримання), у тому числі, і монопольних знижок [8].

Між тим у Законі України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-III, що був прийнятий 11.01.2001 р. на заміну попередньому закону, єдина згадка про знижки міститься у ст. 19, у визначенні продавця певного виду товарів, який вважається таким, що залежить від покупця, якщо цей покупець отримує від такого продавця, крім традиційних торговельних знижок чи винагород в іншій формі, особливу винагороду, яку не отримують інші подібні покупці. Таким продавцям забороняється встановлювати щодо господарської діяльності суб'єктів господарювання обмеження, які, як правило, не застосовуються до інших суб'єктів господарювання, або застосовувати без об'єктивно виправданих причин різний підхід до різних суб'єктів господарювання [9].

У Законі «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 1996 р. № 36, знижки згадуються у ст. 15-1. У переліку інформації, що вводить в оману, є, зокрема, відомості, які: містять неповні, неточні або неправдиві дані про походження товару, виробника, продавця, спосіб виготовлення, джерела та спосіб придбання, реалізації, кількість, споживчі властивості, якість, комплектність, придатність до застосування, стандарти, характеристики, особливості реалізації товарів, робіт, послуг, ціну і знижки на них, а також про істотні умови договору [6].

Маємо відмітити, що наведені вище нормативні акти не забезпечують ані належної регла-

ментації обліку операцій із продажів товарів зі знижками, ані належного захисту суб'єктів господарювання – як продавців, так і покупців. У той же час судові спори щодо питань захисту економічної конкуренції між суб'єктами господарювання є поодинокими винятками, окрім проваджень щодо скасування рішень Антимонопольного комітету України.

Для порівняння, у країнах Євросоюзу проблемами знижок опікується Європейська Комісія та її структурний підрозділ – Генеральний директорат із конкуренції, рішення якого базуються на основі як ст. 82 (ст. 85 за старою нумерацією) Римського договору, так і прийнятого декілька десятиріч тому Закона про конкуренцію Європейської Спільноти (European Union competition law). Відповідно до даного документу, у разі виявлення використання знижок як інструменту конкурентної боротьби на винних міг бути накладений суттєвий грошовий штраф. Так, ще в травні 1991 р. у результаті позову (1986 р.) французького гуртового торговця Vincent Gosme SA до відомого виробника коньяків Martell and Co. останній був оштрафований на 300 000 єкю за те, що не надав позивачу знижок при продажі коньяку для подальшого експорту за межі Франції [10].

У подальшому розміри штрафів за недобросовісну конкуренцію зросли на порядки. Так, у 2009 р. значно вищий штраф був стягнутий саме за надання знижок: за позовом від Virgin Atlantic авіакомпанія British Airways була оштрафована на 6 800 000 євро за «зловживання домінуючим становищем на ринку надання послуг авіап перевезень у Великобританії». Одним із трьох головних пунктів обвинувачень стала «нова схема заохочення, за якою агентам із продажів квитків була знижена базова величина комісії, але надавалась додаткова комісія, якщо загальна виручка від продажів квитків на літаки British Airways, оформлених агентом у конкретний календарний місяць, була більшою, ніж протягом відповідного місяця минулого року» [11].

У 1983 р. позов за надання знижок при продажі шин для вантажівок та автобусів був висунутий проти їх виробника NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin. Останнього спочатку оштрафували на 680 тис. єкю, але потім це рішення було переглянута [12].

У 2012 р. Європейський суд залишив без змін рішення у справі Tomra Systems an dothersv. Commissio (Справа С-549/10 Р), визнавши «ретро-бонуси», надані компанією, антиконкурентними, оскільки вони сприяли значному покриттю ринку, що могло суттєво обмежити або усунути конкуренцію. Штраф – 16 млн. євро [13]. Останнє за часом рішення щодо законності надання знижки було прийняте в 2016 р. у Німеччині: найбільший у світі данський виробник іграшок LEGO був оштрафований німецьким регулятором (Bundeskartellamt) на 141 тис. доларів за заборону дистриб'юторам

надавати знижки на свою продукцію впродовж 2012–2013 рр. [14].

Найбільш важливе з точки зору законодавства рішення про законність надання ретрознижок було прийнято Судом першої інстанції Європейських Спільнот у справі T-286/09 – Intel Corp. v Commission 12 червня 2014 р. Своім вердиктом суд підтримав рішенням Європейської Комісії (2009 р.) про накладення штрафу в 1,5 млрд. дол. на компанію Intel, домінуючу на ринку центральних процесорів, за надання знижок Dell, HP, NEC, Lenovo і роздрібному продавцю MSH у разі закупівлі в Intel певної частки продукції (яка для NEC, наприклад, становила 80%), необхідних комп'ютерних чипів. За рішенням суду такі умови надання знижок домінуючою компанією надають торговельним угодам характер ексклюзивності (або квазі-ексклюзивності), що є перешкодою ринковій конкуренції [15].

Відтоді знижки «за лояльність», які надаються компаніями, що займають домінуючі позиції на ринку Євросоюзу, мають автоматично визнаватися антиконкурентними, навіть без економічного аналізу їхнього ефекту, і надалі Комісія не має доводити, що саме ретрознижки стали вирішальним фактором при виборі продавця.

В Україні ж, незважаючи на підвищену увагу Антимонопольного комітету України (АМКУ) до системи знижок, за переконанням юристів, поки що відсутні офіційні роз'яснення про критерії їх оцінки [16]. Знижки за лояльність не заборонені як такі, але ризик зловживання виникає тоді, коли компанія, що їх надає, займає монопольне становище на ринку. За деяких обставин, згідно з нормами вітчизняного законодавства, знижки «за лояльність» можуть кваліфікуватися як зловживання домінуючим становищем: згідно зі ст. 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» надання бонусів у рамках партнерських програм лояльності підпадає під дію ст. 6 «Антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання». Так, зокрема, до бонусів у рамках партнерських програм мають пряме відношення відразу декілька підпунктів пункту 2, яким визнаються антиконкурентними узгоджені дії, які стосуються:

- встановлення цін чи інших умов придбання або реалізації товарів;
- усунення з ринку або обмеження доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців;
- застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у невідгідне становище в конкуренції;
- укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод;

– суттєвого обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин [1].

При аналізі даного закону варто пам'ятати, що вказаний перелік дій не є виключним, що означає потенційну здатність АМКУ визнати анти-конкурентними будь-які інші дії, які прямо не вказані в Законі, але підпадають під загальне визначення таких дій [17]. Порухення, які призводять або можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції або до обмеження інтересів інших компаній або споживачів, що було б неможливим за умов суттєвої конкуренції, загрожують накладанням суттєвих штрафів, притягненням посадових осіб підприємств до відповідальності тощо.

Як зазначає відомий фахівець із питань конкурентного права Олександр Вознюк, проблемними вважаються такі знижки або бонуси за лояльність, що надаються покупцям за умови, що він буде купувати весь або майже весь обсяг товару тільки у цього постачальника, або буде купувати у цього постачальника, крім того обсягу, що купується зазвичай, також і додатковий обсяг (який він традиційно купував у конкурентів), але вже зі спеціальною знижкою або бонусом. Такі знижки, по суті, можуть розглядати як хабар, що надається в обмін на відмову постачальника від придбання продукції конкурентів, і для їх трактування має значення як характер знижки або бонусу, так і розмір [18].

У звіті Антимонопольного комітету України за 2013 р. указується, що за результатами дослідження стану конкуренції на ринках лікарських засобів, розпочатого ще в 2011–2012 рр., із метою запобігання порушенням законодавства про захист економічної конкуренції в 2013 р. було внесено 300 рекомендацій учасникам ринку роздрібної торгівлі лікарськими засобами, що мають структурні ознаки індивідуальної чи колективної монополії, а з метою припинення дій, які містять ознаки порушення законодавства про захист економічної конкуренції, було розпочато 52 справи за ознаками таких порушень [18].

За даними вказаного звіту, у структурі порушень у вигляді зловживань монополієм (домінуючим) становищем у 2013 р. частка зловживань у формі встановлення таких цін чи інших умов придбання або реалізації товару, які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку, становила 30%, а застосування різних цін чи різних умов до рівнозначних угод із суб'єктами господарювання, продавцями чи покупцями без об'єктивно виправданих на те причин – 5% від загальної кількості виявлених випадків.

Як указано у звіті АМКУ, політика бонусів та знижок для великооптових компаній у разі придбання ними продукції для її подальшої реалізації через тендерні процедури потребує пильної уваги, особливо коли додатково до звичайних бонусів застосовується бонус у розмірі від 15 до 25% вартості реалізованої на

тендерних торгах продукції. За твердженням експертів АМКУ, це свідчить про те, що «під час реалізації значної кількості лікарських засобів іноземного виробництва, дистриб'ютори в Україні мають безпосередню зацікавленість у придбанні якомога дорожчих лікарських засобів. При цьому торговельна надбавка відіграє менш істотну роль у формуванні їх доходів, ніж дохід, що отримується за допомогою існування зворотного потоку грошових коштів у відсотковому співвідношенні до придбаного товару. Фактично, іноземні компанії нав'язують вітчизняним дистриб'юторам умови, за яких вони вимушені діяти для обмеженого кола споживачів, реалізовувати продукцію для споживачів за завищеними цінами» [18].

У зв'язку з цим органами Комітету було розпочато розгляд чотирьох справ про антиконкурентні узгоджені дії, що стосуються постачання лікарських засобів». У 2014 р. було відкрито ще шість справ у зв'язку з порушеннями, які спеціалісти АМКУ знайшли в текстах контрактів на поставку лікарських засобів, п'ять з яких продовжували розглядати і в 2015 р.; експерти не виключають можливості відкриття нових справ за результатами розслідувань [19].

Доречно вказати, що підставою для початку розслідувань щодо надання бонусів стало різке підвищення (на 10–90%) цін на деякі медичні препарати у 2010 р. У ході розслідування як одне з найбільш характерних порушень у контрактах між виробниками та дистриб'юторами фармацевтичної продукції було виокремлено надання бонусів або знижок за звичайне виконання умов контракту: якщо виробник продає дистриб'ютору товар за 100 грн., а за місяць повертає йому за звичайне виконання умов контракту 20 грн. у вигляді ретрознижки, бонусу, списання боргу або з використанням інших механізмів, то у Комітеті виникає питання, чому такий товар одразу не був проданий за 80 грн. У таких випадках АМКУ вбачає ознаки порушень [4].

АМКУ вже декілька років вивчає питання надання знижок і бонусів на фармацевтичному ринку та досліджує їх вплив на доступ конкурентів до каналів збуту і ціноутворення, поширюючи свою занепокоєність цим питанням і на інші олігополістичні ринки. Аналізуючи ефект знижки, наданої кінцевому покупцю, експерти визнають, що знижка приносить вигоди споживачу і відображає ефективність механізму конкуренції. Такі знижки дають змогу збільшити обсяг продажів і ринкову частку виробника, дистриб'ютора і роздрібного торговця на відповідному ринку товару, що є нормальним механізмом конкуренції, результат якого – збільшення ринкової частки – є правомірним. У разі ж надання знижки дистриб'ютору або роздрібному торговцю і знижка, і бонус, як правило, не доходять до споживача. У таких випадках, як слушно вказує О. Вознюк [1], у сукупності з певними умовами поставки, такими як заздалегідь узгоджений річний обсяг, умови надання

ретрознижки або ретробонуса, можуть виникнути антиконкурентні ефекти, обмежуючі доступ конкурентів до каналу збуту.

У вітчизняній фінансовій звітності вказані ретрознижки і ретробонуси наразі взагалі не відображаються. Але починаючи з 1 січня 2018 р., коли набуде чинності МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами» (IFRS 15 «Revenue from Contracts with Customers»), обліковці будуть змушені трактувати операції з продажів із наданням таких знижок і бонусів як мультикомпонентні угоди, за якими виручка від продажів буде визнаватись на основі п'ятикрокової моделі, яка передбачає:

- Ідентифікацію контракту (ів) з клієнтом.
- Ідентифікацію зобов'язань, що мають бути виконані за угодою.
- Визначення ціни транзакції.
- Розподілення ціни транзакції на етапи виконання зобов'язань за угодою.
- Визнання доходу мірою виконання стороною зобов'язань.

На основі даної моделі ретрознижки і ретробонуси отримують власну ціну, яка виражатиметься грошовою оцінкою погашення зобов'язання (тобто знижкою, яка в майбутньому буде надана при наступній покупці), скоригованою на ймовірність виконання даного зобов'язання.

Ураховуючи офіційно визнану необхідність подальшого «реформування системи бухгалтерського обліку та впровадження методології поширення інформації з економічних питань згідно з міжнародними стандартами» [20], вважаємо нагальним завдання проведення як теоретичного аналізу новацій цього стандарту, так і розробку практичних рекомендацій щодо виконання його положень вітчизняними господарюючими одиницями. Очевидно, що виконання цього завдання потребуватиме як мінімум офіційного перекладу МСФЗ 15.

Висновки. На сучасному етапі, як указують фахівці, за відсутності офіційних роз'яснень з оцінки знижок орієнтиром у цьому питанні можуть бути роз'яснення і практика ЄС, які часті слугують своєрідним стандартом оцінки для АМКУ. Так само орієнтиром для відображення знижок і бонусів у звітності вітчизняним обліковцям має слугувати МСФЗ 15 «Доходи від контрактів із клієнтами».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вознюк О. Как скидки и бонусы могут подвести под нарушение конкурентного законодательства / О. Вознюк // ЛІГА:ЗАКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2015/9/15/134245.htm>.
2. Senate Report 111-227 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CRPT-111srpt227/html/CRPT-111srpt227.htm>.
3. Hospital Uninsured Patient Discount Act SB 2380 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marshallbrowninghospital.com/getpage.php?name=uninsuredpatientact>.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
6. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80>.
7. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 20.11.2012 р. № 5496 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
8. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» від 11.01.2001 р. № 2210-III втратив чинність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2132-12>.
9. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
10. Рішення Комісії ЄС: 91/335/EEC: Commission Decision of 15 May 1991 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty (IV/32186 Gosme/Martell – DMP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31991D0335>.
11. Рішення суду British Airways plc v Commission of the European Communities, supported by Virgin Atlantic Airways Ltd, C-95/04 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hartpublishing.co.uk/updates/korah/BritishAirways.pdf>.
12. Рішення суду від 09.11.1983 р. Judgment of the Court of 9 November 1983. – NV Nederlandsche Banden Industrie Michelin v Commission of the European Communities. – Abuse of a dominant position – Discounts on tyre purchases. – Case 322/81. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:61981CJ0322>.
13. Рішення суду від 19.04.2012 р. Judgment Of The Court of 19 April 2012 (Third Chamber) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=121747&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1206870>.
14. Germany fines LEGO for playing with prices / Reuters.com, 12.01.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reuters.com/article/lego-pricfixing-idUSL8N14W26Q20160112>.
15. Рішення суду Judgment in Case T-286/09 Intel Corp. v Commission – General Court of the European Union. PRESS RELEASE No 82/14, Luxembourg, 12 June 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2014-06/cp140082en.pdf>.
16. Усова А. Знижки та антимонопольне законодавство. Як окремі «програми лояльності» можуть бути визнані інструментом недобросовісної конкуренції. Досвід Євросоюзу / А. Усова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/opinions/1379264-znizhki-ta-antimonopolne-zakonodavstvo>.
17. Пташник В. Исследование АМКУ фармрынка Украины: признаки нарушений в схемах дистрибуции / В. Пташник // Аптека. – 2013. – № 908 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/251594>.
18. Звіт Антимонопольного комітету України за 2013 рік: Розпорядження Антимонопольного комітету України від 14.03.2014 р. № 131-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=103172&schema=main>.

19. АМКУ может открыть новые дела в отношении операторов фармынка – эксперт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.ua/markets/AMKU_mozhet_otkryt_novye_dela_v_otnoshenii_operatorov_farmynka__ekspert-226078/.
20. Про схвалення стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 р. № 911-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>.

УДК 657:658

Григоренко О.С.

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету***ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН****THE EVOLUTION OF MANAGEMENT SYSTEMS
IN CONDITIONS OF GLOBAL CHANGES****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено концептуальні основи систем управління, зокрема, система управління якістю, «точно в строк», система збалансованих показників, управління на основі теорії обмежень. Виявлено основні переваги та недоліки їх імплементації на вітчизняних підприємствах. Досліджено еволюційний розвиток від теорії систем в управлінні до застосування теорії обмежень.

Ключові слова: система управління, теорія обмежень, система управління якістю, точно в строк, збалансована система показників.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы концептуальные основы современных систем управления, таких как всеобщее управление качеством, «точно вовремя», система сбалансированных показателей, управление на основании теории ограничений. Идентифицированы основные достоинства и недостатки их имплементации на отечественных предприятиях. Исследован эволюционный переход от теории систем в управлении к применению теории ограничений.

Ключевые слова: система управления, теория ограничений, общее управление качеством, «точно вовремя», система сбалансированных показателей.

ANNOTATION

The paper researched conceptual framework of management systems in particular Total Quality Management, Just in Time, Balanced Scorecard, Theory of Constraints. The author considered main benefits and disadvantages of its implementation on domestic enterprises. The evolution from systems theory in management to using Theory of Constraints was researched.

Keywords: management system, Theory of Constraints, Total Quality Management, Just in Time, Balanced Scorecard.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації економіки та підвищення конкуренції у всіх галузях світового господарства, підприємства змушені запроваджувати принципово нові методи управління для забезпечення високої ефективності своєї діяльності. З початку поточного року набула чинності економічна частина Угоди про асоціацію між Україною та країнами Європейського Союзу. Вихід на нові ринки несе в собі не лише нові можливості для українських суб'єктів господарювання, а й необхідність «тримати руку на пульсі» усіх світових тенденцій розвитку науки й практики управління підприємством. У зв'язку із цим міжнародний досвід управління стає все більш актуальним для вітчизняних суб'єктів господарювання.

Сучасний етап розвитку економічних знань є результатом тривалого шляху безперервного дослідження теорії управління та економічних процесів. Формування науки управління

не завжди було послідовним процесом. Безпосередній вплив на цей процес мали розвиток суспільного виробництва, соціально-економічні умови, інтереси суспільства та інші фактори. Суперечливість, складність, багатовекторність зв'язків між теорією науки управління та економічним середовищем передбачає необхідність залучення до розгляду історичних, культурних, суспільно-політичних, ментальних та інших чинників суспільного життя. Такий всебічний аналіз має на меті виявити фактори, які так чи інакше впливають на ефективність управління підприємств. Здобуті знання та виявлені закономірності допомагають науковцям зрозуміти причини неефективності певних підходів і розробляти нові концепції.

Закордонними теоретиками і практиками розроблені та впроваджені нові системи управління, зокрема: система управління якістю, «точно в строк», система збалансованих показників, управління на основі теорії обмежень та інші. У сучасних реаліях економіки України при обмеженості ресурсів, ринків та політики, одним із можливих шляхів підвищення ефективності економіки є запровадження у практику українських підприємств моделі ефективного управління на основі теорії обмежень. Застосування прогресивних систем управління значно підвищує релевантність інформаційних даних обліку з метою прийняття результативних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських науковців дослідження систем управління проводили О.В. Ареф'єва, Т.В. Батанова, Н.В. Васюткіна, Ю.М. Мельник, Ю.Б. Плієва, Н.М. Яркіна, науковці Києво-Могилянської бізнес-школи С. Гвоздьов, М. Колісник та ін. Серед зарубіжних учених дослідженню систем управління присвятили свої праці Е.М. Голдрат, В. Детмер, Г.Т. Джонсон, Р.С. Каплан, Д.П. Нортон, Т. Оно та ін.

В українській та зарубіжній економічній літературі концептуальні основи управлінського обліку досліджуються у працях С.Ф. Голова, К. Друрі, Л.В. Нападовської, О.О. Терещенка, О.В. Фоміної, Ч.Т. Хонгерна, Л.В. Яценко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи досягнень існуючих досліджень учених, існує необхід-

ність більш детального дослідження еволюції сучасних систем управління підприємством.

Метою статті є дослідження еволюції розвитку систем управління підприємством для запровадження у практику вітчизняних підприємств. Виходячи з поставленої мети, нами було визначено такі завдання: дослідити концептуальні основи систем управління; виділити основні переваги та недоліки їх застосування; обґрунтувати доцільності застосування прогресивних систем управління вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Перенесення теорії систем з точних наук і техніки у площину управління підприємством в 50-х роках минулого століття зумовило виникнення низки прогресивних концепцій. У середині 50-х років виникла система загального управління якістю (Total Quality Management, TQM) та «точно в строк» (Just in Time, JIT). Авторами системи TQM вважають американських учених У.А. Шухарта та В.Е. Демінга. Основні принципи TQM отримали подальший розвиток майже одночасно у трьох частинах світу – Америці, Європі та Азії. На початку TQM являла собою прості моделі управління, розроблені фірмами, що ґрунтувались на власному управлінському досвіді. Концептуальні основи TQM увійшли до складу принципів системи менеджменту якості представлених у стандартах ISO 9000. Система JIT була розроблена у 1954 р. працівником японської компанії Toyota Оно Т. Ефективність діяльності компанії Toyota підтвердила

доцільність впровадження цієї системи. Деяко пізніше, у 70-х роках, зародилась збалансована система показників. Авторами її є американські вчені Р.С. Каплан та Д.П. Нортон. Найпізніше з вищеназваних виникла теорія обмежень (Theory of Constraints, TOC). Її автором є Е.М. Голдрат – фізик за професією. Перехід і широке застосування теорії обмежень в практиці управління припадає на 90-ті роки минулого століття. Кожна з вищеназваних систем орієнтується на забезпечення управлінців релевантною обліковою інформацією.

Системний підхід до управління являє собою не лише набір принципів та методів, а спосіб мислення щодо управління підприємством як цілісною системою. Еволюцію сучасних систем управління зображено на рисунку 1.

Між вищеназваними системами управління простежується зв'язок еволюційного розвитку, отже, доцільно розпочати з першої за хронологією системи – системи управління якістю. Основоположником системи TQM вважають В.Е. Демінга. Згідно із його визначенням, система управління якістю – це система управління, націлена на досягнення довгострокового успіху, шляхом задоволення потреб споживачів та внутрішніх вимог організації [1]. Перші елементарні моделі TQM компанії розробляли аналізуючи власний досвід та досвід інших фірм. Такі моделі склалися із переліку чинників і характеристик і не мали належної структури. Під впливом об'єктивних чинників система TQM отримала подальший розвиток як науко-

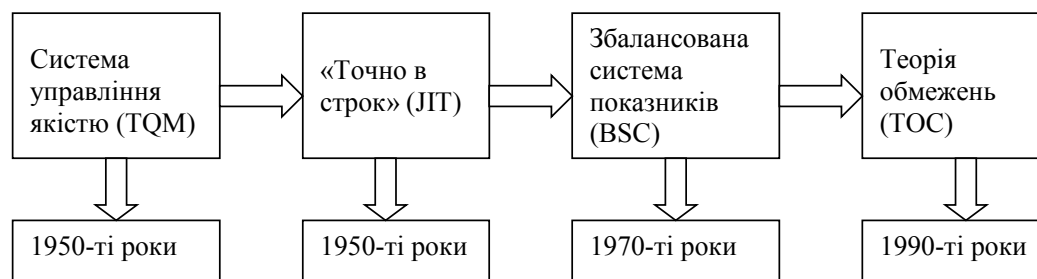


Рис. 1. Еволюція сучасних систем управління

Таблиця 1

Основні відмінності принципів системи TQM і принципів традиційної системи управління *

Традиційні принципи управління	Принципи системи TQM
Задоволення потреб замовника	Задоволення потреб споживача, суспільства й співробітників організації
Планування, забезпечення і контроль покращення якості продукції	Планування, забезпечення і контроль покращення якості всіх процесів і системи
Розробка та проведення переважно дій ретроспективного характеру	Розробка та проведення переважно превентивних дій
Лише працівники відділу контролю якості проходять навчання управління якістю	Увесь персонал приймає участь в навчанні управлінню якістю
Покладання функцій забезпечення якості на працівників відділу контролю якості	Покладання функцій забезпечення якості на всіх працівників організації
Вирішення в області якості тільки «невідкладних» питань і завдань	Перманентне виявлення і вирішення проблем в області якості
Виконання працівниками відділу контролю якості автономно поставлених задач	Координація і взаємодія діяльності всіх співробітників в області якості

*Складено автором на основі [1]

во-практичний підхід до забезпечення якості. Найбільшого поширення концепція TQM набула у промислово розвинених країнах США, ФРН, Велика Британія, Швеція, Японія, Південна Корея, Тайвань. Зважаючи на широку географію застосування, особливості історичного розвитку та традиції менеджменту, що склалися в цих країнах, система TQM досі не має однозначного трактування. Проте існують фундаментальні принципи з якими погоджуються всі фахівці, незалежно від країни застосування. Порівняльна характеристика принципів системи TQM й традиційної системи управління наведені в таблиці 1.

Значно вплинули на розвиток системи загального управління якістю запровадження національної премії США за якість – «Премія імені Малкольма Болдріджа» та впровадження стандартів з якості ISO 9000.

Система TQM почала викликати інтерес українських економістів з лише в 90-х роках минулого століття. Це пов'язується з переходом економіки держави до ринкових відносин, що забезпечувало лібералізацію діяльності підприємств і надавало свободу у виборі стратегії управління.

На сучасному етапі концепція TQM являє собою взаємозв'язок різних поглядів на проблеми якості. При застосування концепції TQM основним критерієм оцінювання роботи організації виступає якість. Основоположна категорія «якість» трактується у широкому економічному і соціально-психологічному розумінні, що руйнує тезу про неминучість виникнення протиріч між виробником (постачальником) і споживачем. Згідно із підходами TQM «якість» визначається не лише якістю виготовленої продукції чи наданих послуг, а якістю роботи підприємства як системи в цілому.

TQM торкається всіх сфер функціонування підприємства, що включають у себе не лише покращення якості продукції, робіт і послуг, а й вирішення внутрішніх проблем функціонування підприємства. Зокрема, налагодження комунікаційних зв'язків, наданні повної й неупередженої інформації. У межах концепції TQM досягнення якості розглядається не лише як кінцева мета, а й як процес досягнення цієї мети. Підприємства, задля досягнення високих фінансових результатів повинні забезпечити високий рівень задоволеності споживачів, власного персоналу, взаємодії з постачальниками.

Реалізація системи TQM на вітчизняних підприємствах пов'язана з певною складністю. Першопричину слід шукати в нашому менталітеті. Управлінці не сприймають своїх працівників як односторонніх. Підтвердженням цього є заниження й затримки з виплатою заробітної плати. У даному випадку має місце причинно-наслідковий зв'язок – працівники стають схильними до недбалого виконання своїх професійних обов'язків. Знижується якість продукції, технологічного процесу а отже якість роботи підприємства в цілому. Поряд із цими

факторами варто назвати також недостатній рівень інформаційного забезпечення управлінців з метою прийняття ефективних рішень.

Схожий підхід до розуміння націленості діяльності підприємства на забезпечення якості має теорія обмежень. Окрім того, вона розділяє підхід до розуміння якості не лише як кінцевої мети, але й як безперервного процесу вдосконалення.

Теорія обмежень, перш за все, є системою управління з невід'ємною складовою – процесом мислення, що спрямований на постійне вдосконалення. Отже її впровадженню передують ряд складнощів пов'язаних з традиціями управління, менталітетом та іншими чинниками.

Теорія обмежень базується на припущенні, що в діяльності підприємства існують певні обмеження. Найбільш загально обмеження можна поділити на обмеження ресурсів, ринків та політик. До ресурсних обмежень належать так звані «вузькі місця», які не дають можливості збільшувати продуктивність. Обмеження політик – це переконання і судження керівного менеджменту, які не ставляться під сумнів.

Згідно з концептуальними основами ТОС, якість діяльності всього підприємства вимірюється якістю діяльності так званого «вузького місця». Для досягнення основної мети – якості діяльності підприємства та високих фінансових результатів менеджменту підприємства необхідно слідувати п'ятьом крокам, що розроблені автором теорії обмежень Е.М. Голдратом [2]:

Крок 1. Знайти обмеження системи;

Крок 2. Знайти спосіб максимально використати обмеження системи;

Крок 3. Підпорядкувати решту елементів системи (не обмежень) прийнятому рішення стосовно обмежень. Інші ресурси повинні працювати зі швидкістю обмеження;

Крок 4. Розширити обмеження системи, тобто збільшити потужності, скоротити час виконання замовлень, запропонувати ринку нові продукти, вийти на нові ринки тощо;

Крок 5. Якщо на попередньому кроці обмеження усунуто (припинило бути обмеженням), повернутися на початковий етап дослідження системи.

З наведених вище п'яти кроків беззаперечно слідує, що управління за ТОС є процесом мислення і безперервного вдосконалення, націлене на якість діяльності всього підприємства як цілісної системи.

Як зазначає автор системи JIT Т. Оно [3], при її розробці використовувалися надбання американських вчених. Зокрема, в основу JIT було покладено концептуальні основи TQM.

Система «точно в строк» – це система управління виробництвом, яка спрямована на підвищення результативності діяльності підприємства шляхом запровадження «бережливого виробництва». У відповідності до цієї системи, обсяг необхідних виробничих запасів розраховується у відповідності до потреб виробництва, отже підприємство не вкладає оборотні кошти

в запаси, які будуть довгий час знаходитись на складах й утримання значних складських площ. Застосування цієї системи підвищує ефективність виробництва шляхом обмеження дій, які збільшують вартість, але не додають цінності продукції.

Перш за все система JIT є ефективною для крупносерійного виробництва за рахунок синхронізації виробничих процесів і потоків матеріалів. Основним завданням Т. Оно [3] виділив зниження витрат при виробництві широкої номенклатури готової продукції невеликими партіями. Підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом зниження розміру партій також є складовою методичного інструментарію ТОС.

Однак при запровадженні цієї системи управління на вітчизняних підприємствах варто звернути увагу на значну залежність виробництва від надійності роботи постачальників, а також низьку ймовірність оперативного відреагувати на збільшення попиту на ринку, а отже потенційну можливість втрат. У контексті цього значної важливості набуває забезпечення керівництва підприємства своєчасною інформацією з метою швидкого реагування на можливі зміни.

Отже, система JIT націлена на усунення нераціональних на даному етапі витрат, тобто таких які не є необхідними для здійснення поточної діяльності та отримання доходу саме зараз. У системі ТОС цей показник має назву – зв'язаний капітал. Проте, теорія обмежень для оцінювання діяльності підприємства в системі ТОС застосовує три базові показники. Терміни та визначення цих показників наведені в таблиці 2 у трактуванні Е.М. Голдрата [4].

Таблиця 2
Основні показники теорії обмежень за Е.М. Голдратом

Показник	Визначення
Зв'язаний капітал	Сума всіх оборотних коштів підприємства, які вкладені системою в запаси, які можуть бути реалізовані
Швидкість генерації доходу (throughput – продуктивність, пропускна здатність)	Це швидкість з якою система генерує гроші шляхом продажів
Операційні витрати	Всі гроші, які система витрачає на те, щоб перетворити зв'язаний капітал на генерацію доходів

Система показників запропонована теорією обмежень на перший погляд виглядає обмеженою, проте, вона відображає сутність основних бізнес-процесів, що мають місце на підприємстві. Вона є більш комплексною на відміну від показників JIT, які розглядають систему управління підприємством на порядок вужче.

Яценко Л.В. [5] розглядає системи TQM, JIT, ТОС та зазначає, що вони сприяють застосуванню наукового підходу до процесу прийняття ефективних управлінських рішень. Також ви-

значає управлінський облік як основне джерело інформації при застосуванні прогресивних систем управління.

Підвищення рівня ефективності управління бізнесом потребує застосування системи управління, яка б зосереджувала увагу керівництва на різних аспектах функціонування. Система збалансованих показників (BSC) – це система, розроблена американськими вченими Р.С. Капланом та Д.П. Нортоном, яка покликана посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп – акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів [6]. У рамках застосування BSC було вперше запропоновано системно включати до розгляду немонетарні показники розвитку підприємства. Це дозволило збільшити інформаційну базу для прийняття управлінських рішень.

Система збалансованих показників має типову структуру і складається з чотирьох основних блоків: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, інновації та навчання. Кожен з вищевказаних блоків був розділений на чотири підблоки: цілі, показники, завдання, заходи. У наступні роки з'являлися численні модифікації базової моделі, що на протигагу існуючій критиці, доводили гнучкість цієї моделі.

BSC призначена дати відповіді на чотири найважливіші для підприємства питання, визначені Р.С. Капланом та Д.П. Нортоном [6]:

- як підприємство оцінюють клієнти (аспект клієнта);
- які бізнес-процеси можуть забезпечити підприємству виключні конкурентні переваги (внутрішньогосподарський аспект);
- яким чином можна досягнути подальшого поліпшення становища підприємства (аспект інновацій і навчання);
- як оцінюють підприємство акціонери (фінансовий аспект).

Так званий «баланс» у концепції BSC має багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між монетарними і немонетарними величинами вимірювання, стратегічним і оперативним рівнями управління, минулими і майбутніми результатами, а також внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства.

У кожному випадку впровадження BSC стратегічні цілі і показники підприємства повинні визначатися індивідуально, а це потребує висококваліфікованих управлінців. Деякі показники (наприклад, ринкова частка підприємства або індекс конкурентоспроможності) вимагають спеціальних досліджень, а отже додаткових трудових затрат для їх отримання.

На нашу думку, система збалансованих показників є найближчою до теорії обмежень. Їх об'єднують положення, що представлені на рисунку 2.

Проте між ними існують й певні ключові відмінності. Прихильники BSC йдуть шляхом формалізації зв'язків, а отже, й певного ускладнення підприємства як системи. Тоді

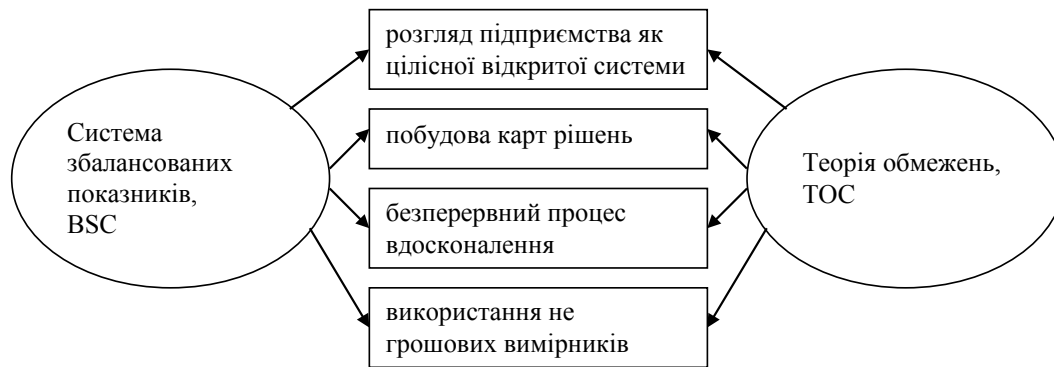


Рис. 2. Спільні положення системи збалансованих показників та теорії обмежень*

*Власна розробка

як ТОС наполягає на «природженій простоті», яка притаманна всім без виключення підприємствам.

Висновки. Проведене дослідження еволюції розвитку систем управління підприємством дає змогу зробити наступні висновки. Більш як п'ятдесят років розвитку теорії систем в управлінні дали початок цілому ряду підходів до управління підприємством на основі системного підходу. Еволюційний розвиток цих знань надає широкий спектр можливостей при виборі певного інструментарію управління. Кожна з розглянутих нами систем управління (TQM, JIT, BSC) ґрунтується на системному підході. Проведений нами аналіз дає змогу стверджувати, що теорія обмежень ґрунтується на системах управління TQM, JIT, BSC, виділяє з них найбільш ефективні положення та пропонує власні методи управління.

Отже, однією з найперспективніших і найпрогресивніших на сьогоднішній день є система управління на основі теорії обмежень. ТОС об'єднує в собі найпрогресивніші елементи розглянутих вище систем:

- 1) орієнтація на забезпечення управлінців релевантною обліковою інформацією;
- 2) комплексний розгляд підприємства як цілісної системи;
- 3) розгляд не фінансових показників діяльності підприємства;
- 4) контроль якості та налагодження внутрішньої комунікації на підприємстві;
- 5) скорочення неефективних витрат тощо.

Перераховані вище переваги дають змогу називати управління на основі теорії обмежень однією з найпрогресивніших на сьогоднішній день системою управління.

Подальшого дослідження потребують актуальні питання, пов'язані із застосуванням на вітчизняних підприємствах сучасних систем управління. Зокрема, створення релевантного інформаційного забезпечення з метою прийняття результативних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Деминг В.Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Деминг В.Э. – М.: Альпина Палишер, 2014 г. – 424 с.
2. Голдрат Элияху М. Критическая цепь / Голдрат Элияху М. – Москва: ТОС Центр, 2013. – 240 с.
3. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Пер. с англ. / 3-е изд., перераб и доп. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 208 с.
4. Голдрат Элияху М. Цель. Процесс непрерывного совершенствования. / Голдрат Элияху М., Кокс Джефф. – Минск: Попурри, 2004. – 556 с.
5. Яценко Л.В. Особливості методики управлінського обліку витрат на поліграфічних підприємствах / Л.В. Яценко // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 1 (16). – С. 351-358.
6. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / С. Роберт Каплан, П. Дейвид Нортон; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.

УДК 336.221

Кашуба В.Д.
старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту
Філії «Кременчуцький інститут»
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

РІВЕНЬ ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено економічну сутність категорій «рівень життя» та «якість життя». Визначено основні складові якості життя та фактори, що впливають на формування рівня та якості життя населення. Здійснена оцінка показників стану рівня та якості життя в Україні з використанням індексу людського розвитку, що включає три інтегральних індикатора: національний доход на душу населення, тривалість життя, освіта. В цьому контексті визначено динаміку щодо розміру мінімальної заробітної плати, проведено порівняльний аналіз поживності наборів продуктів харчування для працездатного населення. Визначено роль та місце умов праці, політичної ситуації та екологічної ситуації в Україні як показників якості соціального середовища. Запропоновано заходи для підвищення якості життя населення України.

Ключові слова: рівень життя, якість життя, критерії якості життя, стійкий розвиток суспільства, індекс людського розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована экономическая сущность категорий «уровень жизни» и «качество жизни». Определены основные составляющие качества жизни и факторы, влияющие на формирование уровня и качества жизни населения. Осуществлена оценка показателей состояния уровня и качества жизни в Украине с использованием индекса человеческого развития, включая три интегральных индикатора: национальный доход на душу населения, продолжительность жизни, образование. В этом контексте определена динамика относительно размера минимальной заработной платы, проведен сравнительный анализ питательности наборов продуктов питания для трудоспособного населения. Определены роль и место условий труда, политической ситуации и экологической ситуации в Украине как показателей качества социальной среды. Предложены меры по повышению качества жизни населения Украины.

Ключевые слова: уровень жизни, качество жизни, критерии качества жизни, устойчивое развитие общества, индекс человеческого развития.

ANNOTATION

In article studies economic essence of such categories as «social standart of living» and «quality of living». The main components of quality of life and the factors influencing the level and quality of life. The estimation of indicators of the level and quality of life in Ukraine on the human development index, which includes three integrated indicator: national income per capita, life expectancy, education. In this context, the dynamics defined on the minimum wage, a comparative analysis of nutritional food sets for the workforce. The role and place of working conditions, political situation and the environmental situation in Ukraine as indicators of the quality of the social environment. The measures to improve the quality of life in Ukraine.

Keywords: standard of living, quality of life, criteria of quality of life, sustainable development of society, human development index.

Постановка проблеми. Із обранням євро інтегрального вектора соціально-економічного розвитку в Україні активізувалася необхідність дослідження податкової політики та оподаткування в країнах ЄС в умовах інтеграційних

процесів, а ухвалення Угоди про асоціацію між Україною і ЄС тільки посилило науковий інтерес до цієї проблеми.

Сучасний розвиток соціально-економічних систем кожної країни відбувається під впливом глобальних трансформацій у соціально-трудовій сфері. Прагнення України до зближення з Європою та входження у Європейський союз неможливе без суттєвого покращення якості життя населення. Водночас від якості життя залежить якість трудового потенціалу, а отже, й перспективи розвитку держави. Економічний розвиток будь-якої країни світу визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. Але можна констатувати, що сьогодні в практиці управління соціально-економічним розвитком України рівень і якість життя населення як стратегічна мета носить більш декларативний характер. Однією із цілей суспільства і управлінської діяльності держави є підвищення якості життя населення. Проте на сучасному етапі ще до кінця не відпрацьовані чіткі і науково обґрунтовані критерії об'єктивної оцінки показників, на основі яких можна визначити реальний якісний стан рівня життя різних соціальних верст населення і за цими ознаками здійснити їх відповідне структурне ранжирування, реалізацію ефективної державної політики, спрямованої на забезпечення досягнення відповідного життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Покращенню якості життя у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі дослідженню теоретичних положень приділяється значна увага, зокрема такими науковцями, серед яких С. Сірджі, В. Горбатов, О. Грішнова, М. Кизим, А. Колот, А. Шаульська та ін. Вони досліджували тенденції та специфіку якості життя в Україні й обґрунтовували напрями її покращення. Дослідженню категорії якості життя населення та проблем її оцінки присвячено наукові праці таких відомих вчених, як В. Геєць, С. Пирожков, А. Шевченко, В. Мандибура. У цілому, незважаючи на ступінь вирішення проблематики підвищення рівня та якості життя населення, ряд принципових питань, залишається дискусійним і до кінця невирішеним. Невирішеність або часткове вирішення цих питань найбільшою мірою свідчить на користь актуальності обраної теми дослідження та її практичної значущості.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Висвітлення наявних у прак-

тиці дослідження умов праці та їх вплив на працездатність робітників.

Постановка завдання. Стаття полягає у дослідженні проблем рівня і якості життя та його динаміки з урахуванням економічного стану країни та специфіки процесів суспільної трансформації та надання практичних рекомендацій спрямованих на вдосконалення конкретних структурних складових, характеристик та параметрів життєвого рівня населення України [1, с. 106].

Виклад основного матеріалу. Нині існує багато підходів до визначення категорії «якість життя». Так, дослідник В. Карпов вважає, що якість життя – це універсальний та всіма визначений образ того, до чого ми бажаємо прагнути. Однак знаходження цього образу не відомо та його зміст складно констатувати». Тому багатомірне поняття якості життя включає такі складові: навколишнє середовище; здоров'я, досягнення цивілізації; стійкий розвиток суспільства, психологічний добробут, персональний ріст та майстерність; задоволення життям. За класичним визначенням, рівень життя – складна комплексна соціально-економічна категорія, що виражає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб людини. Ця категорія слугує важливим соціально-економічним критерієм при виборі напрямів і пріоритетів економічної та соціальної політики держави, а також для планування соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Якість життя – це ступінь відповідності умов і рівня життя науково обґрунтованим нормативам або визначеним стандартам. Під якістю життя розуміють також задоволеність населення з точки зору широкого набору потреб та інтересів [3, с. 121]. Це поняття охоплює характеристики й індикатори життя як економічної категорії, а також умови праці і відпочинку, житлові умови, соціальну забезпеченість і гарантії, охорону правопорядку і дотримання прав особистості, природно-кліматичні умови, показники збереження навколишнього середовища, наявність вільного часу і можливості його доцільно використовувати, нарешті відчуття спокою, комфортності і стабільності [2, с. 312]. На формування рівня та якості життя населення виникає безліч факторів, серед яких виділяють особисті, родинні та зовнішні чинники. Серед зовнішніх відокремлюються: соціально-економічна та політична ситуація в країні, стан і тенденції розвитку національної економіки, кон'юктура ринку та інше [3, с. 21]. Оцінка якості життя населення потребує використання системи відповідних показників з метою зіставлення та можливості прийняття і впровадження адекватних заходів щодо підвищення якості життя. Так, Організація Об'єднаних Націй вважає недоцільним використання єдиного інтегрального показника оцінки рівня життя, однак, з метою міжнародного зіставлення рівня життя, рекомендує використовувати так званий індекс людського

розвитку, що включає три інтегральних індикатори: національний доход на душу населення, тривалість життя, освіта. Оцінюючи стан рівня та якості життя в Україні, варто наголосити, що за індексом людського розвитку, він опустився з 45 у 1990 р. до 69 місця в 2012 р. Саме через погіршення двох індикаторів (ВВП на душу населення і тривалість життя) із трьох (третьої індикатор – рівень освіта), що входить до складу індексу людського розвитку наша країна потрапила до групи країн із середнім рівнем людського розвитку.

В Україні спостерігається негативна тенденція щодо скорочення тривалості життя населення з 75 років для жінок і 65,9 для чоловіків у 1989–1990 рр. до 74,2 і 62,5 року відповідно у 2011–2012 рр. Розрив між тривалістю життя чоловіків та жінок досяг 11,7 року. Кількість освіченого населення становить 99,4%, зростає чисельність випущених фахівців, що закінчили вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації, що є позитивною тенденцією. Але, на жаль, наявність вищої освіти не є в нашій країні запорукою безбідного життя. Так, за даними моніторингу бідності, протягом 2005–2012 рр. близько 28% населення України належать до категорії бідних. Причому бідність продовжує бути поширеним явищем саме серед населення, що працює. За показником ВВП на душу населення (дані Світового банку 2012 р. – 6,92 тис. дол.), Україна – на третьому місці серед найбідніших країн Європи та випереджає лише Молдову й Албанію, хоча ми і спостерігаємо тенденцію до його зростання. Розмір мінімальної заробітної плати на сьогодні дорівнює розміру прожиткового мінімуму. Але з мінімальної заробітної плати утримуються податки і на руки робітник отримує заробітну плату, яка є меншою прожиткового мінімуму. Прожитковий мінімум і є тим мінімумом для прожиття, з якого не повинно відбуватися утримання. Упродовж останніх років зросла і середня заробітна плата майже у 25 разів, відносно до реалій вітчизняної економіки, замало мати високу заробітну плату, важливо своєчасно її отримувати, та мати низький рівень інфляції на рік, який повинен бути меншим за підвищення заробітної плати. І хоча заборгованість з виплати заробітної плати неухильно скорочується (упродовж 2002–2012 рр. – майже вдесятеро), масштаби цього негативного явища залишаються загрозливо великими [3, с. 211], особливо зараз, коли знову маємо зростання заборгованості у зв'язку з кризовим станом в країні [4, с. 321]. Викликає занепокоєння те, що поживність наборів продуктів харчування для непрацездатного населення в Україні згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродуктових товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення», порівняно з російськими медичними нормами, значно нижча: за білками – в 1,56, жирами в 1,28, вуг-

леводами – у 1,28, енергетичною цінністю – в 1,29 рази. Закладені в чинних нормативно-статистичних обґрунтуваннях норми споживання енергетичних речовин не відповідають повною мірою необхідним потребам підтримання активного фізичного стану в дорослих, розвитку дітей і підлітків.

Найважливішим показником якості соціального середовища є умови праці. Більшість науковців мають спільний погляд, що умови праці впливають на здоров'я і працездатність людини, а отже, й на трудовий потенціал в цілому. Умови праці визначаються певними критеріями факторів виробничого середовища і трудового процесу. Особливу увагу слід приділити дослідженню умов праці та їх впливу на працездатність робітників підприємства вугільної та металургійної промисловості, так як саме в цих галузях спостерігається найбільший травматизм та рівень професійних захворювань. Практика підприємств свідчить про те, що оцінка поліпшення умов праці здійснюється шляхом зіставлення фактичних умов праці з нормативними, прийнятими для базового періоду. Політична ситуація та рівень корумпованості є складовими соціальної сфери. Самостійна політична система сучасної України фактично не має достатньо ефективних традицій та досвіду самостійного функціонування. Суттєвий вплив має високий рівень тонізації та корумпованості економіки України. Тіньова економічна діяльність в державі веде до значних втрат бюджетних ресурсів; руйнування соціальної сфери; зниження керованості соціально-економічними процесами, підвищення ступеня злочинності у всіх сферах суспільного життя; призводить до значної диференціації населення країни за обсягами доходів. Екологічна система в Україні є вкрай несприятливою, що негативно впливає на якість життя населення. Від кліматичних умов значною мірою залежать умови проживання, господарські діяльності і відпочинку людей. У зв'язку з цим є необхідність досліджувати особливості клімату, погодних умов, передбачати їх зміни та оцінювати роль у формуванні стану довкілля. Водночас Україна багата на природно-кліматичні ресурси, що створює умови для потенційного підвищення якості життя населення. Розглядаючи основні характеристики якості життя на Україні, можна зробити висновки, що по всіх основним критеріям якість життя за минулі роки значно погіршилася. За останні два роки намітилися позитивні тенденції до її покращення, але вони надто незначні, щоб можна було зробити висновок про суттєве покращення якості життя найближчим часом, або хоча б вихід її на рівень 1989 року. Погіршення якості життя негативно впливає на трудовий потенціал України та зменшує його.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що для підвищення якості життя населення доцільно вжити таких заходів:

1. Наблизити поступово основні соціальні стандарти та гарантії неоподаткування прожиткового мінімуму.

2. Законодавчо встановити реальний прожитковий мінімум, удосконалити методикою його визначення, а також з необхідністю переходу до міжнародних стандартів в умовах зростання глобалізації.

3. Реформувати систему соціального забезпечення населення таким чином, щоб вона посилювала мотивацію праці. А також докорінно переглянути систему пільг та пільговий контингент, оскільки значна кількість населення їх просто не потребує або ними не користується, запровадивши адресну грошову соціальну допомогу.

4. Для подолання бідності створити працездатним верстам населення умови для самостійного розв'язання проблем підвищення власного добробуту, що можливо лише в разі забезпечення продуктивної зайнятості, збалансування попиту і пропозиції на ринку праці, запобігання безробіттю, а також створення умов для розвитку само зайнятості населення та підприємницької ініціативи, поширення вторинної зайнятості працездатного населення.

5. Забезпечувати своєчасну виплату заробітної плати та не допускати виникнення заборгованості з її виплати.

6. Легалізувати всі трудові доходи громадян шляхом зменшення оподаткування та заміни системи оподаткування доходів громадян на таку, що стимулюватиме їх зростання.

7. Запровадити систему медичного страхування, що сприятиме підвищенню якості медичного обслуговування населення.

8. Спрямувати кошти від детінізації економіки на забезпечення пільгового іпотечного кредитування, оскільки одним із критеріїв рівня добробуту є задоволення потреб населення у житлі, при одночасному подоланні корупції на всіх етапах реалізації програм будівництва соціального житла.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціальні індикатори рівня життя населення: стат. зб. – К.: Державний комітет статистики України, 2012. – 203 с.
2. Жеребін В.М. Уровень жизни населения / В.М. Жеребін, А.Н. Романов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2002. – 592 с.
3. Кириченко В.Н. Социальные проблемы в перспективном планировании / В.Н. Кириченко. – М.: Экономика, 2009. – 214 с.
4. Ефимова М.Р. Социальная статистика / М.Р. Ефимова, С.Г. Бычкова. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 560 с.
5. Дзюба В.І. Категорія рівня життя населення: сучасний підхід / І.В. Дзюба, Л.Ф. Удотова // Статистика України. – 2014. – № 1.
6. Мельніченко О.А. Підвищення рівня та якості життя населення: [монографія] / О.А. Мельніченко. – Х.: Вид-во Хар-РІНАДУ «магістр», 2010.
7. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державний комітет статистики України / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К.: Техніка, 2012.

УДК 657.1.012.1

Малахова А.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Донбаського державного педагогічного університету***Мартиненко О.В.***старший викладач кафедри обліку і аудиту
Донбаського державного педагогічного університету***ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ І ОПТИМІЗАЦІЯ
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ****THE PROBLEMS OF INVENTORY AND OPTIMIZATION OF ACCOUNTING
AND ANALYTICAL PROCEDURES IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено та виявлено суттєві розбіжності визнання, оцінки та бухгалтерського обліку запасів згідно з національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 2 «Запаси», а також з'ясовано економічні проблеми, які викликані цими розбіжностями. Наведено шляхи оптимізації обліково-аналітичних процедур для прийняття зважених управлінських рішень.

Ключові слова: виробничі запаси, облік, національний стандарт, міжнародний стандарт, витрати, собівартість, оцінка, визнання запасів, контроль, автоматизація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы и выявлены существенные расхождения признания, оценки и бухгалтерского учета запасов согласно национальному Положению (стандарту) бухгалтерского учета 9 «Запасы» и Международному стандарту бухгалтерского учета 2 «Запасы», а также выяснены экономические проблемы, которые вызваны этими расхождениями. Выявлены пути оптимизации учетно-аналитических процедур для принятия взвешенных управленческих решений.

Ключевые слова: производственные запасы, учет, национальный стандарт, международный стандарт, расходы, себестоимость, оценка, признание запасов, контроль, автоматизация.

ANNOTATION

In article is researched and revealed significant differences for recognition, measurement and accounting of reserves, according to the national Provision (standard) of accounting 9 «Inventories» and International accounting standard 2 «Inventories», and also clarified the economic problems that are caused by these differences. In the work of viaplana optimization of accounting and analytical procedures to make informed management decisions.

Keywords: inventory, accounting, national standard, international standard, costs, costs, assessment, recognition of inventory, control, automation.

Постановка проблеми. Для формування ринкової економіки в Україні необхідне виробництво конкурентоспроможної продукції та її реалізація на внутрішньому та зарубіжних ринках. Одночасно основною передумовою здійснення господарської діяльності більшості підприємств є достатній обсяг та раціональне використання виробничих запасів. Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу господарських підприємств потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про виробничі запаси підприємства. Розробка та впровадження основних напрямів

підвищення ефективності господарської діяльності підприємств передбачає вдосконалення обліку і контролю виробничих запасів, які забезпечують менеджерів і керівників належною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлені в працях відомих вітчизняних учених-економістів. Значну увагу їм приділяли Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валувєв, С.Ф. Голов, Л.В. Жилкіна, З.В. Гуцайлук, М.В. Кужельний, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, В.Г. Лінник, В.С. Рудницький, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко, П.С. Смоленюк, О.М. Рибалко та О.В. Болдуєва, які досліджували вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємствах загалом. Проте питання обліку виробничих запасів на підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи дослідження з питань організації бухгалтерського обліку запасів, можна стверджувати, що частина теоретичних положень обліку даних активів потребують доопрацювання і вдосконалення. Зокрема, існують розбіжності у визначеннях термінів, які подані у П(С)БО 9 «Запаси» та в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Це особливо важливо, коли підприємство співпрацює із закордонними партнерами, має філії в інших країнах. Також в умовах постійного розвитку господарської діяльності стандарти бухгалтерського обліку виявляються неспроможними забезпечити облік усіх новітніх операцій.

Мета статті полягає у виявленні суттєвих розбіжностей ведення бухгалтерського обліку запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси» та з'ясуванні економічних проблем, які викликані цими розбіжностями; визначенні ролі запасів у господарській діяльності та вирішенні проблем організації їх обліку в умовах економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним нормативно-правовим актом, що визначає методологічні засади формування в бух-

галтерському обліку інформації про запаси, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [1]. Але оскільки національні стандарти обліку розроблені на основі міжнародних і не повинні суперечити їм, неможливо не звернути увагу на Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [2].

Оскільки національні стандарти розроблялися на основі міжнародних, П(С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси» мають такі спільні моменти:

- терміни, що використовуються в стандартах – запаси, чиста вартість реалізації;
- визначення поняття «запаси»;
- методи оцінювання запасів при їх вибутті;
- оцінка запасів на дату балансу;
- розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності.

Проте між П(С)БО та МСБО існують певні відмінності. Насамперед визначення терміну «запаси» в обох стандартах практично аналогічні, але згідно з Національним стандартом, до запасів відносяться також активи, які утримуються для споживання в процесі управління підприємством [3, с. 274]. Таке доповнення є доцільним, оскільки запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, під час заготівлі, збереження та збуту.

Щодо сфери застосування стандартів, тут також існують деякі розбіжності. Перелік видів діяльності і суб'єктів господарювання, що не застосовують МСБО 2 до оцінки запасів по справедливій вартості, набагато ширше, ніж у П(С)БО 9. Для вказаних суб'єктів господарювання МСБО 2 визначає свої вимоги щодо оцінки запасів. Таке доповнення в МСБО 2 є доречним через специфіку вказаних видів діяльності.

Аналізуючи класифікацію запасів, видно, що П(С)БО 9 містить докладніший перелік активів, які визначаються запасами. МСБО 2 на відміну від П(С)БО 9 не виділяють в окрему групу запасів малоцінні та швидкозношувані предмети [4, с. 232]. Для МСБО 2 важливим у цьому питанні є професійна думка бухгалтера.

Вимоги в частині первісної оцінки запасів за МСБО 2 та П(С)БО 9 дещо не збігаються. Поняття первісної вартості в МСБО 2 відсутнє, а первісна вартість придбання запасів, згідно з П(С)БО 9, залежить від джерела придбання: придбані за плату, виготовлені власними силами, внесені до статутного капіталу підприємства, одержані безоплатно, придбані в результаті обміну на подібні запаси. Така конкретизація способів визначення первісної вартості в залежності від джерела придбання сприяє більш достовірній оцінці запасів та відображенню інформації у фінансовій звітності [5, с. 354].

В обох стандартах наведено перелік витрат, які не включаються до вартості запасів, а визнаються витратами підприємства. Але і тут є деякі відмінності. Так, згідно з МСБО 2, виключаються із собівартості запасів витрати на зберігання (крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для підготовки

до наступного етапу виробництва). А згідно з П(С)БО 9, не включаються до первісної вартості фінансові витрати, методологічні засади формування інформації, які в бухгалтерському обліку визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» [6, с. 177].

Крім того, є декілька положень, які наведені в МСБО, але відсутні в П(С)БО. Так, у МСБО 2 приділено увагу питанням витрат, пов'язаних із переробкою запасів. У П(С)БО 9 вказані питання розглядаються в П(С)БО 16 «Витрати». Також МСБО 2 передбачає можливість створення резерву знецінення запасів (особливо для тих, які реалізуються за твердим контрактом). У П(С)БО 9 такого положення немає. МСБО 2 не дозволяє включати до витрат на придбання запасів курсові різниці, що виникають унаслідок останнього придбання запасів. У П(С)БО 9 таке положення відсутнє, але в П(С)БО 21 «Курсові різниці» подібне положення відповідає МСБО 2 [7, с. 238].

МСБО 2 передбачає сторнування збитків від знецінення, коли обставин, що спричинили списання запасів, більше немає. Згідно з П(С)БО 9, у подібному випадку раніше визнані витрати не сторнуються, а визнаються доходом.

Від правильності ведення обліку запасів залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів. За сучасних економічних умов при переході діяльності економічних суб'єктів на ринкові відносини, правильна організація бухгалтерського обліку виробничих запасів є необхідною умовою для діяльності підприємства. Для оцінки рівнів виробничих запасів та визначення, який запас доцільно поповнювати і яким може бути обсяг замовлення, важливу роль виконує система управління запасами.

Система управління запасами характеризується великою кількістю факторів, які впливають на її ефективність. Загальні вимоги, що висуваються до такої системи, залежать від цілей, які:

- 1) орієнтовані на підприємство: швидкість отримання матеріалів, товарів та інформації;
- 2) орієнтовані на ринок: відповідність управління ринкової стратегії; здатність до адаптації;
- 3) пов'язані із системною інтеграцією: розподіл завдань управління за видами продукції; цілісна система персональної відповідальності за виконання замовлення;
- 4) орієнтовані на виробничий потік: систематичність контролю процесі управління у виробництві; узгодження окремих процесів управління.

Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю [8, с. 146]. При цьому надходження запасів на підприємство можливе шляхом придбання їх за плату, виготовлення власними силами підприємства, внесення до статутного капіталу, одержання підприємством безоплатно, придбання в результаті обміну на подібні запаси.

Проаналізувавши численні дослідження щодо питань організації обліку виробничих за-

пасів, можна стверджувати, що багато теоретичних положень і питань обліку потребують удосконалення і доопрацювання.

Можна виділити такі негативні аспекти щодо обліку виробничих запасів:

- складність визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну, більше того, обміну на неподібні активи;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- обмеженість контролю використання виробничих запасів;
- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів;
- відсутність комплексного поєднання всіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією.

Розв'язання даних питань зумовить вихід на якісно новий рівень побудови обліку запасів, значно підвищить їх роль в управлінні підприємством.

Для вирішення даних проблем необхідно здійснювати такі організаційні заходи:

1) підвищити оперативність інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств, яка забезпечується запровадженням інформаційних технологій обробки економічної інформації;

2) обґрунтувати категорійний апарат терміну «виробничі запаси», їх класифікації та складу;

3) удосконалити систему автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтувати раціональні методи проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить насамперед не тільки від удосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а й від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності;

4) узгодити механізми бухгалтерського і податкового обліку виробничих запасів;

5) обґрунтувати систему обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;

6) чітко організувати обліково-контрольні процедури руху запасів підприємства (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів).

Важливим напрямом удосконалення організації оперативного й складського обліку запасів є раціоналізація форм документів документообігу і всієї системи оформлення, реєстрації й обробки документів.

Розмаїття форм облікових документів, у тому числі лімітно-забірних карток, істотно ускладнює роботу з обліку матеріальних ресур-

сів на заводських складах виробничих підрозділів у групах відділів матеріально-технічного постачання.

На нашу думку, до основних заходів щодо удосконалення обліку виробничих запасів належать:

- обґрунтування нормативної бази матеріальних затрат;
- упровадження засобів автоматизації;
- при організації та виборі методики обліку виробничих запасів враховувати особливості діяльності кожного окремого підприємства.

Крім самого обліку, важливе значення має питання перевірки, тобто ревізії запасів на підприємстві. Відсутність єдиної методичної основи та аспектів оптимізації призвели до схоластичного підходу в розвитку облікової системи, у тому числі й запасів.

Під час обліку виробничих запасів виникає багато розбіжностей. Насамперед це пов'язане з тим, що на багатьох підприємствах облік запасів ведеться паралельно декількома підрозділами з різною метою. Часто виникають ситуації, коли за даними одного підрозділу залишок запасів є, а в обліку іншого – залишків немає [9, с. 212].

Окремою проблемою є пересортування, яке може бути викликане як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. До суб'єктивних причин належить і людський фактор, тобто помилки співробітників викликані не недостатньою кваліфікацією бухгалтера чи комірника, а браком потрібних знань. Через це інформація з одного й того ж документа може бути неоднаково відображена в обліку різних підрозділів.

Актуальною на сьогодні є проблема поновлення програмного забезпечення обліку, оскільки облік виробничих запасів неможливий без застосування комп'ютерних технологій.

Контроль запасів необхідно здійснювати у відповідності з такими принципами:

1) завозити матеріали необхідно лише ті, що використовуються у виробництві;

2) розмір запасу кожного виду сировини та матеріалів встановлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, який містить поточну потребу, підготовчий та гарантійний запаси;

3) зберігання запасів організовувати за сучасними ресурсозберігаючими технологіями;

4) запаси повинні підлягати повному обліку, маркуванню та етикетуванню;

5) встановити єдиний принцип відпуску сировини та матеріалів у виробництво за методом середніх цін [9, с. 215].

Висновки. Бухгалтери підприємств повинні самостійно вирішувати, як організувати аналітичний облік виробничих запасів та їх оцінку залежно від конкретних умов діяльності підприємства і ведення бухгалтерського обліку. Завдання бухгалтера – обрати такий спосіб організації обліку запасів, який найбільшою мірою відповідає умовам діяльності підприємства. Щоб не мати проблем із податком на при-

буток та достовірно і правильно розраховувати собівартість, пропонується поряд із веденням обліку запасів на підприємстві користуватися послугами незалежної оцінки. Для полегшення роботи з обліку виробничих запасів необхідно обирати той метод вибуття запасів, який найбільше підходить для певної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф.Ф. Бутинець; 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: [практ. посіб.] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: [підручник] / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2013. – 981 с.
7. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами / І.В. Жолнер – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
8. Бабіч В.В., Сагова С.В. Фінансовий облік (облік активів): [навч. посіб.] / В.В. Бабіч, С.В. Сагова. – К.: КНЕУ, 2006. – 282 с.
9. Рибалко О.М. Вдосконалення обліку виробничих запасів / О.М. Рибалко // Держава і регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2008. – № 3. – С. 210–215.

УДК 338.43(477):339.9

Вишневська О.М.*доктор економічних наук, професор,
декан обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету***Машевська Я.В.***магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету***Клименко В.О.***магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету***СКЛАДОВІ І ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ****COMPONENTS AND FACTORS OF INFLUENCE
ON FORMATION OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE
IN THE GLOBALIZATION ENVIRONMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті обґрунтовано та узагальнено теоретичні засади економічної безпеки як важливої складової національної безпеки в умовах глобалізації. Узагальнено результати експертної оцінки чинників впливу на економічну безпеку держави і виявлено основні пріоритетні функціональні критерії, що здійснюють вплив на інтегральний показник економічної безпеки. Визначено основні напрями гарантування економічної безпеки держави, які є пріоритетними за умов впливу глобалізації на національну економіку.

Ключові слова: глобалізація, національна безпека, економічна безпека, критерії впливу, ризики, національні інтереси.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы и обобщены теоретические основы экономической безопасности как важной составляющей национальной безопасности в условиях глобализации. Обобщены результаты экспертной оценки факторов влияния на экономическую безопасность государства и выявлены основные приоритетные функциональные составляющие, которые оказывают влияние на интегральный показатель экономической безопасности. Определены основные направления гарантирования, которые являются приоритетными в условиях всеобъемлющего влияния глобализации на национальную экономику.

Ключевые слова: глобализация, национальная безопасность, экономическая безопасность, критерии влияния, риски, национальные интересы.

ANNOTATION

The article justifies and highlights the theoretical foundations of economic security as an important component of national security in the context of globalization. Summarizes the results of expert evaluation of the factors influencing economic safety of the state and identified priority functional components that have an impact on the integrated indicator of economic safety. The main directions of the guarantee that are a priority in terms of the comprehensive effects of globalization on the national economy.

Keywords: globalization, national security, economic security, criteria, effects, risks, national interests.

Постановка проблеми. У період глобалізаційних змін усі суб'єкти макросередовища запроваджують заходи з метою мінімізації ризиків, які утворюють різні типи загроз. Виявлення, попередження та ліквідація таких загроз є важливим завданням системи економічної безпеки держави. Рівень економічної безпеки держави залежить від рівня функціонування й розвитку

економічної системи, у тому числі усіх її компонентів у взаємозв'язку і взаємозалежності. Нехтування економічною безпекою може призвести до негативних соціально-економічних наслідків, депресивного стану галузей економіки, зростання рівня імпортої залежності, банкрутства суб'єктів ринку тощо. Саме тому актуальним на часі є гарантування передумов до забезпечення економічної безпеки держави і нівелювання загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічної безпеки як вагової складової національної безпеки присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, з-поміж яких: Л.І. Абалкін, В. Бурцева, Ф. Бутинець, М. Голощапов, І.К. Бистряков, О.Г. Білорус, А.Й. Гальчинський, В.М. Геець, В.К. Євдокименко, Я.В. Коваль, Ю.М. Пахомов, А.В. Степаненко, А.І. Сухоруков, А.С. Філіпенко, В.Я. Шевчук та інші. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених дослідженню сутності економічної безпеки, існує потреба у обґрунтуванні єдиного концептуального підходу до її гарантування. Особливої актуальності набуває питання через вплив глобалізаційних процесів, що вимагає адаптації до змін і запровадження заходів з упередження небезпек.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування сутності і узагальнення результатів оцінки основних чинників впливу на формування економічної безпеки держави, виявлення основних напрямів її гарантування з урахуванням глобалізаційного впливу.

Основним завданням дослідження є виявлення пріоритетності чинників впливу на формування економічної безпеки держави з використання експертної оцінки у розрізі окремих узагальнюючих критеріїв: макроекономічний показник, продовольча складова, соціально-демографічний показник, монетарний індикатор, фіскально-боргова складова, зовнішньоекономічний показ-

ник, інноваційний показник, інвестиційний показник, показник екологічної сталості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства є розширення впливу глобалізаційних процесів. Глобалізація є складним, багатограним процесом, який має безліч проявів та включає значну кількість протиріч. Більшість вчених під глобалізацією світового господарства розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік держав світу, що знаходить своє відображення у формуванні світового ринку товарів і послуг, капіталу; становленні глобального інформаційного простору, поширенні охопту ринку транснаціональними компаніями. Усі держави світу запроваджують заходи у адаптації до глобальних проблем людства через погіршення екологічної ситуації, глобальне потепління, нерівномірне і неконтрольоване зростання населення в одних країнах і його катастрофічне зменшення в інших, нелегальну міграцію, тероризм, а також нерівномірність соціально-економічного розвитку держав світу.

Виявлено, що основні передумови глобалізації полягають у: процесі інтернаціоналізації, який спонукає до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності; науково-технічному прогресі, який пов'язаний зі змінами системи соціально-економічних відносин; загостренням світових проблем з метою збереження та розвитку людської цивілізації.

Глобалізацію розглядають як передову стадію розвитку процесу інтернаціоналізації різних аспектів суспільного життя: політичних, економічних, культурних. На цій стадії інтернаціоналізація поступово охоплює усе світове співтовариство, досягаючи планетарних масштабів. Глобалізаційні процеси в політиці полягають у послабленні національних держав. Це відбувається через те, що «держави-лідери» делегують дедалі більше повноважень міжнародним організаціям, а саме: Організації Об'єднаних Націй (ООН), Організації Північноатлантичного договору НАТО), Міжнародному валютному фонду (МВФ), Міжнародному банку реконструкції та розвитку (МБРР).

Виявлено, що глобалізація економіки – це не лише вигоди від зростанні участі країни в світових економічних процесах, але й висока ймовірність втрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, але й більш вразливим [5].

До негативних наслідків глобалізації можна віднести: посилення нерівномірності розвитку країн світу, нав'язування «країнами-лідерами» відповідних рішень. Зростання ризиків невпорядкованої та неконтрольованої глобалізації поглиблює взаємозалежність та взаємозв'язок у світовому співтоваристві, в результаті чого суттєво змінюється зміст та структура міжнародних політичних відносин, зазнає певної трансформації і система національних інтересів, що й спонукає нові виклики національній небезпеці. Національна безпека закономірно є одним із механізмів виявлення, попередження та ліквідації загроз життєдіяльності й розвитку суспільства. Нові чинники суспільного розвитку в умовах глобалізації породжують нові виклики національної безпеки [6].

За умов глобалізації світ постає перед головним викликом його суспільного розвитку, гарантування національної безпеки держав світу та переосмислення параметрів національної і економічної безпеки відбувалося паралельно з процесом глобалізації. За існуючої методології, рівень економічної безпеки визначається шляхом розрахунку кількісних та якісних оцінок загроз національним економічним інтересам із застосуванням критеріїв та індикаторів економічної безпеки, їхніх оптимальних, порогових та граничних значень.

За результатами дослідження узагальнено чинників впливу на економічну безпеку держави і виявлено основні пріоритетні функціональні чинники, що здійснюють вплив на інтегральний показник економічної безпеки з використання експертної оцінки. За методом, який запропоновано Національною академією управління, до основних критеріїв, які необхідно враховувати під час розрахунку загроз національним економічним інтересам, відносять: макроекономічний показник, продовольча складова, соціально-демографічний показник, монетарний індикатор (грошова-кредитна та валютна складова), фінансово-боргова складова, зовнішньоекономічний показник, інноваційний показник, показник екологічної сталості.

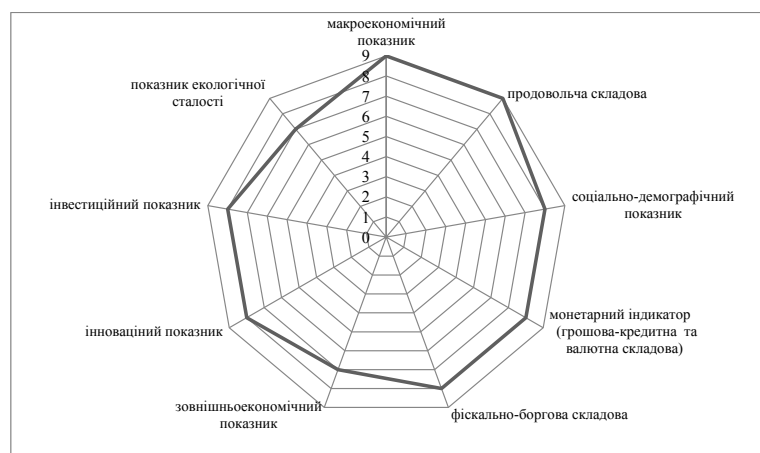


Рис. 1. Питому вагу факторів впливу на рівень економічної безпеки держави за результатами експертної оцінки

Джерело: узагальнено авторами

дійний показник, інвестиційний показник, показник екологічної сталості (рис. 1).

Виявлено, що пріоритетними критеріями впливу на формування економічної безпеки є макроекономічний показник, продовольча складова, соціально-демографічний показник, монетарний індикатор, фіскально-боргова складова, інноваційний показник, інвестиційний показник, які становлять 80,0% впливу на інтегральний показник економічної безпеки держави і мають найвищий ваговий коефіцієнт. Серед виявлених критеріїв впливу на економічну безпеку через макроекономічну стабільність виявлено, що найбільш пріоритетними є ВВП на душу населення, рівень тінізації економіки, рівень безробіття, рівень тривалого безробіття, темп приросту ВВП, які у сукупності становлять 70,0% впливу (рис. 2).

Виявлено, що пріоритетними критеріями впливу на економічну безпеку держави у зв'язку із продовольчою складовою є: добова калорійність харчування людини й величина

прожиткового мінімуму у частину набору продуктів харчування, які у сукупності з іншими становлять 60,0% впливу. Пріоритетними критеріями впливу на економічну безпеку держави у зв'язку із соціально-демографічними показниками є: обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я та освіту, рівень злочинності, норма бідності, які становлять 60,0% впливу. Пріоритетними критеріями впливу на економічну безпеку у зв'язку із соціально-демографічними показниками є: обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я та освіту, рівень злочинності, норма бідності, які становлять 60,0% впливу (рис. 3).

Оцінка зв'язку із монетарними показниками засвідчує, що пріоритетними критеріями впливу є індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США та рівень інфляції, які становлять 50,0% впливу. До монетарних критеріїв впливу віднесено: валові міжнародні резерви України, частка кредитів в іноземній валюті, рівень доларизації грошової маси, обсяг готівки, питома вага довгострокових кредитів, індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США.

Пріоритетними критеріями впливу у фіскально-борговій складовій формування є відношення державного та гарантованого державного боргу та частка податків у структурі державного бюджету, які становлять 40,0% впливу. До фіскально-боргових критеріїв впливу віднесено: відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення зовнішнього державного боргу до доходів державного бюджету, частка податків у структурі державного бюджету, рівень податкового навантаження, податкова справедливості, відношення боргу прямих податків до непрямих.

Відкритість економіки та високотехнологічний експорт, у сукупності становлять 55,0% впливу на зовнішньоекономічну складову формування економічної безпеки, яка включає: відкритість економіки, коефіцієнт покриття експортом імпорту, питома вага провідної країни-партнера у загальному обсязі експорту товарів, питома вага провідної країни-партнера у загальному обсязі імпорту товарів, високотехнологічний експорт, частка сировини в експорті товарів.

Рівень видатків на науково-технічні роботи та рівень фінансування інноваційної діяльності (% від ВВП) є

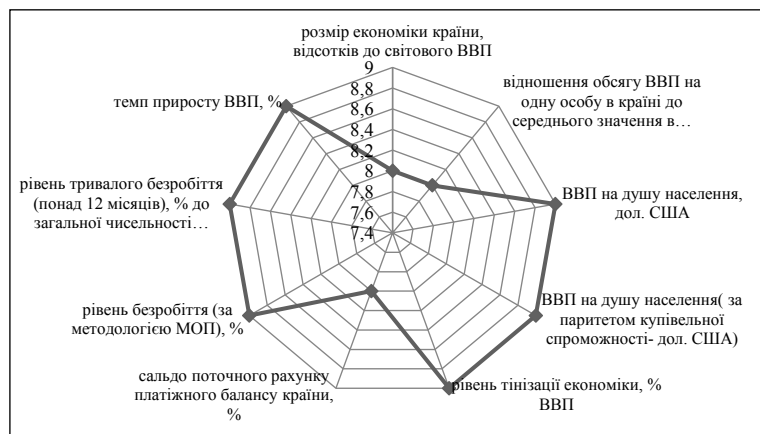


Рис. 2. Питома вага впливу макроекономічного показника на рівень економічної безпеки держави за результатами експертної оцінки

Джерело: узагальнено авторами

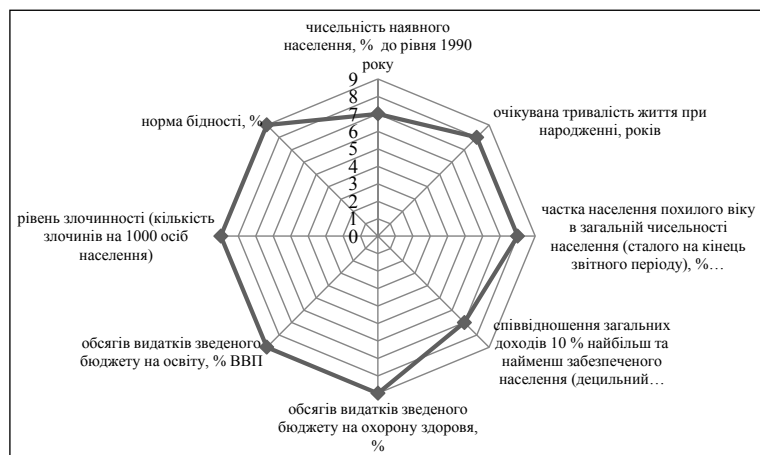


Рис. 3. Питома вага впливу соціально-демографічного показника на рівень економічної безпеки держави за результатами експертної оцінки

Джерело: узагальнено авторами

пріоритетними у інноваційній складовій і становлять 50,0% впливу. До інноваційних критеріїв віднесено: частка високотехнологічної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, рівень видатків на науково-технічні роботи, рівень фінансування інноваційної діяльності, питома вага підприємств, що впроваджували інновації у загальній кількості промислових підприємств, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості. За результатами дослідження обґрунтовано, що пріоритетними критеріями впливу є інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, рівень інвестування та частка прямих інвестицій, які у сукупності з іншими здійснюють основний вплив на інвестиційний показник.

Рівень економічної безпеки держави насамперед зумовлюється її геополітичним та економіко-географічним положенням і зв'язаним з цим розміщенням виробничих сил на її території, доступом стратегічних ресурсів, у тому числі фінансових. Гарантування економічної безпеки держави і формування ефективних механізмів управління нею є одним із пріоритетних завдань в умовах всеохоплюючого впливу глобалізації на національну економіку. До основних напрямів гарантування економічної безпеки слід віднести: додержання законності на усіх етапах гарантування економічної безпеки; забезпечення балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави; взаємна відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо гарантування економічної безпеки; своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних з відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів; надання пріоритету мирним заходам у розв'язанні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру; інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою; організація належного рівня реалізації державного контролю за економічною безпекою держави за умови інтеграції до міжнародного економічного простору.

Висновки. Економічна безпека є фундаментальною основою успішного розвитку країни і невід'ємною частиною її національної безпеки, характеризує стан економічного розвитку держави, який повною мірою забезпечує розвиток та ефективне усунення як внутрішніх, так і зовнішніх загроз. Створення дієвої системи гарантування економічної безпеки надає можливість уникнути негативних наслідків і нівелювати загрози швидкого відкриття національної економіки у глобалізаційному середовищі, забезпечити її конкурентоспроможність, захистити вітчизняного товаровиробника й ефективно взаємодіяти з міжнародними фінансовими та економічними структурами. Виявлені критерії впливу на формування економічної безпеки держави дозволяють ґрунтувати рішення на основі пріоритетності кожного із чинників, забезпечити нейтралізацію загроз й дієву адаптацію до змін глобалізаційного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Система оцінок зовнішніх і внутрішніх ризиків та загроз національній безпеці України. Вип. 16 / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н. В.П. Горбуліна. – Київ: ДП «НВЦ» Євроатлантикінформ, 2010. – 232 с.
2. Євдокименко В.К. Функції регіонального управління економікою: глобалізаційний вимір: [монографія] / В. К. Євдокименко. – Чернівці: Прут, 2006. – 272 с.
3. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н., проф. Сухорукова А. І. / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2009. – 685 с.
4. Міжнародне безпекове середовище: виклики і загрози національній безпеці України / За загальною ред. К. А. Кононенка // Аналітична доповідь. К.: НІСД, 2013. – 64 с.
5. Карлова І. О. Вплив світових глобалізаційних процесів на економічний розвиток України / І.О. Карлова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 41-42.
6. Дудка Ю. П. Парадигма економічної глобалізації та її значення у формуванні концептуальної матриці економічної безпеки / Ю.П. Дудка // Економічний простір: зб. наук. праць. – № 22/1. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 45-57.

УДК 657.471.1:659.1

Мисюк В.О.

*аспірант кафедри фінансового аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету***ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ
У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МЕДІЙНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ****MARKETING COMMUNICATIONS ACCOUNTING ASPECTS
IN A SYSTEM OF MEDIA ENTERPRISE MANAGEMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті проведено системне дослідження змісту та ролі маркетингових комунікацій у діяльності підприємства в цілому та медійної галузі зокрема. Запропоновано вдосконалити понятійний апарат, надано комплексну характеристику видів маркетингових комунікацій, визначено базові облікові аспекти, а також розкрито специфіку імплементації маркетингових комунікацій у діяльність медійних підприємств.

Ключові слова: комунікації, маркетингові комунікації, маркетинг мікс, комунікаційний бонус.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено системное исследование содержания и роли маркетинговых коммуникаций в деятельности предприятия в целом и медийной отрасли в частности. Предложено усовершенствовать понятийный аппарат, предоставлена комплексная характеристика видов маркетинговых коммуникаций, определены базовые учетные аспекты, а также раскрыта специфика имплементации маркетинговых коммуникаций в деятельности медийных компаний.

Ключевые слова: коммуникации, маркетинговые коммуникации, маркетинг микс, коммуникационный бонус.

ANNOTATION

The paper conducted a systematic study of the content and role of marketing communications in the enterprise as a whole, and the media sector in particular. The paper proposed improved conceptual apparatus, provided a comprehensive description of the types of marketing communications, defined the basic account aspects and disclosed the implementation specific of marketing communications activities in media companies.

Keywords: communication, marketing communications, marketing mix, communication bonus.

Постановка проблеми. Поступова взаємоінтеграція ринків країн світу та входження України у світовий ринковий простір ставить за вимогу суб'єктів господарювання необхідність упровадження в практику їх діяльності інноваційних та креативних концепцій управління, які б базувалися на докорінній зміні підходів до розуміння мети діяльності окремо взятого підприємства, завдань, методів реалізації та засобів їх досягнення. Бурхливий розвиток ринку, зокрема його рекламно-комунікаційного сектора, вимагає від суб'єктів господарювання дій, які б давали можливість розвиватися синхронно з провідними країнами світу.

Ринкові умови склалися так, що глобалізаційні процеси приводять на національний ринок значну кількість нових його учасників, що переважно представляють собою світові холдинги з охопленням десятків, а то і сотень країн світу. Таке насичення ринків товарів та послуг породжує значну конкуренцію, за якої під-

приємство-конкурент намагається вжити всіх заходів, аби зайняти передові позиції. Ці процеси не оминають і медійного ринку України. З бурхливим розвитком рекламно-комунікаційної діяльності в нашій країні протягом останніх років національний ринок привертає все більшу увагу світових холдингів. Вітчизняні ж медійні підприємства, переважно найбільші, також проводять свою діяльність, формуючи холдинги виходячи з їх галузевої спеціалізації.

Порівняно з попередніми роками сьогодні спостерігається значна активізація рекламно-комунікаційної діяльності виробничо-торгівельних підприємств. Аналітики рекламного ринку з метою привернення уваги споживачів навчилися досліджувати їх інтереси до таких дрібниць, що навіть сама людина, купуючи товар/послугу, не замислюється над тим, чому вона це робить. Ці тенденції свідчать про те, що ринок не стоїть на місці, він розвивається разом із суспільством, у результаті чого підприємства змушені поступово розширювати коло важливих для них учасників господарського процесу через механізм диверсифікації маркетингових комунікацій (МК).

Будь-які зміни в господарському процесі суб'єкта господарювання повинні супроводжуватися адаптацією до них систем бухгалтерського обліку та фінансового контролю. Своєю чергою, адаптація системи бухгалтерського обліку повинна забезпечити повне відображення всіх господарських операцій в обліку з метою подальшого використання її не тільки для обчислення фінансових результатів, але й для управлінського обліку, адже інформація може не мати вартісного вираження, але бути цінною для прийняття управлінських рішень. Система ж фінансового контролю повинна бути адаптованою в рамках використання процедур контролю до даного об'єкта та розширення критеріїв оцінки якості такої системи. Таким чином, ураховуючи зростаючі обсяги витрат на рекламно-комунікаційну діяльність підприємств та їх організаційно-правову форму, власники таких суб'єктів господарювання проявляють прямий інтерес до того, з якою ефективністю витрачаються ці кошти, чи існують шляхи оптимізації таких витрат та чи вся інформація щодо них, яка існує в системі господарювання, повністю охоплюється управ-

лінським персоналом. У межах цих питань актуальності набуває аудит таких витрат, який цілком і повністю може проводитися як внутрішніми аудиторами, бути плановим, так і зовнішніми – бути ініціативним. Водночас перед спробами якнайшвидше адаптуватися до змін ринку, перед підприємствами постає проблема системного дослідження маркетингово-комунікативної діяльності підприємства в цілому. Таке дослідження необхідне насамперед для того, щоб адаптація систем управління базувалася на реальних показниках, які важливо структурувати за цілями обліку, а вже після цього проводити їх адаптацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням теорії та практики застосування маркетингових комунікацій приділялася значна увага в працях таких зарубіжних авторів, як: Д. Шульц, С. Танненбаум, Ф. Котлер, Р. Лаутерборн, С. Моріарті, Дж. Бернет, П. Сміт, К. Беррі, М. Маклуен, А. Пулфорд, Г. Даулінг. Серед українських авторів, які вивчають даний напрям маркетингових комунікацій, необхідно відзначити Л. Балабанова, Т. Примак, Я. Бронштейна, А. Войчака, Т. Лук'янець, В. Мойсєєва, Є. Ромата та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазвичай дослідники цього ринку не звертають особливу увагу на комунікативну діяльність саме медійних підприємств, завдяки яким і реалізовується така політика іншими учасниками ринку. Медійні підприємства, як і будь-які інші, ведуть господарську діяльність, намагаючись розширювати свою цільову аудиторію та залучати вигідних клієнтів. Підтвердженням цьому також є інформація про те, що частка їх витрат у загальному обсязі рекламно-комунікаційних витрат підприємств України за галузями в 2015 р. збільшилась порівняно з 2014 р. приблизно на 8%. Це лише прямі витрати, не враховуючи того, що є й інші комунікації, які оцінити кількісно досить складно.

Мета статті полягає у визначенні ролі та місця маркетингових комунікацій у системі управління медійним підприємством в Україні через механізм удосконалення їх сутності, класифікації та специфіки використання через складність ідентифікації облікових аспектів.

Досягнення зазначеної мети передбачається через вирішення таких завдань:

– проаналізувати результати наукових досліджень у частині вдосконалення понятійного апарату маркетингових комунікацій;

– ідентифікувати структурне наповнення системи маркетингових комунікацій підприємств України;

– визначити місце та особливості здійснення маркетингових комунікацій у діяльності медійного підприємства для подальшого визначення облікового відображення таких операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ознайомлення з дослідженнями провідних уче-

них дало змогу встановити, що на розвиток маркетингових комунікацій вагомий вплив здійснює саме стан зовнішнього середовища, в якому існує підприємство: економіка, культура, а також найбільш впливовий фактор, що заслуговує на увагу, – науково-технічний прогрес.

На сьогодні, реалізуючи визначену маркетингову політику, підприємства досить часто стикаються з проблемою складності досягнення цілей та ефекту, який їм би хотілося одержати. Основною причиною цього є недостатньо ефективне використання маркетингового механізму загалом та безсистемне застосування маркетингових комунікацій зокрема. Серед науковців відсутній єдиний підхід до розуміння як суті, ролі, так і складу маркетингових комунікацій суб'єктів господарювання, не говорячи вже про їх галузеву специфіку та особливості відображення в обліку. Маркетингові комунікації сприймаються як окремі заходи зі стимулювання збуту і ні в якому разі не розглядаються як ефективна система окремих видів маркетингових комунікацій разом із засобами, які забезпечують їх функціонування.

Зокрема, у книзі відомого в медійних колах канадського філософа, літературного критика, дослідника впливу медіа як засобів комунікації на аудиторію Маршалла Маклуена визначено, що засіб комунікації – це повідомлення, яке не обов'язково повинно містити текстову інформацію. На його думку, засоби комунікації потрібно розглядати в їх взаємозв'язку, вагоме місце серед яких потрібно віддати тим, які не несуть повідомлення, але слугують невід'ємною складовою існування інших [24, с. 8].

Моніторинг наукових досліджень учених, які вивчають проблеми маркетингу, комерційної діяльності підприємства, дає змогу стверджувати, що не існує єдиного підходу до визначення таких понять, як «комунікації» та «маркетингові комунікації». Своєю чергою, правильне розуміння сутності категоріального апарату будь-якої сфери дослідження слугує базою для здійснення подальших досліджень, адже від цього залежить складове наповнення його парадигми.

У сучасних дослідженнях щодо цих понять існує чимало визначень як загальнонаукового, так і різного галузевого спрямування. Такі тенденції диференціації поняття «комунікації» пов'язані з профілюючою орієнтацією дослідницьких пошуків. Вони можуть бути поділені на декілька груп, детальний опис яких представлений у табл. 1.

Аналізуючи різні підходи авторів до даного поняття, нами встановлено, що в основі кожного з них лежить процес передачі інформації, але ніхто з авторів не звертає увагу на те, що комунікації не обов'язково повинні містити повідомлення. Більше того, у підходах до трактування поняття «комунікація» згадується про ефективне спілкування з потенційним споживачем, але це вже якісна характеристи-

ка, результат якої може бути оцінений тільки за результатами реалізації комунікації, під час прямого чи опосередкованого контакту зі споживачем. Ми не можемо оцінити якість такої комунікації, адже не в усіх випадках вона може бути ефективною.

Отже, поняття «комунікація» можемо трактувати по-різному виходячи із цілей використання даного терміну в конкретній галузі наук. На нашу думку, поняття «комунікація», не має залежати від галузевих обмежень. Відповідно, під комунікацією слід розуміти систему інструментів, що забезпечують передачу інформації та інформацію зокрема, функціональні зв'язки між якими слугують основою між індивідуальними і колективними членами суспільства взаємовідносин між учасниками суспільства, що проявляються в обміні між ними інформацією цільового спрямування, та за результатами

опрацювання якої передбачається перехід на новий рівень відносин.

Варто зазначити, що термін «маркетингові комунікації» також має різні тлумачення (табл. 2).

Здійснивши аналіз запропонованих визначень, ми встановили, що авторами не конкретизується, якого саме роду інформація передбачається. Більшість зазначає, що це виключно цілеспрямована інформація про діяльність підприємства з метою нагадування про себе. Ніхто з авторів не виділяє інформацію, яка слугує маркетинговою комунікацією, але не є заздалегідь спланованою, наприклад така, як імідж підприємства, інформація про його клієнтів, соціальна активність та ін.

Враховуючи викладене, вважаємо, що під маркетинговими комунікаціями слід розуміти систему заходів прямого та непрямого впливу, що працюють на користь підприємства з метою

Таблиця 1

Порівняльний аналіз підходів до визначення поняття «комунікація»

№ з/п	Підхід	Трактування	Джерело
Філософський напрям			
1.	а) загальний	людська взаємодія у світі	[22, с. 117]
	б) філософський практичний	ознака конструктивної взаємодії особистостей, соціальних груп, націй та етносів, яка розгортається на основі толерантності і порозуміння	
Соціологічний напрям			
2.	а) соціологічний	механізм за допомогою, якого стає можливим існування і розвиток людських відносин – усі символи розуму разом зі способами їх передачі в просторі, що збережені в часі	[12, с. 23]
	б) соціально-інформаційний	спілкування, передача інформації від людини до людини	[5, с. 54]
Інформаційний напрям			
3.	а) загальний	процес перекодування вербальної у невербальну та невербальної у вербальну сфери	[17, с. 28]
	б) інформаційний	процес прискорення обміну інформацією	[16, с. 18]
Медійно орієнтований напрям (маркетинговий)			
4.	а) координаційний	інформаційно-психологічні зв'язки між ринковими суб'єктами, які встановлюються для забезпечення їх господарської діяльності з метою підтримання довготривалих взаємовигідних відносин між ними в процесі створення певних цінностей	[7, с. 20]
	б) медійний	опосередкований через ЗМІ специфічний обмін інформацією, процес передачі емоційного та інтелектуального змісту	[4, с. 132]
Економічний напрям			
5.	загальний	процес передачі й отримання обігу, в якому беруть участь дві сторони: виробник та аудиторія	[9, с. 37]
Управлінський підхід			
6.	змістовний	соціально зумовлений процес передачі та сприйняття інформації в умовах міжособистісного та масового спілкування за допомогою різних каналів та різних комунікативних засобів	[20, с. 57]
Лінгвістичний підхід			
7.	а) системний	передача інформації між двома автономними системами, якими є дві людини	[15, с. 24]
	б) емпіричний	передача інформації, ідей, почуттів і т. п. ... шляхом використання символів-слів, зображень, цифр і т. п.	[2]
Психологічний підхід			
8.	а) змістовний	багатогранний процес, в основі якого лежить спілкування, в яке відправники вклали відповідний зміст	[19, с. 22]
	б) трансферний	механізм, завдяки якому людські стосунки можуть існувати і розвиватися, тобто будь-які символи розуму разом із засобами передачі їх у просторі та часі	[14, с. 39]

Джерело: систематизовано за матеріалами [2; 5; 9; 12; 14–18; 20; 21; 23]

позиціонування його на цільовому ринку та отримання зворотного зв'язку, результат якого спрямований на утримання та укрупнення своїх конкурентних позицій. Слід зазначити, що особливе місце в даному визначенні займає поняття «цільова аудиторія», оскільки перед плануванням МК проводиться огляд ринку та обирається аудиторія, на яку буде спрямована дія цих комунікацій. Саме тому передусім контакт має відбутися із цільовою аудиторією. Що ж стосується непрямих комунікацій, то їхня дія поширюється як на цільову, так і не на цільову аудиторію підприємства, а аудиторія вже сама визначається, що з цією інформацією робити.

Визначившись із змістом маркетингових комунікацій, доцільно вказати на те, що дуже рідко підприємства використовують чисті одиничні комунікації, зазвичай це мікси, поєднання яких також потребує ретельного дослідження. Виходячи з цих позицій, важливо зазначити, що комунікаційний мікс представляє собою ефективний механізм з певною кількістю обраних маркетингових комунікацій підприємства, поєднання яких, як очікується, принесе найкращий результат, спричинений синергетич-

ним ефектом. При цьому цей мікс передбачити неможливо, можна виділити тільки ті комунікації, які є традиційними і найчастіше використовуються. Набір комунікацій повинен бути підтвердженим певною групою досліджень, адже на його склад впливає як і галузь діяльності підприємства, так і його цілі. На цьому етапі дослідження вважаємо за доцільне розкрити види МК (рис. 1).

Виходячи з інформації, представленої на рис. 1, вважаємо за необхідне виділити декілька підходів до класифікації, кожен з яких тісно пов'язаний з іншим. Така класифікація підходів базується на рівні деталізації інформації. Зв'язок одного підходу з іншим забезпечується завдяки тому, що найбільш детальна інформація про класифікацію маркетингових комунікацій підприємств наведена у першому підході, а три інші класифікують комунікації виходячи з першої класифікації, але в основі лежать різні критерії класифікації.

На особливу увагу заслуговує класифікація другого, третього та четвертого підходів, тому потрібно детальніше визначитися з деякими видами комунікацій. Above-the-Line комуніка-

Таблиця 2

Підходи до тлумачення поняття «маркетингові комунікації»

№ з/п	Основний підхід	Автор	Визначення
1	Образ у свідомості споживачів	Д.А. Шевченко [24, с. 25]	це процес передачі інформації про товар чи послугу цільовій аудиторії з метою створити у неї уявлення про загальну маркетингову стратегію підприємства за рахунок спеціальних повідомлень про товар, його ціну та способи його реалізації
2	Засіб впливу на цільову аудиторію	Н.В. Бутенко [6, с. 9]	це двобічний процес: з одного боку, передбачається вплив на цільові й інші аудиторії, а з іншого – одержання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на здійснений підприємством вплив
3	Інструмент розвитку бізнесу	І.В. Жашкевич [10]	це комплексний вплив підприємства на внутрішнє і зовнішнє середовище з метою створення сприятливих умов для стабільної прибуткової діяльності на ринку
4	Засіб переконання та налагодження стосунків зі споживачами	Т.О. Примак [19, с. 21]	це діяльність підприємства, спрямована на інформування, переконання та нагадування цільовій аудиторії про свої товари, стимулювання їх збуту, створення позитивного іміджу фірми у суспільстві та налагоджування тісних взаємовигідних партнерських стосунків між підприємством та громадськістю, а також оцінювання ринкової ситуації через зворотний інформаційний потік із метою адаптації цілей фірми до певної ситуації
5	Засіб інформування	С. М. Ілляшенко [11, с. 12]	це система заходів, які спрямовані на поінформованість споживачів, торгових, збутових посередників, контактні аудиторії, а також широкий загал про продукцію та її товаровиробника, стимулювання попиту на продукцію з метою її просування на ринку
6	Метод досягнення маркетингових цілей	Т.Г. Діброва [8, с. 9]	це сукупність форм і методів передачі інформації, що спрямовані на зворотну аудиторію, задля досягнення усіх маркетингових цілей підприємства
7	Голос торгової марки	Ф. Котлер [2, с. 23]	це засоби, за допомогою яких підприємства інформують споживачів, переконують їх у необхідності здійснення покупки і нагадують споживачам, напряму або побічно, про свої товари і торгові марки (бренди)
8	Сигнали	Ж.Ж. Ламбен [13, с. 26]	це сукупність сигналів, то виходять від підприємства на адресу різних аудиторій, у тому числі клієнтів, збутовиків, постачальників, акціонерів, органів управління та власного персоналу
9	Атрибут продажів	П. Сміт, К. Беррі, А.І. Пулфорд [22, с. 15]	це творча форма диференціації ринку, завжди конкурентна, завжди прагне переконати споживачів, акціонерів і службовців, що ринкова пропозиція даного бізнесу є найкращим для них варіантом і тому вони повинні зробити вибір на їх користь

Джерело: систематизовано за матеріалами [1; 6; 8; 10; 11; 13; 18; 21; 23]

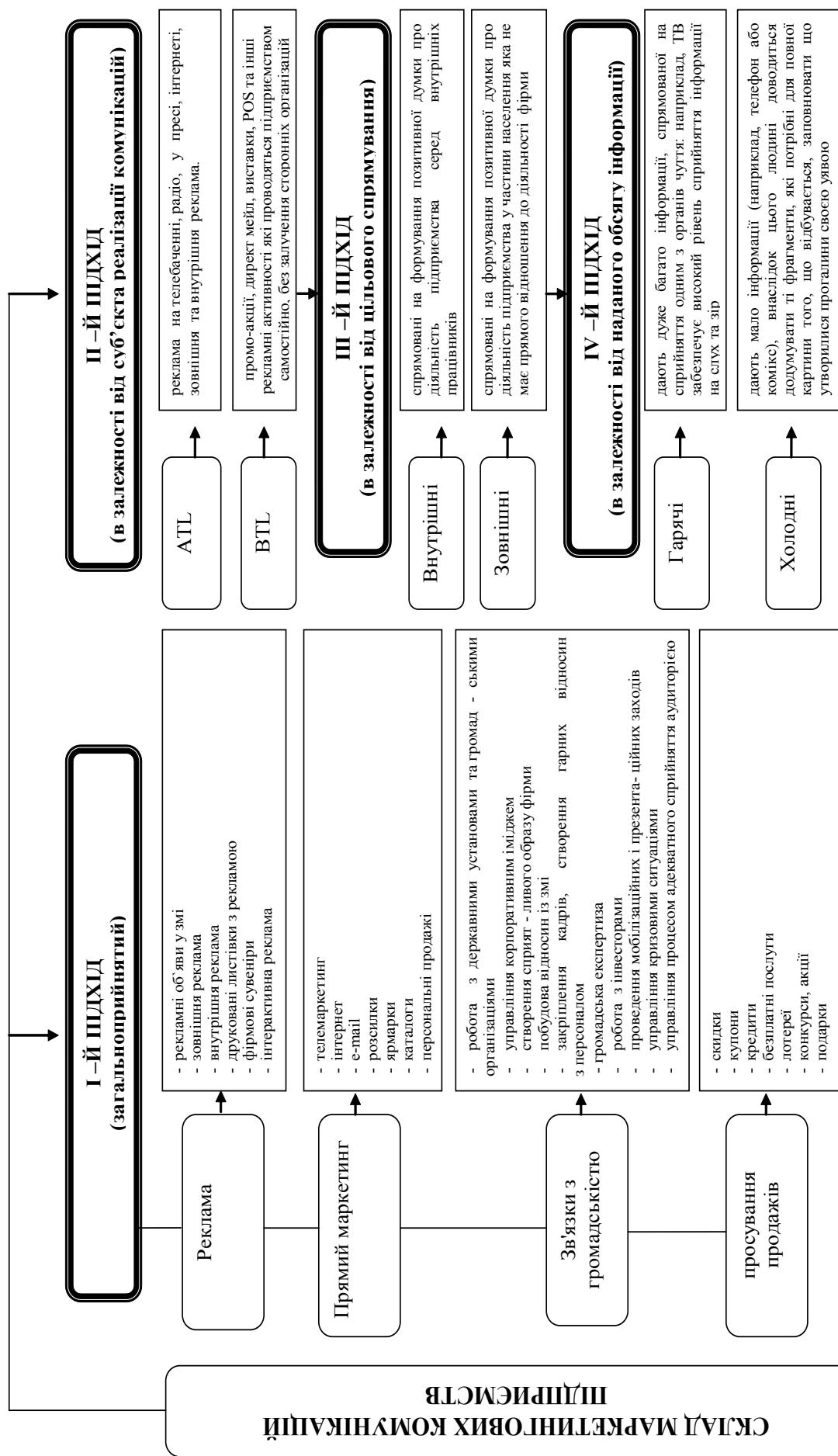


Рис. 1. Види маркетингових комунікацій підприємств

Джерело: розроблено автором

ції (англ. ATL) – це реклама в засобах масової інформації, рекламні заходи, які замовляються стороннім організаціям, а не проводяться співробітниками фірми чи рекламного агентства. Вважається, що аббревіатури ATL та BTL виникли, коли один із топ-менеджерів великої компанії з виробництва товарів масового вжитку під час розрахунку маркетингового бюджету забув вписати масову безкоштовну роздачу товару. Риска під списком вже була підведена, тому додаткові витрати він вписав вже під нею (англ. below-the-line). До цієї групи ми також віднесемо побічні комунікації, які підприємство не виділяє окремо, розробляючи маркетингово-комунікативну політику.

Внутрішньофірмові маркетингові комунікації, як і зовнішні, мають важливе значення для успішної комунікаційної політики підприємства, оскільки це саме те середовище, де формується первинна інформація про товар та підприємство в цілому. Ставлення його працівників до політики діяльності підприємства слугує візитною карткою для суспільства в цілому, адже вони є першочерговою складовою цього суспільства.

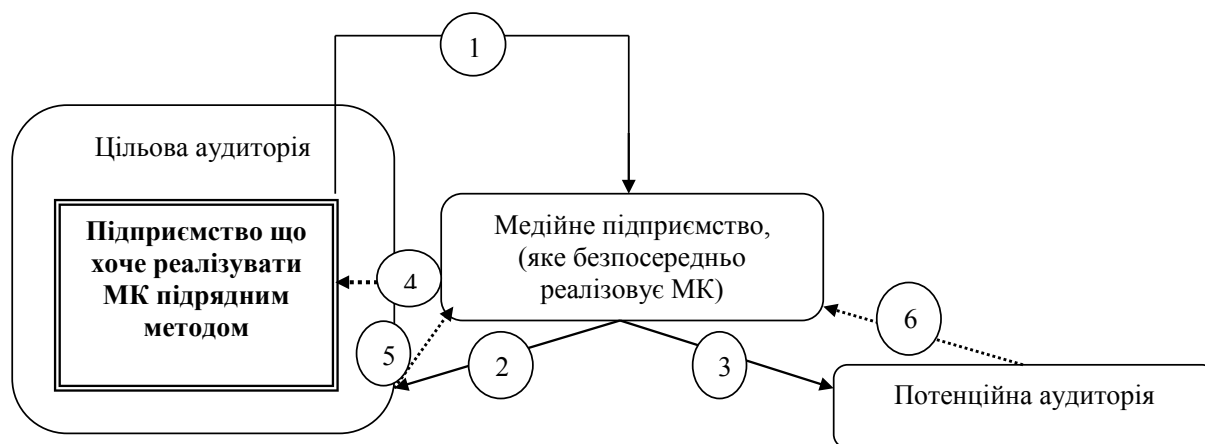
Ідея щодо розподілу засобів комунікації на «гарячі» і «холодні» належить канадському філософу Маршаллу Маклюєну, який першим у минулому столітті звернув увагу на те, як засоби масової комунікації впливають на розвиток людини і суспільства, розглядаючи медіа як продовження органів чуттів людини, за-

вдяки яким відбувається її внутрішнє розширення. З точки зору Маклюєна, «гарячі» медіа дають дуже багато інформації, спрямованої на сприйняття одним з органів чуття: наприклад, радіо забезпечує високий рівень сприйняття інформації на слух, фотографія – через зір і так далі. Сприйняття такої інформації дається досить легко, не вимагає від людини значного напруження, вона отримується цілком готовою та систематизованою. На відміну від «гарячих» холодні медіа дають мало інформації. Зрозуміло, що при цьому від нього вимагається набагато більша розумова і чуттєва напруга.

На думку П. Сміта, К. Беррі й А. Пулфорда, у комунікаційний набір, крім традиційних, потрібно включати такі: упакування, продавці, компанії просування на місцях продажів і стимулювання торгівлі, неформальне судження, корпоративний імідж, Інтернет і нові середовища [21, с. 98].

Імплементация маркетингових комунікацій у господарську діяльність підприємства є двохстороннім процесом, де, з одного боку, передбачається дія на цільові та потенційні аудиторії, а з іншого – отримання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на діяльність підприємства. Обидві ці складові однаково важливі, а їх єдність дає підстави говорити про маркетингову комунікацію як про систему.

Управління маркетинговими комунікаціями підприємств медійної галузі пов'язане з



————> комунікації медійного підприємства;

-----> комунікації рекламодавця;

1) реалізація МК клієнтом підрядним способом (через медійне підприємство). Інформаційний зв'язок «клієнт – медійне підприємство»;

2) реалізація МК клієнта медійним підприємством. Інформаційний зв'язок «медійне підприємство – цільова аудиторія»;

3) реалізація МК клієнта медійним підприємством. Інформаційний зв'язок «медійне підприємство – потенційна аудиторія»;

4) дія «комунікативних бонусів» від реалізації МК клієнта Інформаційний зв'язок «медійне підприємство – клієнт»;

5) дія «комунікативних бонусів» від реалізації МК клієнта Інформаційний зв'язок «цільова аудиторія – медійне підприємство»;

6) дія «комунікативних бонусів» від реалізації МК клієнта Інформаційний зв'язок «потенційна аудиторія – медійне підприємство».

Рис. 2. Інформаційні зв'язки в системі маркетингових комунікацій медійних підприємств

Джерело: розроблено автором

існування проблеми в організації ефективної комунікаційної взаємодії із зовнішнім та внутрішнім оточенням, вирішення якої потребувало проведення власного теоретичного дослідження природи цього явища. Тим паче медійні підприємства є інструментом реалізації маркетингових комунікацій підприємств інших галузей економіки, у чому й існує їх специфіка. Важливо в даному випадку дослідити механізм використання маркетингових комунікацій саме медійними підприємствами, а також знайти ту межу, яка відділяє маркетингові комунікації рекламодавця та медійного підприємства. Для прикладу, розміщення реклами на телеканалі – це маркетингова комунікація рекламодавця, але той факт що вона розміщена саме на цьому каналі демонструє глядачу можливість розміщення такої реклами взагалі, тобто відбувається зворотній зв'язок аудиторії в сторону рекламодавця та каналу, який розміщував рекламу.

Отже, середовище інформаційних потоків медійних підприємств у системі маркетингових комунікацій має певні особливості (рис. 2).

Аналізуючи інформаційні зв'язки в системі маркетингових комунікацій медійних підприємств (рис. 2), необхідно звернути увагу на те, що дія схеми в більшості випадків поширюється на розміщення прямої реклами. Звичайно, вона буде актуальною і в інших випадках, безпосередньо в яких підприємство не буде реалізовувати комунікації власними силами. Важливо також зазначити, що в даному випадку для медійного підприємства «цільова аудиторія» та «підприємство, що хоче реалізувати МК підрядним методом (клієнт)» складають зовнішнє середовище, причому останні є складовою цільової аудиторії. Таким чином, медійне підприємство, реалізуючи МК клієнта, непрямим методом чинить вплив на нього з метою сприяння розвитку партнерських стосунків у майбутньому. Така ж процедура відбувається із впливом на цільову та потенційну аудиторії. Процес реалізації маркетингових комунікацій медійними підприємствами паралельно із комунікаціями клієнта без попереднього їх планування та виокремлення серед інших видів комунікацій пропонуємо назвати «комунікаційними бонусами». Саме в цьому проявляється прихована маркетингово-комунікаційна діяльність підприємств медійної галузі, оскільки крім реалізації запланованих маркетингових комунікацій на їхню користь працюють комунікації їх клієнтів.

Розглядаючи дослідження особливостей використання маркетингових комунікацій у діяльності медійного підприємства у цілях обліку та аудиту, необхідно згадати, що облік передбачає собою процес виявлення, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації її користувачам. Так от, на етапі виявлення інформації про маркетингові комунікації підприємства важливо знати ключові моменти її здійснення, а також галузеву специфіку. Сюди ми віднесемо розуміння комуні-

кацій та маркетингових комунікацій, зокрема визначення їх ролі в діяльності підприємства, класифікацію та специфіку використання, тобто це та база, на якій буде триматися діяльність підприємства, пов'язана з використанням маркетингових комунікацій у визначених цілях.

Як відомо, основним джерелом інформації як обліку, так і аудиту є первинні документи, якість підготовки яких прямо залежить від того, наскільки добре особа ознайомена з цим видом діяльності, адже кожен із видів МК вимагає підготовки специфічних документів, деталі заповнення яких можуть грати ключову роль у визначенні фінансових результатів підприємства. Це базується на тому, що витрати на МК є нормованими і ненормованими, а тому від правильного віднесення витрат залежить результат діяльності підприємства, яким з урахуванням інформації про класифікацію витрат можна маніпулювати. Складання якісних первинних документів для цілей подальшої їх обробки забезпечується на етапі реєстрації господарських операцій.

Володіння достатньою інформацією про особливості маркетингової діяльності підприємства, не менш важливе на етапах накопичення, узагальнення, збереження та передачі інформації. Враховуючи класифікацію МК, з метою спрощення та уніфікації обліку підприємство може розробляти робочі плани рахунків, положення про реалізацію маркетингово-комунікативної діяльності виходячи з видів МК, створювати локальні або ж робочі форми документів із метою деталізації інформації, доповнювати звітність окремими рядками, створювати внутрішні форми звітів, за окремими проектами та в цілому. Також розуміння цього виду діяльності має важливе значення при бюджетуванні, коли, плануючи бюджет на наступний період, підприємство за кожним із видів МК створює окремі резерви, використання яких у деталізованому вигляді контролювати легше.

Таким чином, визначаючи роль маркетингових комунікацій у діяльності будь-якого підприємства можна зазначити, що:

1) стимулювання активності цільової аудиторії щодо послуг, які надає підприємство, є продовженням його основної діяльності, що не просто зберігає створену, а й створює додаткову вартість;

2) маркетингові комунікації направлені на комерційне завершення маркетингової діяльності підприємства, що одночасно виявляє, формує та реалізує не тільки конкретні економічні підсумки його діяльності, а й конкретні потреби конкретних споживачів.

3) діяльність підприємства, орієнтована на стимулювання активності цільової аудиторії, є конкурентною перевагою як окремих послуг, так і підприємства в цілому.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження встановлено, що організація маркетингової комунікативної політики на медійному підприємстві потребує подвійної уваги,

оскільки тут важливо розрізняти комунікації клієнтів із своїми власними, а головне – зуміти їх запланувати, відслідкувати та визначити їх ефективність, урахувавши ймовірність існування комунікативних бонусів.

Формуючи комплекс маркетингових комунікацій, слід пам'ятати про те, що їх поєднання має бути обґрунтоване відповідними дослідженнями ринку та спільне використання яких повинно забезпечувати синергетичний ефект. Основною проблемою в класифікації комунікацій є те, що мало авторів виділяють серед основних комунікацій вторинні, без яких існування первинних було б неможливим. На нашу думку, комунікації передбачають комплекс усіх інструментів, що беруть участь у стимулюванні активності цільової аудиторії, у тому числі й тих, які забезпечують існування комунікацій вищого рівня. У цілому процедура управління маркетинговою комунікативною політикою медійного підприємств є простішою, аніж торговельного, але уваги потребують моменти ідентифікації та оцінки таких комунікацій. Саме тому з метою надання користувачам, а зокрема власникам, найбільш повної інформації про формування та використання витрат на маркетингові комунікації медійних підприємств, досить важливим є дослідження основи, яка дає першопочаток такій діяльності в цілому. Неспроможність ідентифікувати деякі види комунікацій чи невиділення одних зі складу інших, або ж їх невірна оцінка можуть спричинити викривлення фінансових показників діяльності підприємства, стати причиною прийняття неефективних управлінських рішень, а також зіпсувати стосунки з клієнтом. Таким чином, належне облікове відображення операцій із маркетинговими комунікаціями медійних підприємств та їх аудит, з одного боку, повинно розглядатися як вимога та необхідність від власників, а з іншого – як запорука якісного управління та успіх підприємства в цілому.

Посилення ролі комунікацій у боротьбі за покупця та аудиторію обумовлено особливостями маркетингового середовища сучасного вітчизняного ринку. По-перше, спостерігається зростання фінансової спроможності багатьох українських підприємств та їх прагнення освоювати більш широке коло ринкових сегментів. Це примушує їх проводити агресивну комунікаційну політику та збільшувати власні витрати на комплекс просування. По-друге, постійно зростають розміри іноземних інвестицій у національну економіку, зумовлюючи підключення до конкуренції зарубіжних компаній із великим досвідом ведення бізнесу та значними бюджетами на рекламу, стимулювання та інші інструменти просування. По-третє, посилюється вплив науково-технічного прогресу на сферу маркетингових комунікацій, що призводить до появи нових носіїв та засобів передачі комунікаційних повідомлень підприємства. Все це призводить до суттєвого збільшення комунікаційного навантаження на суспільство.

З метою визначення тенденцій розвитку рекламної діяльності в Україні на базі того, що на сьогодні вона займає значну частину людського життя та бюджету підприємства, перспективою подальшого наукового дослідження визначено проведення порівняльного аналізу обсягу та структури рекламно-комунікаційного ринку України та країн світу на предмет доцільності та ефективності таких витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг: [учеб. пособ.] / Г. Армстронг, Ф. Котлер; пер. с англ.; 5-е изд. – М.: Вильямс, 2000. – 640 с.
2. Берлесон Б. Коммуникация – это... / Б. Берлесон, Г. Стейнер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.com-management.narod.ru/>.
3. Божкова В.В. Стратегічне планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04 / В.В. Божкова. – Суми: Сум. держ. ун-т, 2011 – 499 с.
4. Василика М.А. Основы теории информации / Под ред. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2006. – 615 с.
5. БСЭ; 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – Т. 12. – 527 с.
6. Бутенко Н.В. Основы маркетингу: [навч. посіб.] / Н.В. Бутенко. – К.: Київський університет, 2004. – 140 с.
7. Гірченко Т.Д. Маркетинг: [навч. посіб.] / Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с.
8. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: [навч. посіб.] / Т.Г. Діброва. – К.: Професіонал, 2009. – 320 с.
9. Дойль П., Штерн Ф. Маркетинг, менеджмент и стратегия. Учебник по управлению бизнесом компании / П. Дойль, Ф. Штерн; 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.
10. Жашкевич И.В. Комплекс маркетинговых коммуникаций / И.В. Жашкевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webstarstudio.com/>.
11. Ілляшенко С.М. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: [монографія] / За ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Папірус, 2010. – 621 с.
12. Кули Ч. Общественная организация / Ч. Кули // Тексты по истории социологии XIX-XX века: [хрестоматия]. – М.: Наука, 1994. – 379 с.
13. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с франц. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
14. Николаева Ж.В. Основы теории коммуникации: [уч.-метод. пособ.] / Ж.В. Николаева. – Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004. – 274 с.
15. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. – М.: Рефлбук; К.: Ваклер, 2001. – 656 с.
16. Почепцов Г.Г. Стратегические коммуникации / Г.Г. Почепцов // Стратегические коммуникации в политике, бизнесе и государственном управлении. – М.: Альтерпресс, 2008. – 224 с.
17. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством / Т.О. Примак. – К.: Експерт, 2010. – 21 с.
18. Рева В.Е. Коммуникационный менеджмент: [уч.-метод. пособ.] / В.Е. Рева. – Пенза: ПГУ, 2003. – 161 с.
19. Ромат Є.В. Трансформація моделі державного управління рекламною діяльністю у перехідних умовах: [монографія] / Є.В. Ромат. – К.: НАДУ, 2003. – 248 с.

20. Смит П. Коммуникации стратегического маркетинга / П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд; пер. с англ. под ред. проф. Л.Ф. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.– 415 с.
21. Філософський енциклопедичний словник. – К.: Абрис, 2002. – 291 с.
22. Шевченко Д.А. Маркетингові дослідження ринку освітніх послуг в Росії / Д.А. Шевченко // Маркетинг в Росії і за кордоном. – 2003. – № 4. – С. 24–31.
23. Marshall McLuhan. Understanding media: The extensions of man., London and New York, 1964 p., – 396 с.

УДК 338

Момот Л.В.

доцент кафедри обліку і аудиту
Навчально-наукового інституту економіки і управління
Національного університету харчових технологій

ТЕНДЕНЦІЇ ТА РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ ТА В УКРАЇНІ

TRENDS AND RISKS OF FORMATION OF FRANCHISING IN THE GLOBAL AND PRACTICE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У результаті розвитку підприємництва в Україні створюються нові структури бізнесу, що пов'язані з галузевим кооперуванням, реформуванням нині діючих підприємств, розвитком інноваційних процесів тощо. Тема франчайзингу актуальна для України, так як у даний час успішний розвиток українського підприємництва, насамперед малого, утруднюється підвищеними комерційними ризиками. У статті розкрито суть франчайзингової системи. Проаналізовано сучасний стан франчайзингових відносин та необхідність їх застосування в Україні. Визначено основні переваги та недоліки побудови франчайзингової системи.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франчайзингова система, асоціація франчайзингу.

АННОТАЦІЯ

В результате развития предпринимательства в Украине создаются новые структуры бизнеса, связанные с отраслевым кооперированием, реформированием ныне действующих предприятий, развитием инновационных процессов и т. п. Тема франчайзинга актуальна для Украины, так как в настоящее время развитие украинского предпринимательства, прежде всего малого, затрудняется повышенными коммерческими рисками. В статье раскрыта суть франчайзинговой системы. Проанализированы современное состояние франчайзинговых отношений и необходимость их применения в Украине. Определены основные преимущества и недостатки построения франчайзинговой системы.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франчайзинговая система, ассоциация франчайзинга.

ANNOTATION

As a result of business development in Ukraine creates new business structure relating to the industry cooperation, reform of the existing businesses and the development of innovative processes and so on. Subject franchising relevant for Ukraine, because now the successful development of Ukrainian business, especially small, difficult higher commercial risks. The article reveals the essence of the franchise system. The current state of franchise relations and the need for their application in the Ukraine. The main advantages and disadvantages of building a franchise system.

Keywords: franchising, the franchisor, franchisees, franchise system, franchise association.

Постановка проблеми. В економіці України виникають і розвиваються методи та способи здійснення підприємницької діяльності, які успішно використовуються за кордоном як засіб забезпечення потреб суспільства в різних товарах і послугах.

Значний відрив нашої країни від світової економіки виправданий тим, що вона лише більше 20 років тому перейшла у сферу ринкових відносин, у той час як у країнах Західної Європи і США франчайзинг існує вже понад століття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку франчайзингових відносин

приділено багато уваги такими вітчизняними і зарубіжними науковцями, як: Ф. Котлер, М. Мендельсон, С. Шейн, М. Дикаленко, Н. Ковальчук, В. Ляшенко, Е. Москвичук, О. Суховатий, Н. Ширококова, В. Шкромда та ін.

Питанням правового регулювання договору франчайзингу приділяли увагу Г. Цірат [6], М. Брагинський [3], В. Дмитришин [4], О. Суховатий [5] та ін. У своїх напрацюваннях вони неодноразово порушували проблеми правового регулювання договору франчайзингу.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи запропоноване визначення предмета договору комерційної концесії, можна стверджувати, що в ньому фактично визначено об'єкт, а не предмет договору. Під предметом будь-якого цивільно-правового договору треба розуміти передбачені ним дії, які повинна здійснити зобов'язана сторона.

В умовах посилення розвитку франчайзингу в Україні необхідні комплексні дослідження, спрямовані на узагальнення низки сучасних концепцій, виявлення впливу сучасних етапів науково-технічного прогресу на франчайзинг.

Мета статті полягає у розкритті сутності франчайзингової системи, визначенні основних тенденцій розвитку франчайзингових операцій та їх ризиків, переваг та недоліків побудови цієї системи в умовах розвитку української економіки в період вступу до Європейського Союзу.

Поставлена мета зумовила необхідність реалізації таких завдань: визначити економічну сутність франчайзингу як способу здійснення підприємницької діяльності, виділити причини, що впливають на формування франчайзингових відносин, проаналізувати стан розвитку франчайзингу в Україні за останні роки та порівняти отриману тенденцію з іноземними країнами.

Об'єктами обліку, що характеризують основні аспекти франчайзингових операцій у франчайзі, є:

- нематеріальний актив – франшиза;
- зобов'язання, що виникають перед франшизодавцем (франчайзером);
- гарантії (заставні права на обладнання);
- нарахування амортизації на нематеріальні активи (франшизу);
- відсотки (у разі використання позикового капіталу);

• витрати, що пов'язані з освоєнням нового виду діяльності.

Методологічним підґрунтям дослідження є сукупність наукових методів системного, діалектичного та порівняльного аналізу, що забезпечило всебічність дослідження розвитку франчайзингу в Україні. Під час дослідження понятійного апарату, визначення структури франчайзингу у сфері громадського харчування та торгівлі застосовано такі наукові методи пізнання, як аналіз, синтез, наукові узагальнення, порівняння, групування, економіко-статистичний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з необхідних умов розвитку всієї економічної системи України є розвиток малого бізнесу – сектору, який на сьогодні виконує таку важливу роль, як накопичення капіталу. Практика економічно розвинутих країн показує, що одним з основних напрямів формування успішного малого бізнесу є формування різноманітних мережевих структур, у межах яких малі підприємства співпрацюють між собою та із суб'єктами великого бізнесу

Суть франчайзингу полягає в наданні одним суб'єктом підприємницької діяльності (франчайзером) права на здійснення певної діяльності з використанням його торговельної марки (товарного знаку), технологій, ноу-хау та інших об'єктів інтелектуальної власності іншому суб'єкту підприємництва (франчайзі) протягом встановленого терміну на обмеженій території і на визначених умовах щодо методів продажу, якості, ціни, причому таке право має назву франшизи.

Слово «франчайзинг» походить від французького *franchir*, що означає звільняти, і пов'язане з даруванням королівською короною єпископам прав і свобод у 1559 р.

Франчайзинг виник ще у Середньовіччі, коли британські королі надавали баронам право збирати податки з певних територій в обмін на різні послуги, а вільним людям за окрему плату дозволялося продавати свої товари на ринках і ярмарках міста. Місця, відведені для цієї торгівлі, називалися *franchises*.

Незважаючи на європейське походження, найбільшого поширення франчайзинг отримав все ж в Америці, і зараз США вважаються меккою франчайзингу. Сьогодні в Америці в області франчайзингу зосереджено 60% малого бізнесу, близько 40% усіх роздрібних продаж здійснюється через франчайзингові підприємства. В Австралії більше 90% торгівлі на підприємствах швидкого обслуговування здійснюються на умовах франшизи. Також стрімко розвивається франчайзинг у Канаді, Японії, Великій Британії та Західній Європі.

Наприкінці 50-х – початку 60-х років ХХ ст. відбувався бурхливий розвиток франчайзингу як одного з методів реалізації товарів і послуг.

Більшість широковідомих франчайзингових мереж з'явилася саме в цей період, серед них: *Service Master* (1949); *Holiday Inn* (1952); *Burger*

Inn (1954); *Dunkin' Donuts* (1954); *McDonalds* (1955); *Budget Renta Car* (1958) та ін.

Західний досвід в області франчайзингу демонструє досить жорсткий підхід до стандартизації. В Європі та США висуваються дуже жорсткі вимоги до майбутнього франчайзера. Він повинен мати юридично оформлену торгову марку і довести ефективність її використання. Підприємство може продавати франшизу тоді, коли воно здатне надавати всебічну підтримку своїм операторам, має відповідно розташовані інфраструктуру, фахівців, персонал, базу для навчання. Переговори про франчайзинг будуть вестися тільки з підприємствами – потенційними франчайзі, які відповідають стандартним умовам.

В Україні почав використовуватися один із методів підприємницької діяльності, який уже давно зарекомендував себе в Європейському Союзі як франчайзинг.

Для нашої економіки франчайзинг сьогодні є відносно новим явищем, у той час як у розвинутих країнах він сторіччями практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах.

Перша франчайзингова точка на Україні почала працювати в 1993 р. у рамках міжнародної інформаційної системи «Компас» (Нідерланди); пізніше на ринку з'явився *McDonald's*.

З часом і українські підприємці побачили переваги франчайзингового виду діяльності. Як результат, у 1999 р. в Києві було відкрито першу українську франчайзингову точку – піцерію *Pizza Celentano*.

Для малих підприємств та індивідуальних підприємців франчайзинг надає в розпорядження стабільний дохідний бізнес, для відомих фірм і компаній – можливість розширити та закріпити свої позиції на ринку.

У період входження України до Європейського Союзу об'єкти інтелектуальної власності стають предметом купівлі-продажу. Договірна передача прав інтелектуальної власності є ефективним засобом упровадження науково-технічних розробок. На цій основі виникли нові види договірних відносин – ліцензійний договір, договір франчайзингу, договір концесії і т.д.

Українське законодавство не містить визначення договору франчайзингу або франшизи. Найбільш спорідненим із зазначеним поняттям є комерційна концесія, яка врегульована як Цивільним кодексом [1] так і Господарським кодексом [2].

Так, за договором комерційної концесії одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачу) за плату право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав із метою виготовлення та (або) продажу певного виду товару та (або) надання послуг.

В Україні побудова франчайзингової системи також вигідна як для франчайзера, так і для франчайзі.

Українським підприємствам франчайзинг вигідний насамперед як можливість уникнути необхідності створення власних збутових мереж.

Вигода для франчайзі – можливість для підприємців-початківців розвинути конкурентоспроможний бізнес із використанням вже відомої торгової марки. Більше того, сьогодні в Україні франчайзинг охоплює доволі обмежене коло галузей промисловості, що дає можливість франчайзі освоювати нові сфери діяльності і, таким чином, розширювати межі поширення франчайзингових систем у вітчизняній економіці.

29 грудня 2001 р. розпочала свою діяльність Асоціація роботодавців в галузі франчайзингу, головна задача якої – представляти інтереси підприємців, які використовують франчайзингові договори, надавати їм практичну допомогу при організації та впровадженні на ринку України. На момент створення Асоціації працювало декілька десятків підприємств на умовах франчайзингу.

Федерація розвитку франчайзингу України (ФРФУ) створена членами Комітету з питань франчайзингу при Європейській бізнес-асоціації (2006–2008 рр.), а саме групою компаній та експертів, які мають значний досвід у сфері розвитку франчайзингу в Україні і за кордоном. Свій юридичний статус Федерація здобула лише 26.03.2010 р. (Наказ № 625/5 Міністерства юстиції України).

Беручи до уваги пріоритети України щодо інтеграції в Європейський Союз та світову спільноту, головною метою діяльності Федерації є налагодження відносин співпраці міжнародного бізнесу з представниками влади, підприємцями та підприємствами в Україні, а саме створення сприятливих умов ведення бізнесу в галузі франчайзингу, гостинності та інфраструктури та залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Саме тому співпраця з ФРФУ дасть змогу залучити якомога більше зацікавлених сторін до питань франчайзингу і, таким чином, прискорить процес досягнення взаємовигідних цілей, а саме: представлення інтересів франчайзингового бізнесу в економічній і політичній сферах на національному та міжнародному рівнях; підвищення освіченості у відношенні поняття «франчайзинг» як серед членів Федерації так і в урядових колах; підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.

Проте однією з особливостей українського ринку франчайзингу є те, що на ньому переважають мережі вітчизняного походження (відповідно до результатів експертної оцінки Асоціації франчайзингу України). Насамперед це пов'язано з тим, що від вітчизняних підприємств вимагається мінімальна адаптація до умов ринку, що значно спрощує вхід на нього. Ще однією особливістю вітчизняного ринку франчайзингу є те, що на відміну від країн Європи в Україні франчайзинг значного поширення набув у сфері торгівлі.

Якщо розглядати структуру ринку франчайзингу України, то громадське харчування займає 30%, роздрібна торгівля – 35%, сегмент послуг складає 22% та 13% – інші галузі.

У 2014 р. кількість франшиз досягла понад 600, з яких близько 100 відповідають міжнародним стандартам.

Найперспективнішим франчайзинговим проектом у 2015 р. є супермаркет «Наш Край», який відкриває свої точки по всій Україні. На даний момент в Україні відкрито 177 точок, 149 з яких – франчайзингові, 28 – власні. Основною перевагою даної франшизи є відсутність вступного платежу, швидкий термін окупності (від п'яти місяців), невеликі за розміром роялті, що становлять 3,5 €/кв. м торгової площі. Розмір інвестицій для відкриття супермаркету складає від 10000€.

Однією з найвідоміших франшиз, що вже давно існують на ринку громадського харчування України, є Pizza Celentano та New York Street Pizza. Перевагами даних закладів є відома товарна марка, довіра споживачів та невисокий розмір роялті (1,5–2%). Термін окупності даних франшиз складає в середньому 1–1,5 роки. Кожного року український ринок франчайзингу поповнюється новими франчайзерами, як вітчизняними, так і зарубіжними.

Незважаючи на домінуючу роль в Україні вітчизняних франчайзерів, на території нашої держави представлені також франчайзингові мережі з Росії, Польщі, Нідерландів, Франції, США, Німеччини, Великої Британії та інших країн.

Присутність в Україні іноземних компаній як франчайзерів має певні позитивні наслідки. Функціонування іноземних франчайзерів дає змогу вітчизняним підприємствам із часом перейняти успішний досвід ведення діяльності в умовах франчайзингових відносин, достатній для більш широкого розвитку договірної системи внутрішнього франчайзингу в Україні.

Висновки. При укладанні франчайзингової угоди обидві сторони беруть на себе певні зобов'язання, що мають на увазі виникнення певного роду ризиків у разі їх невиконання або неправильного їх тлумачення.

Серед ризиків, що погрожують діяльності франчайзера, можна виділити такі:

1. втрата матеріальних цінностей;
2. ризик непокриття збитків;
3. ризик неотримання прибутку.

Для франчайзі ризики можуть мати дещо інший характер:

1. порушення територіальних умов (наприклад, коли неподалік від закладу франчайзі несподівано відкривається ще одна торгова точка під тією ж торговою маркою, яка належить франчайзеру або іншому франчайзі);
2. втрата права вибору постачальників;
3. втрата самостійності у ціноутворенні;
4. ризик несподіваного розірвання угоди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. М.: Статут, 2002. Кн. 3. – 1038 с.
4. Дмитришин В.С. Договір комерційної концесії та договір франчайзингу. Співвідношення понять та правова природа / В.С. Дмитришин // Часопис Київського університету права. – 2010. № 3. – С. 199–203.
5. Суховатий О.В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні / О.В. Суховатий // Проблеми науки. – 2007. № 2. – С. 62–64.і
6. Цірат Г.В. Договори франчайзингу: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / Г.В. Цірат; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. К., 200.

УДК 657.1

Назарова І.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ НА РОЗПОДІЛЬЧИХ РАХУНКАХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ACCOUNTING ISSUES OF FOREIGN CURRENCY ON DISTRIBUTION ACCOUNTS OF BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто законодавчі підстави щодо зарахування надходжень в іноземній валюті на розподільчі валютні рахунки суб'єктів господарювання. Аргументовано необхідність відображення в бухгалтерському обліку коштів на розподільчих рахунках. Обґрунтовано методику обліку таких коштів, специфіку їх визнання при надходженні та вибутті, визначення курсових різниць.

Ключові слова: розподільчі рахунки, іноземна валюта, валютні надходження, облік, курсові різниці.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены законодательные основания для зачисления поступлений в иностранной валюте на распределительные валютные счета субъектов хозяйствования. Аргументирована необходимость отражения в бухгалтерском учете средств на распределительных счетах. Обоснована методика учета таких средств, специфика их признания при поступлении и выбытии, определение курсовых разниц.

Ключевые слова: распределительные счета, иностранная валюта, валютные поступления, учет, курсовые разницы.

ANNOTATION

The article deals on law grounds of foreign currency inflow to distribution currency accounts of business entities. The necessity of accounting reflecting the funds on distribution accounts is argued. The accounting method of funds, the specificity of their recognition in the inflows and outflows, the definition of currency exchange rate differences is given.

Keywords: distribution currency accounts, foreign currency, foreign exchange earnings, accounting, currency exchange rate differences.

Постановка проблеми. Кризові явища у світовій економіці, політична нестабільність та військові дії на сході України негативно вплинули на розвиток вітчизняної економіки та сприяють падінню курсу української валюти. У зв'язку з цим урядом прийнято низку заходів щодо стабілізації валютного ринку України. Одним із таких регуляторних рішень було запровадження Національним банком України в 2012 р. обов'язкового продажу валюти через розподільчі валютні рахунки суб'єктів господарювання.

Першим нормативним документом, який увів вимогу щодо обов'язкового продажу іноземної валюти, була Постанова Правління НБУ від 16.11.2012 р. № 475 «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» [1]. З того часу НБУ з регулярністю видає аналогічні постанови, термін дії яких коливається від трьох до шести місяців, і лише змінюється відсоток продажу

валютних надходжень та частково умови продажу. Незважаючи на те що вже декілька років діє норма щодо обов'язкового продажу валютних надходжень через розподільчі рахунки, чіткої методики обліку таких операцій наразі немає, що й обумовлює актуальність вибраної теми статті та теоретичне й практичне значення проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань обліку іноземних грошових коштів значну увагу в своїх працях приділили такі провідні вітчизняні вчені-науковці: Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Волкова І.А., Калініна О.Ю., Козак В.Г., Кузьмінський Ю.А., Лук'яненко Л.І., Лучко М.Р., Небильцова О.В., Орловська Г.В., Остап'юк М.Я., Пархоменко В.М., Реслер М.В. та ін. Однак часті зміни нормативно-законодавчої бази, пов'язані з реформуванням національної економіки України, обумовлюють виникнення нових проблемних аспектів, що потребують подальшого вивчення та вирішення. Одним із таких аспектів є облік запровадженого обов'язкового продажу валюти через розподільчі рахунки суб'єктів господарювання, адже незважаючи на те що така правова норма діє вже не перший рік, у наукових джерелах вона практично не висвітлюється.

Мета статті полягає у дослідженні порядку надходження валютних коштів на валютні рахунки підприємства та обов'язкового продажу таких коштів із дотриманням встановлених норм; висвітленні особливостей визнання та відображення в обліку таких операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із часу першого прийняття регуляторних рішень щодо зарахування валютних надходжень на розподільчі рахунки та їх обов'язковий продаж виникали певні дискусії щодо того, які саме надходження підлягають обов'язковому продажу, адже вони можуть бути отримані як внесок до статутного капіталу, у вигляді позичених коштів у нерезидентів (кредитів, позик, фінансової допомоги), коштів від реалізації товарів (послуг) і т. п.

Із запровадженням регуляторних норм у 2012 р. обов'язковій реалізації підлягала лише валютна виручка резидентів від продажу товарів за зовнішньоекономічними договорами,

тому суттєвим був вид надходжень і, відповідно, існували певні суперечності щодо порядку віднесення валютних надходжень до валютної виручки. Наразі дане питання врегульовано Постановою Правління НБУ від 03.03.2016 р. № 140 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України», де чітко визначено, що обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України підлягають 75% надходжень в іноземній валюті з-за кордону на користь юридичних осіб, які не є уповноваженими банками, фізичних осіб-підприємців, іноземних представництв (крім офіційних представництв), на рахунки, відкриті в уповноважених банках для ведення спільної діяльності без створення юридичної особи, а також надходжень в іноземній валюті на рахунки резидентів, відкриті за межами України на підставі індивідуальних ліцензій Національного банку України. В абзаці 3 п. 2. цього ж нормативно-правового акту зазначені валютні надходження, що не підлягають продажу – це надходження в іноземній валюті [2]:

- на користь держави або під державні гарантії;

- за кредитами, позиками, що залучаються відповідно до міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, або від міжнародних фінансових організацій, членом яких є Україна, або від міжнародних фінансових організацій, за договорами з якими Україна зобов'язалася забезпечувати правовий режим, який надається іншим міжнародним фінансовим організаціям;

- за кредитами, що надаються резиденту-позичальнику шляхом сплати іноземним кредитором коштів за зобов'язаннями цього резидента перед нерезидентом-експортером згідно із зовнішньоекономічним договором без зарахування кредитних коштів на рахунок резидента в уповноваженому банку за умови, що такий кредит надається за участю іноземного експортно-кредитного агентства;

- за проектами (програмами) міжнародної технічної допомоги, що пройшли державну реєстрацію;

- за проектами, що здійснюються на підставі угод між Україною і Європейським Союзом про участь України в міжнародних програмах Європейського Союзу;

- за зареєстрованими міжнародно-технічними програмами і проектами;

- у вигляді грантів від міжнародних фінансових організацій, членом яких є Україна, на користь юридичної особи-резидента, фінансування якої здійснюється за рахунок таких грантів та в органах управління якої бере участь уряд України;

- що надійшли як грошове забезпечення (гарантійний внесок) участі нерезидента в аукціоні (торгах) з приватизації державного майна на рахунки організатора такого аукціону (торгів);

- що надійшли у вигляді грошового забезпечення пропозиції конкурсних торгів (гарантія, застава, завдаток, депозит) із метою участі нерезидента в конкурсних торгах під час здійснення державних закупівель;

- на кореспондентські рахунки банків-нерезидентів в іноземній валюті, відкриті в уповноважених банках;

- за операціями з розміщення депозитів банками-нерезидентами на рахунках в уповноважених банках;

- на користь резидентів-посередників за договорами комісії, доручення, консигнації або за агентськими угодами, що підлягають подальшому перерахуванню власникам коштів;

- за операціями з обміну іноземної валюти на рахунках резидентів, відкритих за межами України на підставі індивідуальних ліцензій Національного банку України;

- що надійшли як благодійна допомога на користь її набувачів;

- повернені за ініціативою іноземного банку-отримувача (посередника) за умови, що зазначені кошти були повернені протягом семи днів після дня їх перерахування уповноваженим банком;

- що надійшли як помилковий переказ.

Окрім того, згідно з вищевказаною Постановою, вимога щодо обов'язкового продажу поширюється на поступлення лише в певних іноземних валютах. Зокрема, обов'язковому продажу підлягають тільки надходження в іноземних валютах 1-ї групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів і в російських рублях. Для того щоб мати чітке уявлення про те, які саме валюти належать до першої групи, звернемося до класифікатора іноземних валют, згідно з яким виокремлюють такі групи:

Група 1. Вільноконвертовані валюти, що широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та які продаються на головних валютних ринках світу – євро, долари США, канадські долари, англійські фунти, японські ієни, шведські крони та ін.

Група 2. Вільноконвертовані валюти, які не використовуються широко для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу – ізраїльські шекелі, польські злоті, чеські крони, угорські форинти, російські рублі, китайські юані та ін.

Група 3. Неконвертовані валюти – білоруські рублі, болгарські леви, румунські леї, азербайджанські та туркменські манати та ін. [3, с. 39].

Узагальнюючи норми законодавства, можна стверджувати, що зарахуванню на розподільчий рахунок та обов'язковому продажу підлягають усі валютні надходження суб'єктів господарювання (крім тих, що передбачені третім абзацом п. 2 Постанови НБУ про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України) у вільноконвертованій валюті, яка використовується для здійснення платежів за між-

народними операціями та реалізовується на головних валютних ринках світу, або валюті, яка є найбільш затребуваною в Україні із валют другої групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів – російських рублях. 75% таких коштів підлягає обов'язковому продажу, решта ж надходжень в іноземній валюті залишається в розпорядженні резидентів та нерезидентів і зраховується на їх поточні валютні рахунки.

Разом із тим проблемою є те, що Постанова, норми якої регулюють дане питання, діятиме знову ж тільки три місяці, а зважаючи на валютні коливання та ситуацію на ринку України, НБУ змушений буде затверджувати нові регуляторні документи. Тому пропонуємо державним органам розглянути питання щодо запровадження постійно діючого нормативно-правового документа, який би регулював норми щодо порядку зарахування та обов'язкового продажу іноземних валют до стабілізації ситуації в Україні.

Відсутня також чітка методика бухгалтерського обліку валютних надходжень, тому на практиці при відображенні в обліку таких операцій бухгалтери спираються на власні судження.

Найпершим важливим питанням щодо такої методики є встановлення часу визнання валютних надходжень активами та на якому бухгалтерському рахунку мають обліковуватися зазначені кошти. Великою мірою це залежатиме від типу банківського рахунку, на який зраховується іноземна валюта при надходженні, тому доцільно з'ясувати, які банківські рахунки мають право відкривати і використовувати суб'єкти господарювання. Банківські установи на вимогу клієнта відкривають такі рахунки в іноземній валюті:

- поточний валютний рахунок – призначений для проведення безготівкових і готівкових розрахунків в іноземній валюті при здійсненні поточних операцій, визначених законодавством України;

- розподільчий валютний рахунок – призначений для попереднього зарахування коштів в іноземній валюті, що надійшли на адресу суб'єкта господарювання згідно з чинним законодавством. Обов'язковий продаж коштів з такого рахунку здійснюється без доручення клієнта та виключно наступного робочого дня після дня зарахування таких надходжень на цей рахунок. Суб'єкт господарювання не може самостійно розпоряджатися коштами на розподільчому рахунку. Він служить засобом попереднього контролю банком валютних коштів, що надійшли;

- позичковий валютний рахунок – відкривається для отримання банківських позик в іноземній валюті незалежно від наявності поточного рахунку в банку кредитора;

- депозитний валютний рахунок – відкривається фізичним та юридичним особам для зарахування на нього валютних депозитів із поточного рахунку з наступним поверненням суми

основного депозиту та нарахованих відсотків після завершення терміну депозитного договору [3, с. 39].

Відповідно до зазначеної Постанови НБУ, уповноважений банк зобов'язаний попередньо відносити надходження в іноземній валюті, що підлягають обов'язковому продажу, на окремий аналітичний рахунок балансового рахунку 2603 «Розподільчі рахунки суб'єктів господарювання». Звідси випливає, що розподільчий валютний рахунок не відноситься до поточних, а є окремим видом банківських рахунків. Особливістю такого рахунку є те, що суб'єкт господарювання не має права розпоряджатися такими коштами. Таким чином виникає питання щодо того, чи підпадають кошти на розподільчому рахунку суб'єкта господарювання під визначення активу. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [4]. Основою умовою активу є його контрольованість, а коштами на розподільчому рахунку підприємство не може розпоряджатися. У зв'язку з цим значна частина науковців, аудиторів та бухгалтерів-практиків рекомендують не відображати в обліку надходження на розподільний рахунок, а тільки ставити на облік таку виручку при зарахуванні на поточний рахунок коштів у національній валюті у гривневому еквіваленті вже після реалізації 75% валютних надходжень, а також при зарахуванні на поточний валютний рахунок решти 25% валютної виручки від таких надходжень.

Проте, на нашу думку, така практика може призвести до втрати інформативності обліку таких операцій та не відповідає нормам облікового законодавства. По-перше, первісне визнання валютних коштів має бути здійснене на момент надходження іноземної валюти на банківський рахунок суб'єкта господарювання, яким є розподільчий рахунок, який так і називається – «Розподільчий рахунок суб'єкта господарювання». По-друге, суб'єкт господарювання може здійснювати контроль над таким коштами за допомогою банківських виписок за розподільчими рахунками, які обов'язково надаються банками і містять інформацію про суми залишків, надходжень та списань валюти (у гривневому еквіваленті та у валюті надходження за курсом НБУ на дату здійснення операції). Аргументом на користь того, що такі операції слід відображати в обліку суб'єкта господарювання, є також те, що у Плані рахунків бухгалтерського обліку банків України [5] розподільчі рахунки суб'єктів господарювання мають номер 2603, тобто належать до рахунків обліку коштів клієнтів банку.

Таким чином, на нашу думку, у бухгалтерському обліку на основі банківської виписки за розподільчим рахунком слід відображати валютне надходження в повному обсязі, а вже звіти

не пізніше наступного робочого дня 75% спрямовувати на продаж, а решту 25% зараховувати на поточний валютний рахунок підприємства.

В якості рахунка бухгалтерського обліку до внесених змін Наказом Міністерства фінансів України від 18.06.2015 р. № 573 до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [6] пропонували використовували субрахунки 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті», що не можна вважати правомірним, оскільки цей субрахунок призначений для обліку операцій із валютними коштами на поточних рахунках, або 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті». Після внесених останніх змін до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкції про його застосування для таких операцій було введено субрахунок 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті», який призначений для обліку коштів в іноземній валюті, що підлягають розподілу або додатковому попередньому контролю, у тому числі сум коштів в іноземній валюті, що підлягають обов'язковому продажу відповідно до законодавства [7], що внесло ясність у порядок обліку валютних надходжень. Тому саме цей рахунок, слід застосовувати при відображенні операцій на розподільчому рахунку суб'єкта господарювання.

Ще одним дискусійним питанням щодо обліку валютних надходжень є визначення дати визнання та курсу валюти. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах визначає П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [8]. Відповідно до п. 5 вищенаведеного П(С)БО, операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дату визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). Своєю чергою, під валютним курсом, згідно з п. 4 П(С)БО 21, слід розуміти установлений НБУ курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни. Таким чином, надходження іноземної валюти при первісному визнанні суб'єкта господарювання слід відображати із застосуванням установленого НБУ курсу гривні до грошової одиниці іншої країни на дату здійснення операції, тобто дату надходження іноземної валюти.

Деякі автори датою визнання вважають дату перерахування коштів із розподільчого рахунку на поточні. Так, на думку Г. Беднарчук, банківська виписка за розподільчим рахунком проводиться, коли здійснюється операція обов'язкового продажу валюти, а решта суми зараховується на поточний валютний рахунок (тобто в обліку підприємства виписка за розподільчим рахунком проводиться датою обов'язкового

продажу валюти, а не датою надходження валютної виручки) [9]. А.Є. Піскун також стверджує, що датою здійснення валютної операції є дата продажу іноземної валюти [10].

Цієї ж позиції у своїх роз'ясненнях дотримуються органи державного регулювання. Зокрема, Державна фіскальна служба зауважує, що датою надходження виручки в іноземній валюті є дата надходження коштів на поточний рахунок резидента, який здійснив експортну операцію [11]. Разом із тим існують інші думки. Так, Т. Михайлова зауважує, що іноземну валюту на розподільчому рахунку можна відображати у складі активів на дату їх надходження з використанням субрахунку бухгалтерського обліку 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті», із запровадженням якого Міністерство фінансів України підтвердило свою лояльність до відображення в бухгалтерському обліку валютних надходжень на розподільчий рахунок [12, с. 23].

Таким чином, хоча й існують аргументи як на користь первісного визнання під час відображення коштів на розподільчому рахунку, так і проти, ми вважаємо, що необхідно дотримуватися буквальних норм п. 4 та 5 П(С)БО 21 і визнавати надходження коштів в іноземній валюті за датою їх надходження на розподільчий рахунок та за курсом на дату таких надходжень.

Враховуючи те, що облік коштів на розподільчому валютному рахунку ведеться в іноземній валюті та грошовому еквіваленті, виникає питання щодо визначення курсових різниць за даним рахунком. Курсова різниця – це різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах. Об'єктами визначення курсових різниць є монетарні статті. Згідно з П(С)БО 21, монетарні – це статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи і зобов'язання, що будуть отримані або оплачені у фіксованій (визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. Відповідно, немонетарні – це статті, відмінні від монетарних. До монетарних статей відносять:

- грошові кошти в касі, на рахунках в установах банків, в органах Державного казначейства, фінансові вкладення;
- кредити банків та інші позики;
- дебіторську заборгованість та зобов'язання, що будуть отримані чи сплачені у визначеній сумі грошей або їх еквівалентів.

Зважаючи на те, що на розподільчих рахунках обліковуються грошові кошти на рахунках в установах банків, вони належать до монетарних, тобто кошти за такими рахунками обліковуються на бухгалтерських рахунках підприємства за балансовою вартістю, яка обчислюється виходячи із курсу НБУ на дату здійснення операції або на дату балансу, а при перерахунку вартості валютних коштів у національну грошову одиницю виникає курсова різниця. Таким чином, іноземна валюта на розподільчих рахунках має обліковуватися аналогічно до обліку валютних коштів на поточних

чи інших рахунках та підлягає перерахунку на дату операції чи дату балансу з визначенням курсових різниць.

Висновки. На основі проведеного дослідження порядку обліку валютних надходжень із використанням розподільчих рахунків можна зробити такі висновки:

– на даний час операції з надходження валютних коштів на розподільчі рахунки та їх обов'язкового продажу достатньо врегульовані і не потребують додаткових норм, однак зважаючи на те, що рішення НБУ, які регулюють такі операції, мають короткотермінову дію і часто змінюються, рекомендуємо державним органам розглянути питання щодо прийняття постійно діючого нормативно-правового документа, який би регулював норми щодо порядку зарахування та обов'язкового продажу іноземних валют. Такі дії надали б визначеності даному питанню і значно полегшили роботу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

– щодо порядку первісного визнання валютних надходжень, то слід погодитись із необхідністю визнання таких валютних коштів активами в момент зарахування їх на розподільчий валютний рахунок та за курсом Національного банку України на дату такого надходження;

– в якості рахунку обліку валютних коштів на розподільчих рахунках суб'єктів господарювання мають застосовувати запроваджений у 2015 р. спеціально для таких цілей субрахунок 316 «Спеціальні рахунки в іноземній валюті»;

– зважаючи на те, що валютні кошти на розподільчому рахунку є монетарної статтею, необхідно на даному рахунку проводити перерахунок балансової вартості іноземної валюти у національну грошову одиницю з визначенням курсових різниць на дату здійснення операції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Правління НБУ «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» від 16.11.2012 р. № 475 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Постанова Правління НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03.03.2016 р. № 140 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Крупка Я.Д. Облік міжнародних операцій: [навч. посіб.] / Я.Д. Крупка, І.Я. Назарова. – Тернопіль: Крок, 2016. – 216 с.
4. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджений Постановою Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 18.06.2015 р. № 573 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Беднарчук Г. Обов'язковий продаж валюти: як це робиться / Г. Беднарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.dtkk.ua>.
10. Піскун А.Є. Продаж іноземної валюти: правила бухгалтерського та податкового обліку з 2015 р. / А.Є. Піскун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buh24.com.ua>.
11. Яка дата вважається датою надходження валютної виручки: дата надходження коштів на розподільчий рахунок чи дата надходження коштів на поточний валютний рахунок суб'єкта господарювання після здійснення обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті? // Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.
12. Михайлова Т. Обов'язковий продаж валюти: як відобразити в обліку / Т. Михайлова // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 106. – С. 22–24.

УДК 330.87:338.24

Одношевна О.О.

*кандидат економічних наук, старший викладач
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету***ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ
ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ****WAYS OF IMPROVING ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT PROCESS****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано сучасний стан процесу погашення дебіторської заборгованості. Виявлено основні проблемні аспекти стосовно розрахунків із контрагентами. Розроблено основні шляхи оптимізації дебіторської заборгованості за допомогою вдосконалення процесу обліку й аудиту розрахунків із покупцями і замовниками. Запропоновано до впровадження розроблений механізм удосконалення обліку дебіторської заборгованості, а також форму внутрішньої звітності підприємства по результатам розрахунків із дебіторами. Розроблено схему оцінки дебіторської заборгованості.

Ключові слова: оптимізація, механізм, форма звітності, оцінка дебіторської заборгованості.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние процесса погашения дебиторской задолженности. Выявлены основные проблематичные аспекты касательно расчетов с контрагентами. Разработаны основные пути оптимизации дебиторской задолженности с помощью усовершенствования процесса учета и аудита расчетов с покупателями и заказчиками. Предложены к внедрению разработанный механизм усовершенствования учета дебиторской задолженности, а также форма внутренней отчетности предприятия по результатам расчетов с дебиторами. Разработана схема оценки дебиторской задолженности.

Ключевые слова: оптимизация, механизм, форма отчетности, оценка дебиторской задолженности.

ANNOTATION

To analyze the current state of the process of collection of receivables. The basic problematic aspects regarding payments to contractors. Developed basic ways to optimize accounts payable by improving the process of accounting and audit settlements with buyers and customers. It is proposed to introduce a mechanism designed to improve accounts receivable, as well as a form of internal reporting on the results of calculations with debtors. Developed evaluation scheme receivables.

Keywords: optimization, mechanism, reporting form, the assessment of receivables.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним із найбільш складних і суперечливих питань українського обліку можна вважати облік дебіторської заборгованості, що пов'язано із загостренням проблем неплатежів. Зрозуміло, що незалежно від причин виникнення дебіторської заборгованості уникнути її неможливо, тому підприємству необхідно шукати способи ефективного управління дебіторською заборгованістю, зокрема вдосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків, організації ефективної та дієвої системи внутрішньогосподарського контролю тощо. Насамперед слід зазначити, що в П(С)БО 10 не передбачено чіткого розмежування понять довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованості, не відзначено, що їх об-

лік ведеться на різних рахунках бухгалтерського обліку, поточна заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним. Потрібно створити спеціальну класифікацію дебіторської заборгованості, що надасть можливість здійснювати порівняльний аналіз варіантів угруповання розрахунків із дебіторами за класифікаційними ознаками [3, с. 12].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах товарне кредитування набуває все більшого розповсюдження та стає однією з необхідних умов прискорення реалізації товарів в оптовій ланці. В операційній діяльності багатьох підприємств товарне кредитування займає значне місце у збутовій діяльності. Сучасний стан взаєморозрахунків між підприємствами характеризується значною часткою дебіторської та кредиторської заборгованості за товари в їх обігових активах та поточних зобов'язаннях. Так, на думку Білозерцева В.С., наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю. Її оптимальний розмір визначається порівнянням виграшів, які підприємство розраховує отримати при певному рівні інвестованих у дебіторську заборгованість коштів, з витратами, котрі воно буде нести для цього [1, с. 19]. Своєю чергою, Коваленко Д.І. стверджує, що слід зазначити динамічний характер та варіабельність дебіторської заборгованості як елементу оборотних коштів підприємства [2, с. 26]. Соловей Н.В. стверджує, що в бухгалтерському обліку підприємств обліку дебіторської заборгованості приділяється багато уваги. Від оперативності та правильності поданої інформації про стан дебіторської заборгованості залежить своєчасність вжиття заходів щодо її погашення і відображення у фінансовій звітності підприємства за звітний період [4, с. 45].

Врахувавши думку науковців із приводу обліку й аудиту дебіторської заборгованості, підкреслимо, що процес оптимізації її управління залишається дискусійним питанням і потребує більш поглибленого вивчення.

Мета статті полягає в усесторонньому аналізі процесу управління дебіторською заборгованістю, а також розробці шляхів оптимізації її обліку й аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення ефективної системи контролю якості

обліку розрахунків із дебіторами вимагає розробки чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості, уніфікації способів її оцінки та документів аналітичного обліку, що дасть змогу накопичувати інформацію про розрахунки з дебіторами з різними рівнями деталізації й узагальнення. Потребують розробки також моделі співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та певного інструментарію, який дав би змогу швидко та якісно виявляти негативні явища, що впливають на кількісні й якісні зміни цих заборгованостей. Бажаним є співвідношення, коли кредиторська заборгованість переважає дебіторську на 10–20%. Однак, як показують дослідження, на деяких підприємствах кредиторська заборгованість переважає зобов'язання дебіторів у 10 і більше разів [3, с. 25].

Для організації обліку та аналізу розрахунків із покупцями і замовниками важливе місце посідає класифікація дебіторської заборгованості. Від правильної класифікації дебіторської заборгованості, а також від правильно обраних класифікаційних ознак залежатиме не лише порядок її обліку взагалі чи окремого її складника, а й ефективності управління нею [1, с. 21].

Необхідно приділити значну увагу вибору форм розрахунків із покупцями та замовниками. Серед усіх форм безготівкових розрахунків найнадійнішою є акредитив. Він виставляється в банку постачальника і забезпечує своєчасність розрахунків за відвантажену продукцію. Таким чином, із метою надання якісної бухгалтерської інформації про заборгованість господарчого суб'єкту, користувачам для прийняття рішень пропонується розробити таку форму бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, для якої властиві:

- єдиний правильний підхід до обліку дебіторської заборгованості;

- якісний облік довгострокової дебіторської заборгованості, зумовлений наявністю розробки єдиного підходу до реєстрації та обліку довгострокової дебіторської заборгованості в системі синтетичних рахунків; веденням аналітичного обліку за кожним видом довгострокової дебіторської заборгованості в розроблених відомостях аналітичного обліку; узагальненням та накопичуванням аналітичної інформації про довгострокову дебіторську заборгованість [3, с. 16].

Для вдосконалення системи обліку та аудиту дебіторської заборгованості можна порекомендувати:

1. Розробити комплекс заходів щодо:

- пошуку можливостей збільшення кількості покупців і замовників підприємства з тим, щоб зменшити масштаб ризику несплати боргів;

- постійного моніторингу потенційних дебіторів (оцінювання фінан-

сового стану та платоспроможності, ринкової репутації, іміджу тощо).

2. Створити резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства.

3. Своєчасно здійснювати контроль співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування.

4. Управління при лімітуванні дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і в розрахунку на одного дебітора (існуючого чи потенційного) і періодично переглядати граничні суми.

5. Систематично проводити інвентаризацію заборгованості.

Етапи удосконалення системи обліку дебіторської заборгованості за розрахункам із покупцями та замовниками представлено на рис. 1.

Спираючись на рис. 1, зазначимо, що для вдосконалення обліку дебіторської заборгованості та прийняття рішення про її погашення керівництво підприємства повинно володіти достовірною інформацією про всі взаєморозрахунки підприємств за конкретний період. Це дасть змогу чітко окреслити грошові потоки підприємства, а також мінімізувати ризик виникнення заборгованості.

Виникнення дебіторської заборгованості пов'язано з принципом нарахування, сутність якого полягає в тому, що незалежно від сплати в момент відвантаження продукції, передачі послуг чи права власності на них підприємство відображає отримання доходу, а в разі відсутності оплати – одночасно і дебіторську заборгованість. Виникнення простроченої дебіторської заборгованості є об'єктивним процесом, зумовленим існуванням ризиків під час взаєморозрахунків між контрагентами за результатами

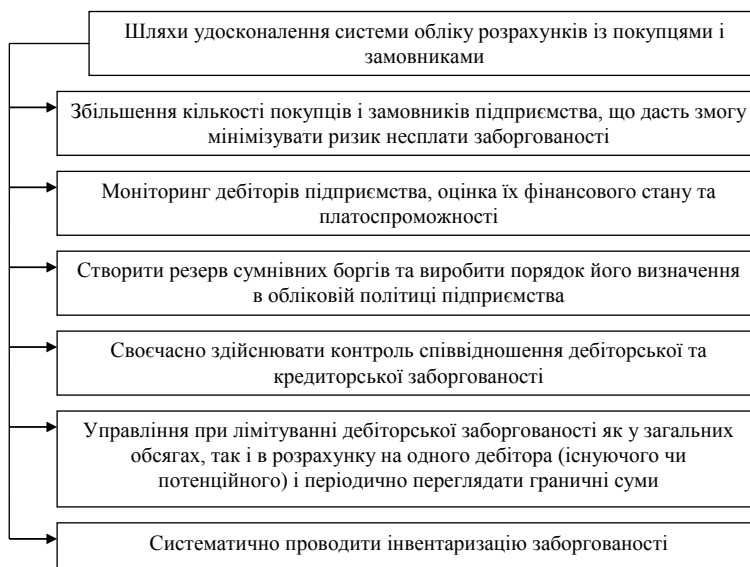


Рис. 1. Розроблений механізм удосконалення обліку дебіторської заборгованості

господарської операції. Задля об'єктивності та достовірності відображення дебіторської заборгованості як активу, підприємствам варто звертати увагу на строки погашення дебіторської заборгованості та розраховувати резерви сумнівних і безнадійних боргів для сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Сумнівна заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Важливим вважаємо той факт, що дебіторська заборгованість є джерелом утворення активів боржника, який цим може користуватися і використовувати засоби без права на це. Пропонуємо розроблену форму внутрішньої звітності для узагальнення результатів розрахунків із покупцями і замовниками для більш оптимального їх управління (табл. 1). Дані представлено документу свідчать, що обов'язковим повинно бути оприлюднення інформації по цій формі звітності, оскільки це дасть можливість: виявити непорядних боржників; простежити стан розрахунків контрагентів і в разі виникнення підозри в їх ненадійності – завчасно відмовитись від співпраці; зробити більш прозорішими взаєморозрахунки; допомогти відділу по справам банкрутства бачити потенційних неплатоспроможних контрагентів.

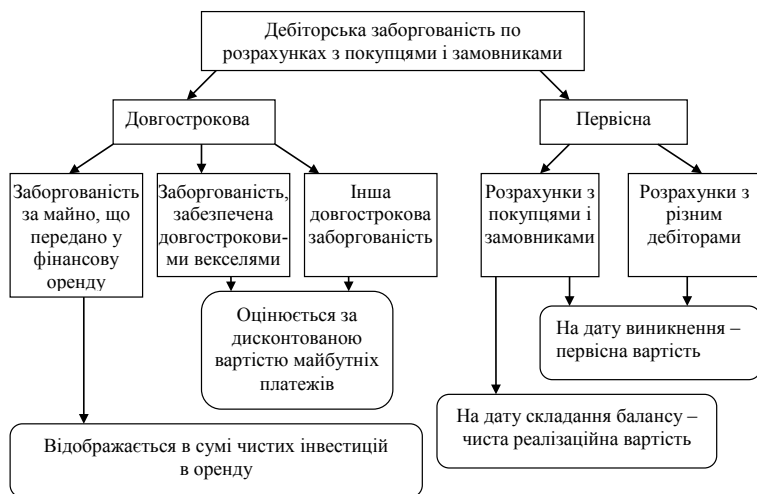


Рис. 2. Схема оцінки дебіторської заборгованості як передумова якісного складання плану і програми аудиторської перевірки

У процесі якісного аналізу сфери розрахункових відносин із контрагентами та надання рекомендацій щодо подальшого успішного проведення аудиту підприємства важливе місце займає саме достовірною оцінка дебіторської заборгованості як передумова для правильного відображення її у звітності та визначення аудитором оптимальної програми та плану аудиту дебіторської заборгованості. Запропонована схема оцінки дебіторської заборгованості як передумови якісного складання плану і програми аудиту представлена на рис. 2.

Дані рис. 2 свідчать, що якісною характеристикою аудиту є врахування особливостей господарської діяльності кожного окремого замовника, виявлення різноманітних факторів, що мають вплив на аудиторський висновок. Із цією метою доцільно застосовувати розширений спектр аудиторських процедур, зокрема аналітичних.

Вважаємо, що враховуючи кожен окремо взяту ситуацію на підприємстві-замовнику, аудиторю варто здійснювати аналіз дебіторської заборгованості, використовуючи й інші показники.

Основним показниками для аналізу дебіторської заборгованості, блок якого включений до програми аудиту, повинні бути:

- оборотність дебіторської заборгованості – визначається відношенням виручки від реалізації до середнього залишку дебіторської заборгованості;
- період погашення дебіторської заборгованості – визначається відношенням кількості календарних днів у періоді на оборотність дебіторської заборгованості;
- середній період інкасації дебіторської заборгованості – визначається відношенням середнього залишку дебіторської заборгованості до суми ододенного обороту по реалізації продукції у визначеному періоді;
- коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості – визначається відношенням суми дебіторської заборгованості, не оплаченої у встановлений строк, до загальної суми дебіторської заборгованості;

Таблиця 1

Розроблена форма звітності по результатам розрахунків із покупцями і замовниками
Інформація про дебіторську заборгованість станом на 1 _____ 20__ р.

№ п/п	Контрагенти-боржники			Дебіторська заборгованість						
	Назва підприємства	Код ЄДРПОУ	Адреса підприємства	у тому числі:				Всього	Створено резерв сумнівних боргів	Визнано безнадійним боргом
				до 3-х місяців	від 3-х місяців до 1 року	від 1 до 2 років	понад 2 роки			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

– частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів – визначається відношенням суми дебіторської заборгованості до суми поточних активів;

– ефект, отриманий від інвестування засобів у дебіторську заборгованість по розрахунках із покупцями та замовниками – визначається як різниця між додатковим прибутком, отриманим від збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок наданого кредиту, поточними витратами по організації кредитування та інкасації боргу та сумою прямих фінансових утрат від неповернення боргу;

– коефіцієнт ефективності інвестування засобів у дебіторську заборгованість – визначається відношенням суми ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість по розрахунках з покупцями та замовниками, до середнього залишку дебіторської заборгованості у визначеному періоді.

Висновки. Отже, підкреслимо, що вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю надасть можливість вибору її оптимального розміру для кожного окремого підприємства, максимально уникати простро-

чення термінів її погашення, оптимізації контингенту покупців та замовників, урахувавши їх платоспроможність, що, своєю чергою, вплине на зменшення обсягів сумнівних боргів, безнадійної заборгованості, а також удосконалення управлінського аспекту стосовно витрат та доходів кожного окремого підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белозерцев В.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі / В.С. Белозерцев // Вісник Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара. – 2010. – № 10. – С. 56–58.
2. Коваленко Д.І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України / Д.І. Коваленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 16. – С. 65–69.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627.
4. Соловей Н.В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості / Н.В. Соловей, К.І. Маліношевська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: збірник наукових праць НАУ. – 2010. – Вип. 25. – С. 125–130.

УДК 657.1

Осадча Г.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологій

Обатюк Ю.

студент
Національного університету харчових технологій**МЕТОДИ ПОБУДОВИ ФУНКЦІЇ ВИТРАТ – ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ****METHODS OF COST FUNCTION IS THE PRACTICAL APPLICATION OF****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядаються економічна сутність витрат, побудова функції витрат методом вищої-нижчої точки, методом найменших квадратів, методом аналізу бухгалтерських рахунків із застосуванням Microsoft Office Excel. Обґрунтовано практичне застосування даних методів при плануванні, обліку та аналізі витрат за комплексними статтями калькуляції та видами собівартості за етапами формування витрат.

Ключові слова: витрати, функція витрат, метод вищої-нижчої точки, метод найменших квадратів, метод аналізу бухгалтерських рахунків.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются экономическая сущность затрат, построение функции затрат методом высшей-нижней точки, методом наименьших квадратов, методом анализа бухгалтерских счетов с использованием Microsoft Office Excel. Обосновано практическое применение перечисленных методов при планировании, учете и анализе затрат по комплексным статьям калькуляции и видам себестоимости от этапов формирования затрат.

Ключевые слова: затраты, функция затрат, метод высшей-нижней точки, метод наименьших квадратов, метод анализа бухгалтерских счетов.

ANNOTATION

The article discusses the economic essence of cost, construction cost function method of higher-lower point, method of least squares, a method of analyzing accounting accounts using Microsoft Office Excel. Reasonably practical application of data methods in planning, accounting and cost analysis for complex items costing and types of costs according to the stages of formation.

Keywords: Costs, Cost Function, High-Low Method, Least-Square Method, Account Analysis Method.

Постановка проблеми. Вирішальною умовою ефективного управління підприємством, прийняття ґрунтовних господарських, фінансових рішень є наукове управління витратами.

Економічне зростання виробництва забезпечується використанням новітніх технологій, впровадження яких супроводжується технічним переоснащенням і реконструкцією діючих підприємств, а часто введенням нових підприємств. Зміни в організації, технології та технічному оснащенні виробництва завжди призводять до зміни величини і структури витрат виробництва, управління та збуту.

Витрати виробництва мають вартісну форму. По відношенню до об'єкту калькулювання розрізняють витрати виробництва загальні та такі, які належать до виробленої продукції. Щодо обсягів виробництва витрати поділяють на змінні (*variable cost*) та постійні (*fixed cost*). Струк-

тура витрат може розглядатися за різними класифікаційними ознаками, проте першочергове практичне значення мають такі аспекти структури витрат, як економічний зміст, співвідношення прямих і непрямих, співвідношення змінних і постійних витрат.

Джерелом інформації про витрати прямо чи опосередковано є дані обліку. Технологія облікового процесу не завжди дає змогу вести облік витрат у розрізі їх певних класифікаційних ознак, а тому із-за причин відсутності необхідної облікової інформації і виникає потреба у застосуванні наукових методів для дослідження динаміки та оцінювання витрат. Одним із таких наукових методів дослідження та передбачення витрат є побудова функції витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розкриття економічної сутності витрат, вивчення їх оцінювання, динаміки та поведінки присвячені низка робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Ткаченко, П.А. Костюк, А.Н. Кузьмінський, Н.М. Грабова, О.В. Михайленко М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.Ф. Палій, К. Друрі, Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Немає сумніву, що нині вітчизняними та зарубіжними науковцями створена потужна наукова теорія щодо витрат за видами діяльності підприємств, яка є основою для фахової і наукової підготовки молоді та є точкою відліку для подальшого її розвитку.

Значним поштовхом у безперервний прикладний розвиток дослідження теорії витрат є: науково-технічний прогрес у сфері виробництва, що викликає за собою зміну величини та структури витрат; науково-технічний прогрес у сфері підготовки та обробки облікової інформації, який дає змогу отримувати та цілеспрямовано обробляти задані управлінською системою масиви інформації; зміни у національному бухгалтерському законодавстві, які диктують склад витрат за об'єктами обліку та вимоги до обробки окремих масивів інформації.

Спілкування з головними бухгалтерами харчових підприємств підтверджує необхідність впровадження наукових підходів в оперативне управління витратами. Рівень фахової під-

готовки сучасних бухгалтерів дає змогу застосовувати сучасні інформаційні технології, математичні методи при дослідженні виробничої собівартості, собівартості реалізованої продукції, повної собівартості та витрат за окремими комплексними статтями собівартості.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття економічної сутності витрат, обґрунтування впровадження у практичну діяльність виробничих підприємств харчової промисловості методів диференціації витрат за комплексними статтями витрат, витрат виробничої собівартості продукції, витрат собівартості реалізованої продукції та витрат повної собівартості при їх плануванні, обліку та аналізі.

При написанні статті використовувалися такі методи: аналітичний, монографічний, балансовий, статистичний, графічний, економіко-статистичний. Побудовано графіки із застосуванням Microsoft Office Excel.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи із загально-економічного тлумачення витрат, будь-яке виробництво доцільно розглядати як перетворення витрат у результати.

В.П. Завгородній розглядає витрати з точки зору собівартості: «В процесі виробництва продукції витрачається праця, використовуються засоби виробництва та предмети праці. Усі витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції, що виражені в грошовій формі, складають собівартість продукції» [1, с. 375].

Такої ж думки дотримується й Ф.Ф. Бутинець: «Витрати виробництва – це вираження в грошовій формі поточних витрат трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції. Ці витрати обліковуються та плануються як собівартість продукції» [2, с. 299].

Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення чи розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [3].

Схоже трактування «витрат виробництва» присутнє у працях згаданих вище вчених-економістів.

В основі побудови функції витрат лежить класифікація витрат на змінні та постійні.

При побудові функції витрат необхідно розкрити деякі поняття.

Фактор витрат (Cost Driver) – це діяльність, яка впливає на витрати [4].

Передбачення витрат (Cost Prediction) – прогнозування майбутніх витрат для різних рівнів (умов) діяльності [5, с. 60].

Функція витрат (Cost Function) – це математичний опис взаємозв'язку між витратами та їх факторами [6, с. 182].

Релевантний діапазон (Relevant Range) – діапазон діяльності у межах якого зберігається взаємозв'язок між величиною витрат і їхнім фактором [7].

У межах релевантного діапазону постійні витрати залишаються незмінними тільки протягом визначеного часу. Правило релевантного діапазону діє і для змінних витрат.

Національні стандарти бухгалтерського обліку передбачають ведення в поточному обліку витрат з їх поділом на змінні та постійні, хоча в затверджених формах первинних документів, реєстрах бухгалтерського обліку та на рахунках такий поділ відсутній. Підприємства самостійно повинні розробляти форми управлінської звітності для розмежування витрат за класифікаційною ознакою від обсягів діяльності.

Побудова функції витрат дає змогу розподілити сукупні витрати на змінні та постійні, полегшує передбачення витрат.

Визначення функції витрат здійснюється різними методами, зокрема:

– **метод аналізу облікових даних**, який передбачає розподіл витрат на змінні та постійні щодо відповідного чинника на підставі даних з рахунків бухгалтерського обліку;

– **метод вищої-нижчої точки**, який передбачає визначення функції витрат на основі припущення, що змінні витрати – це різниця між загальними витратами при найвищому та найнижчому рівнях діяльності;

– **метод кореляції (візуального пристосування)** – це графічний підхід до визначення функції витрат, коли аналітик візуально проводить пряму лінію, беручи до уваги всі точки витрат;

– **інженерний метод**, який полягає в тому, що на кожну статтю витрат встановлюються, виходячи з технологічних потреб, нормативи на використання ресурсів у натуральному виразі, а витрати планують шляхом помноження цих нормативів на ціни;

– **метод найменших квадратів** дає змогу найточніше визначити склад і значення постійної та змінної частини витрат. Показники витрат розраховуються таким чином, щоб квадрат відстані від усіх точок, що надають значення витрат до теоретичної лінії регресії, був мінімальний [8, с. 85].

Таблиця 1

Вихідні дані

Період	Час роботи обладнання, машино-годин (x)	Витрати на утримання й експлуатацію обладнання, грн (y)
Січень	182	18820
Лютий	150	18250
Березень	141	17200
Квітень	135	15800
Травень	140	16550
Червень	171	19000
Липень	175	17550
Серпень	168	16250
Вересень	152	18220
Жовтень	179	16220
Листопад	180	18550
Грудень	138	15900
Разом	1911	208310

Зупинимось на практичній побудові функції витрат розглянутими методами.

Наприклад, є інформація про сукупні витрати та величину фактора витрат, що наведено в таблиці 1. Побудуємо функцію витрат, використовуючи відомі методи.

Метод вищої-нижчої точки. Для побудови функції витрат необхідно знайти ставку витрат на одну машино-годину шляхом ділення різниці найвищих і найнижчих витрат на утримання устаткування на різницю роботи обладнання, що наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Показники для побудови функції витрат

Показник	Час роботи обладнання, машино-годин	Витрати на утримання й експлуатацію обладнання, грн
Найвища точка	182	18820
Найнижча точка	135	15800
Різниця	47	3020

Ставка змінних витрат на одну машино-годину – $64,26 \left(\frac{3020}{47} = 64,26 \right)$.

Користуючись формулою функції витрат:

$$y = ax + v \quad (1)$$

де y – сума сукупних витрат за досліджуваний період, грн;

a – змінні витрати на одиницю продукції, за досліджуваний період, грн;

x – фізична кількість продукції за досліджуваний період, од.;

v – сума постійних витрат за досліджуваний період, грн.

Застосовуючи наведену формулу, розраховуємо постійні витрати у найвищій та у найнижчій точці фактору витрат. Постійні витрати – $7124,7 (18820 - 182 \times 64,26)$, або постійні витрати – $7124,7 (15800 - 135 \times 64,26)$.

Модель функції витрат, побудована методом вищої-нижчої точки, має вигляд:

$$y = 7124,7 + 64,26x \quad (2)$$

Графік залежності витрат на утримання й експлуатацію обладнання від часу роботи обладнання наведено на рисунку 1.



Рис. 1. Графік залежності витрат на утримання й експлуатацію обладнання від часу роботи обладнання

Метод найменших квадратів – це статистичний метод, який дає змогу розрахувати елементи функції витрат a і b так, що сума квадратів відстані від усіх точок сукупності, що вивчається, до лінії регресії є найменшою.

На відміну від методу вищої-нижчої точки, метод найменших квадратів враховує усі дані спостереження для визначення функції витрат.

Ставка змінних витрат визначається за формулою:

$$a = \frac{\sum(x-\bar{x}) \times (y-\bar{y})}{\sum(x-\bar{x})^2} \quad (3)$$

Змінні витрати на машино-годину розраховані за формулою склали:

$$a = \frac{120842,50}{3682,25} = 32,82 \text{ грн.}$$

Постійні витрати розраховані за формулою склали 12132,58 грн $(17359,17 - 32,82 \times 159,25 = 12132,585 \text{ грн.})$

Таблиця 3

Алгоритм розрахунків показників для побудови функції витрат методом найменших квадратів з застосуванням середніх величин

Період	Час роботи обладнання, машино-годин (x)	Витрати на утримання й експлуатацію обладнання, грн. (y)	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x}) × (y- \bar{y})
Січень	182	18820	22,75	1460,83	517,56	33233,96
Лютий	150	18250	-9,25	890,83	85,56	-8240,21
Березень	141	17200	-8,25	-159,17	333,06	2904,79
Квітень	135	15800	-24,25	-1559,17	588,06	37809,79
Травень	140	16550	-19,25	-809,17	370,56	15576,46
Червень	171	19000	11,75	1640,83	138,06	19279,79
Липень	175	17550	5,75	190,83	248,06	3005,62
Серпень	168	16250	8,75	-1109,17	76,56	-9705,21
Вересень	152	18220	-7,25	860,83	52,56	-6241,04
Жовтень	179	16220	19,75	-1139,17	390,06	-22498,54
Листопад	180	18550	20,75	1190,83	430,56	24709,79
Грудень	138	15900	-21,25	-1459,17	451,56	31007,29
Разом	1911	208310	0,0	0,0	3682,25	120842,50
Середнє	159,25	17359,17	x	x	x	x

Модель функції витрат побудована методом найменших квадратів з застосуванням середніх величин має вигляд:

$$y = 12132,585 + 32,82x \quad (4).$$

Графік залежності витрат на утримання й експлуатацію обладнання від часу роботи обладнання наведено на рисунку 2.



Рис. 2. Графік залежності витрат на утримання і експлуатацію обладнання від часу роботи обладнання

Другий спосіб із розв’язанням системи рівнянь. У таблиці 4 наведений алгоритм розрахунку показників для побудови функції витрат.

Таблиця 4
Алгоритм розрахунків показників для побудови функції витрат методом найменших квадратів із розв’язанням системи рівнянь

Період	Час роботи обладнання, машино-годин (x)	Витрати на утримання обладнання, грн. (y)	x ²	x·y
Січень	182	18820	33124	3425240
Лютий	150	18250	22500	2737500
Березень	141	17200	19881	2425200
Квітень	135	15800	18225	2133000
Травень	140	16550	19600	2317000
Червень	171	19000	29241	3249000
Липень	175	17550	30625	3071250
Серпень	168	16250	28224	2730000
Вересень	152	18220	23104	2769440
Жовтень	179	16220	32041	2903380
Листопад	180	18550	32400	3339000
Грудень	138	15900	19044	2194200
Разом	1911	208310	308009	33294210
Середнє	159,25	x	x	x

$$\sum y = a\sum x + nb \quad (5)$$

$$\sum xy = b\sum x + a\sum x^2 \quad (6)$$

де n – кількість спостережень.

$$208310 = 1911a + 12b \quad (7)$$

$$33294210 = 308009a + 1911b \quad (8)$$

Щоб розв’язати систему рівняння для a, помножимо рівняння 7 системи на середнє значення x.

$$33173367,5 = 304326,75 + 1911b \quad (9)$$

Тепер вираховуємо рівняння (9) від рівняння (8):

$$120842,5 = 3682,25a$$

$$a = \frac{120842,5}{3682,25} = 32,82 \text{ грн.}$$

Підставивши значення a у рівняння (1), розраховуємо постійні витрати:

$$208310 = 1911 \times 32,82 + 12b$$

$$b = \frac{208310 - 62719}{12} = 12132,58$$

Побудована функція витрат має вигляд:

$$y = 12132,58 + 32,82x \quad (10)$$

Метод аналізу бухгалтерських рахунків. Перевагою даного методу є можливість розрахунку функцій всіх витрат підприємства. Також цей метод досить широко використовується на практиці завдяки простоті та зрозумілості. Поділ витрат на змінні та постійні здійснюється бухгалтером-аналітиком на підставі проведення аналізу статистичних даних про склад витрат за певний період. Припустимо, що на основі аналізу даних обліку постійні встановлені витрати – 109362,75 (52,5%). Побудована функція витрат має вигляд (формула 11).

Таблиця 5
Алгоритм розрахунків показників для побудови функції витрат методом аналізу бухгалтерських рахунків

Стаття витрат	Загальні витрати, грн (y)	Постійні витрати, грн (a)	Змінні витрати, грн	Змінні витрати на одиницю, грн/машино-годину (b)
Витрати на утримання обладнання, грн	208310	109362,75	98947,25	51,78

Таким чином, функція витрат може бути виражена такою формулою:

$$y = 109362,75 + 51,78x \quad (11)$$

Висновки. Як бачимо, для одного і того ж масиву даних рівняння функції витрат є різні, що по суті визначається сутністю математичних способів обробки інформації. Найбільш точним методом побудови функції витрат є метод найменших квадратів, оскільки обробляється весь масив інформації. При побудові функції витрат методом вищої-нижчої точки враховується лише максимальний та мінімальний рівні витрат. Метод аналізу бухгалтерських рахунків часто носить суб’єктивний характер і успіх його реалізації залежить від фахового рівня бухгалтера-аналітика.

В умовах використання інформаційних технологій при обробці бухгалтерської інформації впровадження даних методів при плануванні,

обліку та аналізі витрат за окремими статтями калькуляції, виробничої собівартості продукції, собівартості реалізованої продукції та повної собівартості продукції є не міфом, а реальністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні: навч.-практ. посібник. 4-те вид., доп. та перероб. – К.: А.С.К., 1999. – 864 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / 2-ге вид., доп. та перероб. – Житомир: ЖІП, 2000. – 640 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Мінфін]: Положення від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
4. Поведінка витрат в управлінському обліку / Гончарук Тетяна Вікторівна Вінницький державний аграрний університет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics/46057.doc.htm.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік. – К.: «Лібра», 2006. – 704 с.
6. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран [Текст] / А. Яругова; Пер. с польск.: С.Н. Рогозиной, Г.И. Лебедевой; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 240 с.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.onlinedics.ru/slovar/buh/i/diapazon_relevantnyj.html.
8. Корецький М.Х. Управлінський облік: навчальний посібник для студ. вузів / М.Х. Корецький, Н.В. Дацій, Л.В. Пельтек; Дніпропетровський держ. аграрн. ун-т. – Київ: Центр учбової літ. (ЦУЛ), 2007. – 295 с.

УДК 338.5:378(045)

Откаленко О.М.

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету***ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ:
СТРАТЕГІЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ****PRICING IN THE EDUCATIONAL SERVICES:
STRATEGY OF IMPROVEMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено методи ціноутворення на ринку освітніх послуг, удосконалено методику розрахунку вартості навчання у вищих навчальних закладах державного сектору, визначено принципи маркетингового ціноутворення на ринку освітніх послуг та запропоновано до впровадження державними ВНЗ етапи формування вартості освітніх послуг з урахуванням вимог ринку.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, ціноутворення, калькуляція, ринок освітніх послуг, маркетингове ціноутворення.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы методы ценообразования на рынке образовательных услуг, усовершенствована методика расчета стоимости обучения в высших учебных заведениях государственного сектора, определены принципы маркетингового ценообразования на рынке образовательных услуг и предложены к внедрению государственными вузами этапы формирования стоимости образовательных услуг с учетом требований рынка.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, ценообразование, калькуляция, рынок образовательных услуг, маркетинговое ценообразование.

ANNOTATION

The methods of pricing in the educational market investigated in the article, the method of calculating the educational cost in higher educational institutions of the public sector improved, the pricing principles of marketing in the educational market defined and proposed for implementation by state universities stages of the cost of educational services, taking into account market requirements.

Keywords: higher educational institution, pricing, costing, market of educational services, marketing pricing.

Постановка проблеми. Вирішальну роль при формуванні доходної частини кошторису по спеціальному фонду державного вищого навчального закладу відіграє вартість освітньої послуги. Обґрунтуванням вартості платної послуги виступає калькуляція.

Відповідно до чинного законодавства, державні вищі навчальні заклади є неприбутковими установами, отже, вони надають послуги фактично за собівартістю.

Визначення фактичної вартості підготовки одного студента повинно здійснюватися на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням, що мають враховувати специфіку закладу і бути достатніми для покриття поточних та капітальних витрат, що стосуються навчального процесу, експлуатації приміщень та споруд і матеріально-технічної бази навчального закладу. Складовими елементами вартості витрат є: витрати на оплату праці, нарахування на оплату праці відповідно до законодавства,

безпосередні витрати на оплату послуг інших організацій, капітальні видатки, інші витрати відповідно до чинного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ціноутворення на ринку освітніх послуг займаються такі науковці, як: Огаренко В.М., Салига О.В., Яришко О.В., Хоменко О., Божкова В.В., Рябченко І.М. та ін. Огляд наукових публікацій свідчить про формування у науковців єдиного підходу до основних принципів ціноутворення, проте існує низка дискусійних питань щодо принципу цінової політики з урахуванням специфіки діяльності державних ВНЗ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливе значення ціноутворення освітньої послуги як економічного інструмента полягає в тому, що воно безпосередньо впливає на потенційні можливості розвитку державного ВНЗ. У сучасних умовах застосовувані на практиці методики калькулювання освітніх послуг не дають змоги розрахувати вартість конкретної освітньої послуги, яка надається вищим навчальним закладом за певною спеціальністю, що включає різний набір дисциплін. Своєю чергою, викладання різних дисциплін обумовлює різні як за економічним змістом, так і за величиною витрати. Переважно застосовується узагальнюючий облік витрат і розраховується середня вартість освітньої послуги по навчальному закладу.

Мета статті полягає в удосконаленні методики розрахунку вартості навчання у вищих навчальних закладах державного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартість навчання у державному вищому навчальному закладі розраховується згідно з вимогами Порядку надання платних освітніх послуг державними та комунальними навчальними закладами (далі – Порядок) [1]. Відповідно до Порядку, встановлення вартості платної освітньої послуги здійснюється на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням.

Калькуляційною одиницею при цьому є вартість отримання відповідної платної освітньої послуги однією фізичною особою за весь період її надання в повному обсязі. Якщо строк надання платної освітньої послуги перевищує один календарний рік (а згідно з чинними нормативно-правовими актами, замовник має право

здійснювати оплату послуги частинами), у відповідному договорі (контракті) зазначаються всі поетапні суми та строки сплати.

Складовими частинами вартості витрат на надання освітньої послуги є:

- витрати на оплату праці робітників;
- нарахування на оплату праці відповідно до законодавства;
- безпосередні витрати та оплата послуг інших організацій;
- капітальні витрати;
- індексація заробітної плати, інші витрати відповідно до чинного законодавства.

Так як державні вищі навчальні заклади є неприбутковими установами, то у вартість навчання не закладається сума прибутку. Фактично освітня послуга реалізується за собівартістю на рівні попереднього календарного року, і в разі зміни економічної ситуації в країні заклад не буде мати коштів для покриття фактичних видатків на надання освітньої послуги. Використовуючи методику Порядку, можна обрахувати лише середню вартість навчання одного студента, у результаті чого практично використовується суб'єктивна методика оцінки вартості навчання.

Порядок не надає алгоритму визначення оплати за весь період навчання. Також необхідно врахувати, що лєвова частка витрат при обрахунку освітньої послуги припадає на заробітну плату з нарахуваннями, розмір якої визначається штатним розписом, законодавчими актами про розмір заробітної плати працівників освітньої галузі, ці видатки жодним чином не пов'язані з рівнем інфляції за попередній календарний рік.

В умовах постійного зменшення чисельності випускників загальноосвітньої школи між вищими навчальними закладами посилюється суперництво за абітурієнтів (потенційних покупців освітніх послуг). Одним із досить ефективних методів ведення конкурентної боротьби між ними є цінова конкуренція.

Як свідчить практика, ціна на освітні послуги за однаковим напрямом підготовки по різних навчальних закладах суттєво відрізняється. У сучасних умовах господарювання ВНЗ жоден нормативний документ не вирішує таку важливу для запобігання недобросовісній конкуренції проблему, як установлення індикативної мінімальної ціни на навчання, що дасть змогу, з одного боку, забезпечити адекватність витрат на створення належного рівня якості навчання, а з іншого – унеможливить демпінгування з боку «профанаторів» освітньої діяльності та деформування конкурентного середовища. У результаті формується особливе ставлення до студента як основного споживача освітніх послуг. Конкурентна боротьба все більшою мірою охоплює ринок освітніх послуг. Для того щоб абітурієнти та їх батьки віддали перевагу певному навчальному закладу, йому достатньо встановити плату за навчання на декілька сотень гривень нижчу, ніж у його конкурентів.

Через зміну самого поняття вищої освіти (раніше – право, нині – товар) стає актуальним економічний і маркетинговий аналіз процесів на ринку освітніх послуг, на який впливають чинники попиту і пропозиції [2, с. 35].

Завдяки неможливості попередньої оцінки споживачем якості освітніх послуг конкуренція за їх якістю для багатьох ВНЗ не завжди є пріоритетною, і для захоплення більшої частини ринку вони практикують маніпуляцію споживачами за допомогою певних цінових стратегій. Через це однією зі складових діяльності вищого навчального закладу стає цінова політика, що є виразом його стратегічних цілей.

Ціна як детермінант попиту на споживання освітніх послуг – це сума грошей, яку споживачі готові надати за користування певним видом послуги, враховуючи переваги, які нададуть їм дані послуги. У багатьох випадках споживачі послуг сприймають якість освітньої пропозиції через призму її вартості (ціни).

Остаточне прийняття рішення щодо рівня вартості освітньої послуги доцільно приймати, попередньо врахувавши низку чинників. Науковці виділяють три групи чинників: об'єктивні (географічні та демографічні), суб'єктивні (потреба в спеціалістах на ринку праці), законодавчі (рівень життя населення, платоспроможність). Водночас важливим фактором впливу на ціну для ВНЗ може бути кількість зарахованих студентів. Також впливають престижність та імідж ВНЗ [3].

Для визначення вартості освітньої послуги існують два основні підходи, що поділяються на безліч модифікацій.

Перший, класичний, полягає в розрахунку власних витрат (собівартості), поточного стану на ринку (цін конкурентів) і останньою чергою орієнтується на вигідність та цінність послуги для споживача. Саме даний метод взятий за основу в Порядку надання платних освітніх послуг державними та комунальними навчальними закладами [1]. Підхід до формування ціни в Порядку не враховує попит на певні спеціальності та платоспроможність споживачів освітніх послуг. Витратний принцип ціноутворення є раціональним лише тоді, коли до навчання здобувачів вищої освіти ставляться як до виробничої діяльності. Внаслідок цього виникає недобросовісна конкуренція, знижується якість освітніх послуг, розтрачується науковий потенціал ВНЗ.

Навпаки, маркетинговий підхід насамперед ураховує споживчі вигоди та готовність платити за них. Його принципи наведені на рис. 1.

Саме тому принцип маркетингового ціноутворення має використовуватися в діяльності сучасного ВНЗ. Під час визначення вартості навчання доцільно диференціювати залежно від напрямку навчання, спеціальності, спеціалізації. Особливо актуальна дана проблема для ВНЗ, які здійснюють підготовку фахівців за багатьма галузями знань, напрямами та спеціальностями.

Систематизація принципів маркетингового ціноутворення, на нашу думку, повинна бути

покладена в основу удосконалення процесу визначення вартості освітньої послуги державними вищими навчальними закладами.

Надання освітньої послуги державним ВНЗ носить довгостроковий період (як мінімум чотири роки). Але, на жаль, вищі **начальні** заклади не забезпеченні практичними рекомендаціями та методичними підходами щодо процесу ціноутворення у довгостроковому періоді, тому дослідження теоретичних підходів до ціноутворення на ринку освітніх послуг повинні не абстрагуватися від реальної ситуації, коли державні ВНЗ провадять свою діяльність в умовах постійного «втискання» в бюджет, а знайти оптимальне рішення шляхом поєднання теоретичних та практичних підходів до ціноутворення.

У зв'язку з цим пропонуємо групи методів маркетингового ціноутворення доповнити комбінованим методом з урахуванням інтегрального показника цінності освітньої послуги (рис. 2).

При визначенні вартості освітньої послуги найбільш доцільно використовувати комбінований метод, який полягає в розрахунку ціни за витратним методом, що не суперечить Порядку надання платних освітніх послуг державними та комунальними навчальними закладам, і коригуванням з урахуванням ринкових чинників, шляхом застосування ринкових методів, параметричних, методів адаптації до ринкових умов, а також застосування інтегрального показника цінності.

У практиці формування ціни на навчання витратний метод – найпоширеніший та затвер-



Рис. 1. Принципи маркетингового ціноутворення на ринку освітніх послуг

Джерело: удосконалено та доповнено автором на підставі [4]

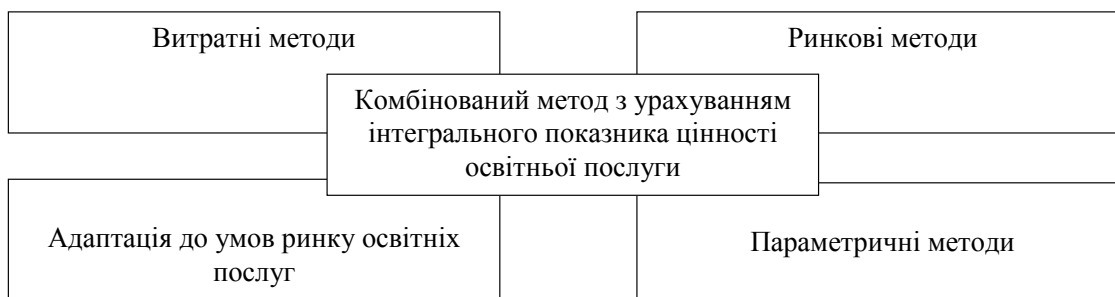


Рис. 2. Відображення методів маркетингового ціноутворення

Джерело: розроблено автором

джений на законодавчому рівні. Витратна модель найбільш придатна для формування базової ціни.

Встановивши базову ціну, суб'єкт ринку освітніх послуг повинен коригувати її залежно від різних факторів, які діють на ринку. Для цього пропонуємо використовувати метод адаптації до умов ринку освітніх послуг, який утворився в певному регіоні.

Нехтуючи маркетинговими дослідженнями в області ціноутворення та ігнорування їх на практиці призводить до втрати державним ВНЗ своїх конкурентних позицій на ринку освітніх послуг, тому при обрахунку вартості навчання в державному вищому навчальному закладі доцільно врахувати:

- покриття планових витрат при підготовці фахівця певної спеціальності;
- відповідність вартості освітньої послуги ринковому попиту та пропозиції;
- можливість своєчасного реагування на макроекономічні процеси, які відбуваються в державі.

Концептуально схема ціноутворення, на нашу думку, повинна виглядати таким чином:

- 1) на основі аналізу попиту визначається базова ціна освітньої послуги;
- 2) ціна освітньої послуги повинна порівнюватися із цінами конкурентів на аналогічну освітню послугу;
- 3) ціна повинна бути адаптованою до умов сьогодення. Раціональною на цьому етапі була

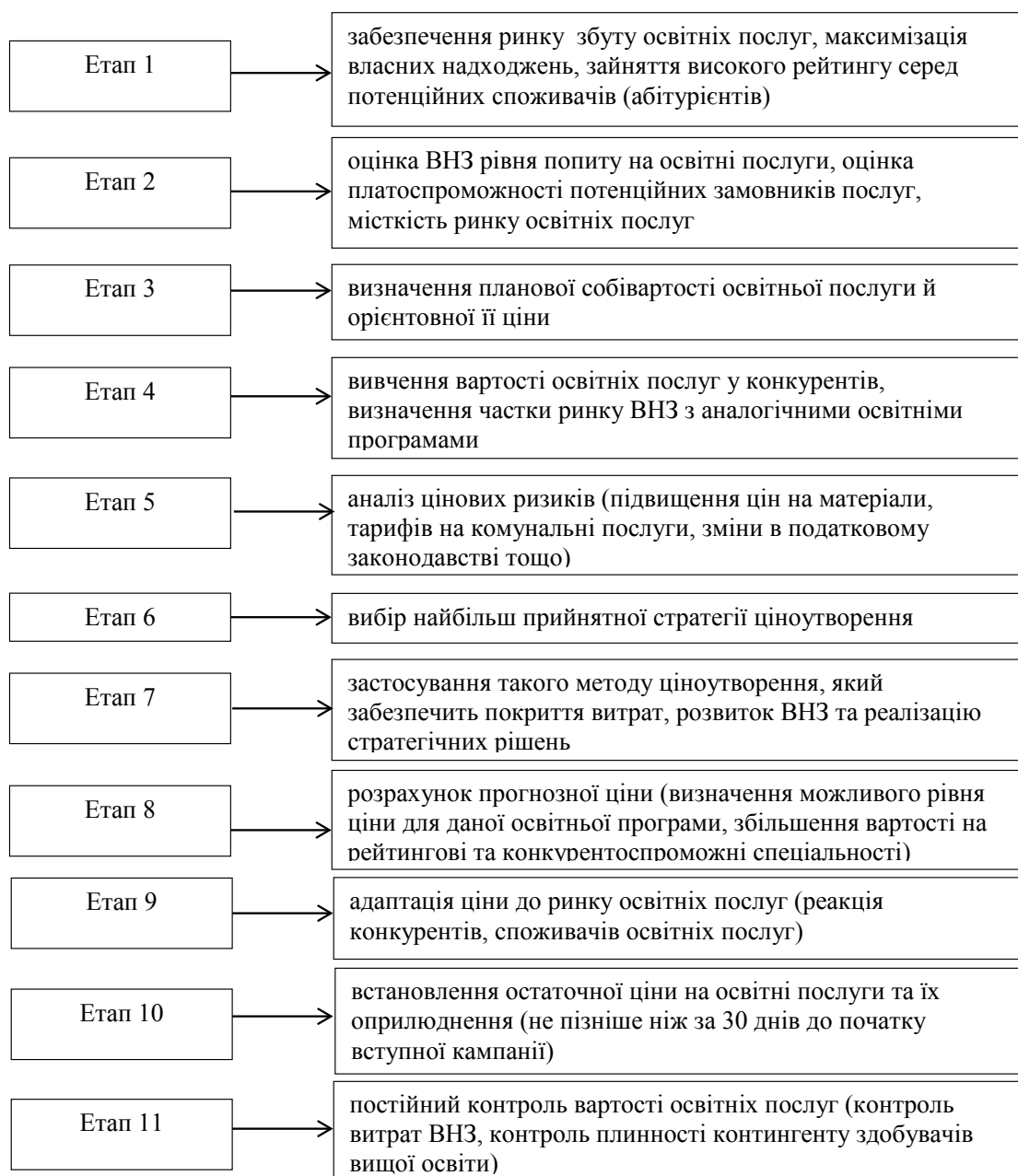


Рис. 3. Запропоновані до впровадження державними вищими навчальними закладами етапи формування вартості освітніх послуг з урахуванням вимог ринку

Джерело: розроблено автором

б система знижок (при сплаті за весь термін навчання разовим платежем; при відвідуванні підготовчих курсів; при паралельному навчанні, наприклад на заочній та денній формах за різними напрямками підготовки; при одночасному навчанні декількох дітей з однієї родини) та націнок (при реалізації окремих додаткових курсів; при реалізації індивідуальних планів та графіків навчальної роботи; при спеціалізованій підготовці фахівців на замовлення підприємств);

4) обов'язково потрібно коригувати вартість **світньої** послуги на індекс інфляції.

Далі доцільно перейти до безпосередньої вартості освітньої послуги. Калькулювання собівартості припускає виконання низки певних послідовних дій (етапів). Нами уточнено підхід до ціноутворення на ринку освітніх послуг із використанням маркетингових інструментів, що дає можливість забезпечити потребу споживачів освітніх послуг та їх державних ВНЗ, які надають ці послуги (рис. 3).

Запропоновані етапи формування вартості освітніх послуг зводяться до визначення всіх факторів, які впливають на рівень ціни та дають змогу діагностувати ті з них, які ігноруються або не враховуються повною мірою. Проте не можна не враховувати такі важливі фактори, як попит та пропозиція на ринку освітніх послуг.

Здійснення контролю під час впровадження цінової політики підприємства дає змогу підвищити ефективність процесу реалізації продукції. Планування контролю цінової діяльності підприємства повинно охоплювати весь процес формування та реалізації цінової політики [5, с. 401].

Проведення цінової дискримінації вищими, орієнтованими на одержання прибутку за рахунок збільшення кількості студентів, що навчаються на комерційній основі, вимагає сегментування споживачів послуг. Цей поділ на сегменти проводять виходячи з оцінки їх чутливості до ціни. При цьому, незважаючи на декларацію в офіційних джерелах інформації єдиної ціни за навчання, на практиці її можна знизити. Так, оцінюючи доходи і майно родини, ВНЗ можуть запропонувати знижки деяким студентам, підвищуючи зацікавленість ринку в своїх послугах і забезпечуючи максимізацію доходів. Така практика ціноутворення застосовується для утримання студентів у вищій та з метою допомогти їм у подоланні проблем з платоспроможністю під час криз.

На підставі запропонованих етапів формування вартості освітніх послуг вищими навчальними закладами державного сектору проведемо порівняння цінових політик (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика активного, пасивного та інноваційного ціноутворення для державних вищих навчальних закладів

Параметр		
Пасивна політика	Активна політика	Інноваційна політика
Влада на ринку освітніх послуг		
Незначна частка ринку освітніх послуг	Достатня частка ринку освітніх послуг, встановлення ціни, відмінної від конкурентів	Помірна сила для коригування ціни на освітні послуги
Орієнтирна		
Фактичні витрати для надання освітніх послуг та ВНЗ-конкуренти	Споживчі переваги потенційних покупців, попит	Комплексність, мінливість умов на ринку освітніх послуг
Стратегії ціноутворення		
Зосередження уваги на наслідкуванні цін конкурентів або відшкодуванні фактичних витрат	Орієнтація стратегії на основі «вартість – якість» освітньої послуги	Використання стратегії цінової адаптації
Методи ціноутворення		
Використання витратних методів та методів з орієнтацією на конкурентів	Використання методів з орієнтацією на споживачів (на основі якості освітньої послуги, попиту)	Використання параметричних методів та методів адаптації до ринкових умов
Результат застосування		
Інформація про конкурентоспроможність освітньої послуги, її вартість на вплив на формування доходної частини кошторису ВНЗ	Оцінка позиціонування освітньої послуги з урахуванням співвідношення «вартість – цінність»	Комплексне визначення найбільш значущих чинників та взаємозв'язок між ними і вартістю освітньої послуги
Періодичність розрахунку ціни		
Встановлення ціни на весь термін навчання (у договорі на надання платних освітніх послуг відсутні умови можливості коригування вартості освітньої послуги)	Постійне врахування змін факторів, що впливають на ціноутворення (у договорі на надання платних освітніх послуг є можливість збільшення вартості освітньої послуги)	Коригування ціни в період адаптації до ринкових умов
Роль ціни		
Оцінка результатів фінансової діяльності державного ВНЗ	Вартість освітньої послуги є інструментом та об'єктом управління	

Джерело: узагальнено автором на підставі [5]

Вищі навчальні заклади, що пропонують різноманітний асортимент освітніх продуктів, можуть використовувати тактику диференційованих цін, тобто встановлення цін певних послуг на рівні нижче цін на послуги підвищеного попиту (юриспруденція, економіка, менеджмент і підприємництво). У даному випадку встановлення цін на навчання відбувається з урахуванням чутливості до ціни – менш чутливим споживачам установлюється більш висока ціна, і навпаки.

Висновки. Формування маркетингової цінової політики освітньої послуги вимагає індивідуального підходу до її встановлення. Механізм ціноутворення на ринку освітніх послуг повинен сприяти конкуренції, підвищенню якості освіти та не уможливорювати демпінгування цін на навчання окремими ВНЗ.

Первинною ланкою забезпечення розвитку освітньої системи країни є вищий навчальний заклад, який повинен, враховуючи глобальні тенденції розвитку освітньої сфери, дотримуватися у своїй діяльності законодавчо визначених норм здійснення освітнього процесу, запроваджувати новітні технології в усіх сферах діяльності, забезпечувати режим економії всіх видів ресурсів та досягати соціальної й економічної ефективності з метою підвищення конкурентоспроможності як на національному, так і на міжнародному ринках [6].

Зменшення потенційних абітурієнтів унаслідок зниження народжуваності населення останніми десятиліттями загострює конкуренцію серед вищих навчальних закладів. Для цього заклади вищої школи повинні підвищувати свою конкурентоспроможність та створю-

вати власний імідж для досягнення визнання на ринку освітніх послуг.

Запропоновані методи ціноутворення на ринку освітніх послуг потребують більш детального вивчення, кожен із них може бути предметом окремого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Порядок надання платних освітніх послуг державними та комунальними навчальними закладами: Наказ Міністерства освіти і науки України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України від 23.07.2010 р. № 736/902/758.
2. Хоменко О. Особливості маркетингового ціноутворення на ринку освітніх послуг / О. Хоменко // Вісник КНУТД. – 2015. – № 5 (91). – С. 34–39.
3. Подольчак Н.Ю. Маркетингові підходи в ціноутворенні освітніх послуг та оцінюванні ефективності діяльності вищих навчальних закладів / Н.Ю. Подольчак, В.Я. Гаврилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25864/1/45-242-248.pdf>.
4. Божкова В.В. Аналіз принципів ціноутворення на вітчизняних промислових підприємствах / В.В. Божкова, І.М. Рябченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 67–73.
5. Рябченко І.М. Удосконалення методичних підходів до ціноутворення на вітчизняних промислових підприємствах з урахуванням вимог ринку / І.М. Рябченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 398–403.
6. Нефедова Т.М. Модель формування конкурентоспроможності ВНЗ на основі реалізації конкурентного потенціалу / Т.М. Нефедова // Ефективна економіка. – 2015. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4216>.

УДК 657.47

Панадій О.П.

*молодший науковий співробітник**Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
Національної академії аграрних наук України*

УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗПОДІЛУ ЗАТРАТ НА УТРИМАННЯ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

IMPROVING THE DISTRIBUTION OF THE EXPENSES OF USE OF MACHINERY AND EQUIPMENT FOR THE PURPOSES OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанню розподілу витрат на утримання машин і обладнання сільськогосподарських підприємств між об'єктами обліку затрат і калькулювання собівартості. Доведено тезу про відсутність відповідності фактичного стану розподілу цих затрат тому порядку, який рекомендується вітчизняним методичним забезпеченням бухгалтерського обліку. Запропоновано поточне вирішення проблеми достовірності інформації про собівартість сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) шляхом розробки автоматизованого порядку розподілу затрат на утримання машин і обладнання з його фіксацією в алгоритмах бухгалтерських комп'ютерних програм. Розроблено пропозиції по вдосконаленню розподілу витрат на утримання машин і обладнання шляхом індивідуалізації ведення цих затрат за кожним об'єктом основних засобів та їх розподілу пропорційно прямим витратам пального по цих об'єктах за активними машинами і механізмами в розрізі напрямів витрачання і пропорційно виробітку за безмоторними механізмами.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансовий облік, управлінський облік, облік затрат, калькулювання собівартості, витрати на утримання машин і обладнання.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросу распределения затрат на содержание машин и оборудования сельскохозяйственных предприятий между объектами учёта затрат и калькулирования себестоимости. Доказан тезис об отсутствии соответствия фактического состояния распределения этих затрат порядку, который рекомендуется отечественным методическим обеспечением бухгалтерского учёта. Предложено текущее решение проблемы достоверности информации о себестоимости сельскохозяйственной продукции (работ, услуг) путём разработки автоматизированного порядка распределения затрат на содержание машин и оборудования с его фиксацией в алгоритмах бухгалтерских компьютерных программ. Разработаны предложения по усовершенствованию распределения затрат на содержание машин и оборудования путём индивидуализации ведения этих затрат по каждому объекту основных средств и их распределения пропорционально прямым затратам топлива по этим объектам для активных машин и механизмов в разрезе направлений расхода топлива и пропорционально выработке для безмоторных механизмов.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, финансовый учёт, управленческий учёт, учёт затрат, калькулирование себестоимости, затраты на содержание машин и оборудования.

ANNOTATION

The article deals with the problem of the distribution of the costs of the use of machinery and equipment in farm enterprises between objects of cost accounting and costing. The thesis about the lack of compliance with the actual state of the distribution of these costs and the procedure, which is recommended by methodological support of accounting, have been proven. Current solution for the problem of reliability of the information about the cost of agricultural products (works, services) by developing automated

order of distribution of the expenses for the use of machinery and equipment with its fixation in accounting software algorithms, have been proposed. The proposals to improve the distribution of the costs of use of machinery and equipment by the individualization of expenses for each fixed asset and their distribution in proportion to the direct spending of the fuel in these facilities for active machines and mechanisms and in proportion of the output for non-motorized mechanisms, were developed.

Keywords: accounting, financial accounting, management accounting, cost accounting, calculation of the cost, costs of the use of machinery and equipment.

Постановка проблеми. В Україні і за кордоном класично облік затрат і калькулювання собівартості продукції є основними елементами управлінського обліку. Це не є дивним з огляду на те, що офіційні нормативні документи з фінансового обліку витрат (МСБО 2 «Запаси» [18] та П(С)БО 16 «Витрати» [13]) не містять детальної інструкції про порядок такого обліку і калькулювання. А отже, розробка методик виявлення, вимірювання, накопичення, узагальнення і передачі бухгалтерської інформації про затрати і методик калькулювання собівартості – прерогатива кожного конкретного підприємства, тому ці питання відносяться до сфери внутрішньогосподарського обліку, який у системі бухгалтерії підприємства є прямим компонентом фінансового обліку.

Однак, ураховуючи пострадянський менталітет вітчизняних бухгалтерів, а конкретно – їх небажання розробляти власні методики обліку і калькулювання (хоча ця тенденція вже порушується завдяки неодноразовим прикладам розробки багатьма фірмами власних методичних підходів до ведення управлінського обліку «під себе»), обґрунтоване очікуванням, що цю роботу за них виконає держава, як це мало місце в минулому, в Україні в різних галузях профільними міністерствами все ж видані відповідні методичні рекомендації з обліку затрат і калькулювання собівартості.

У цих методичних рекомендаціях акумулюються раціональні та універсальні, напрацьовані наукою і практикою на момент їх прийняття підходи до обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, робіт та послуг у відповідних галузях. Окрім того, що ці підходи

проходять ретельний відбір, вони підлягають і публічному обговоренню і, що найважливіше, апробацію на пілотних підприємствах.

У сільському господарстві України порядок обліку витрат і калькулювання собівартості, рекомендований на офіційному рівні, висвітлений у Методичних рекомендаціях із планування, обліку і калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг сільськогосподарських підприємств, затверджених Наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001 р. № 132 [12]. Дотримання положень цих Методичних рекомендацій забезпечує мінімальні потреби управлінської служби сільськогосподарського підприємства в обліковій інформації про затрати, а також надає релевантну й адекватну статистичну інформацію про показники собівартості, яка створює базу для порівняння показників різних сільськогосподарських підприємств, а також забезпечує певну достовірність та авторитетність цієї інформації. Достовірність же інформації – основа адекватності управлінського рішення, пов'язаного як з плануванням виробництва на мікрорівні, так і з вибором продуктової стратегії та стратегії стимулювання окремих сфер національного господарства в цілому і галузей сільського господарства на макрорівні зокрема.

Отже, при певному рівні організованості і відповідальності бухгалтерів раціональні положення офіційних методичних рекомендацій є «неформально обов'язковими» до виконання. Але чи відповідає реальний порядок обліку затрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у сільському господарстві затвердженим рекомендаціям? Це питання залишається актуальним з огляду на два моменти: перший – відсутність серйозних державних санкцій за порушення порядку ведення бухгалтерського обліку (а це означає, що кожен бухгалтер має реальну можливість спрощувати багато облікових процедур, не побоюючись при цьому бути покараним); другий – рекомендаційний, а не нормативний, характер Методичних рекомендацій № 132. І особливе місце в цьому питанні належить порядку віднесення на собівартість продукції (робіт, послуг) витрат, які підлягають розподілу, у тому числі витрат на утримання машин і обладнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку управлінського обліку в сільському господарстві України в цілому приділяли увагу такі знані вчені, як В.М. Жук [3, с. 437–441], В.Б. Моссаковський [8, с. 40–45; 9, с. 129–138] та ін. Розвиток методик управлінського обліку та розподілу непрямих витрат аграрних підприємств досліджували Я.П. Іщенко [4, с. 24–31], Т.Ю. Кодимська [5, с. 196–200], Т.М. Остапенко [7], О.Л. Примаченко [11, с. 459–465] та ін. Конкретно облік і розподіл витрат на утримання машин і обладнання висвітлювався у працях О.В. Боровича [1, с. 163–165], С.О. Михайлинової [6, с. 372–380], Л.І. Стаднік [15, с. 669–675], О.С. Циганової [17] та ін. Однак

у цих роботах досить слабким є висвітлення питання про відповідність реального стану обліку та розподілу таких витрат у сільськогосподарських підприємствах конкретним пропозиціям щодо його вдосконалення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності приведення обліку та розподілу витрат на утримання машин і обладнання в сільськогосподарських підприємствах у відповідність до рекомендованого порядку, що підвищить достовірність управлінської інформації про собівартість сільськогосподарської продукції (робіт, послуг), а також розробці пропозицій з удосконалення такого обліку і розподілу за рахунок ідентифікації витрат у розрізі об'єктів основних засобів, які приймають участь у сільськогосподарському виробництві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Яскравою ілюстрацією проблеми достовірності інформації про витрати сільськогосподарського підприємства та собівартість сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) є порядок віднесення на цю собівартість витрат на утримання машин і обладнання. Згідно з Методичними рекомендаціями № 132, ці витрати (за виключенням затрат на утримання тих основних засобів, які можна безпосередньо віднести на об'єкт обліку у виробництві, наприклад картоплесаджалок або бур'якокопальних машин) ведуться на рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», а витрати на утримання машинно-тракторного парку і автопарку дозволяється вести і на рахунок 23 «Виробництво». На рахунок 91 ведеться також облік інших загальновиробничих витрат (таких як, наприклад, зарплата агрономів, орендна плата за землі сільськогосподарського призначення тощо). Методичними рекомендаціями № 132 та працями різних науковців для кожної групи цих затрат пропонуються свої бази розподілу. Наприклад, для затрат на орендну плату за землі – площа цих земель, для затрат на зарплату загальновиробничого персоналу – прями затрати на оплату праці за об'єктами обліку на рахунок 23 і т. д. Для затрат на утримання машин і обладнання такою базою розподілу є кількість тонно-кілометрів і машино-днів роботи автопарку чи кількість умовних еталонних гектарів виробітку і машино-днів роботи – для решти техніки, у тому числі для машинно-тракторного парку.

Але небажання бухгалтерів виконувати трудомістку роботу по визначенню собівартості продукції (робіт, послуг) дуже часто приводить до того, що всі затрати, які підлягають розподілу, із приведених вище прикладів (і не тільки ці затрати) відносяться на собівартість продукції сільського господарства згідно з єдиною базою (а не диференційованою), яка далеко не завжди адекватно відображає понесені затрати.

Як ілюстрацію приведемо дані про собівартість продукції одного із сільськогосподарських підприємств Київської області, отримані в процесі аналізу регістрів обліку витрат на ра-

хунках 23 і 91 і в процесі ознайомлення з документами, в яких здійснювалося визначення собівартості продукції, робіт і послуг. На цьому підприємстві затрати на утримання машинно-тракторного парку і автопарку, як і інші затрати на утримання всіх без виключення машин і обладнання, розподілялися між об'єктами обліку затрат так само, як і орендна плата – пропорційно площі сільськогосподарських угідь, зайнятих відповідними культурами, – об'єктами аналітичного обліку і калькулювання собівартості. Оскільки зведені дані про кількісні показники роботи автопарку і машинно-тракторного парку на підприємстві були просто відсутні (а саме ці показники, як згадувалося вище, в Методичних рекомендаціях № 132 є базою для розподілу таких затрат), для перерахунку суми розподілених затрат ми використовували дані по статті «Паливно-мастильні матеріали (ПММ)», відкритої у виробничих звітах по кожній культурі, на яку ці затрати відносилися. Цей показник був вибраний у зв'язку з тим, що інтенсивність роботи автопарку і машинно-тракторного парку прямо пов'язана з використанням пального. Отже, розподіл витрат на машини й обладнання пропорційно паливно-мастильним матеріалам є набагато більш логічним, ніж розподіл за площами. Це пов'язано з тим, що виробництво різних культур вимагає різної кількості технологічних операцій, але і в розпорядженні одного і того ж підприємства часто знаходяться землі різної в'язкості, засміченості і т. д., і саме тому часто на культури з меншою площею посіву витрачається набагато більший ресурс техніки (що відображається і на затратах паливно-мастильних матеріалів), ніж на культури з більшою площею. Результати перерахунку затрат і порівняння їхніх сум за об'єктами до і після перерозподілу представлені в табл. 1.

Показники табл. 1 є модельним прикладом викривлення собівартості сільськогосподарської продукції з причини невірної розподілу затрат. Для прикладу, сумарні затрати на виробництво сояшника на підприємстві «Х», за даними картки рахунку 231 «Рослинництво», склали б

256 379,85 грн. Завищення затрат на сояшник склало 489 078,56 грн. Це посприяло завищенню собівартості цієї продукції в бухгалтерському обліку на $489078,56/6256379,85=7,8\%$. Теорія економічного аналізу визначає: чим вища собівартість продукції – тим нижча рентабельність її виробництва і продажу [2, с. 231–232]. При середній же рентабельності сільськогосподарської продукції в Україні на рівні 25,8% [14] (з урахуванням того, що ці дані стосуються 2014 р., а за 2015-й, незважаючи на відсутність офіційних статистичних даних, за оцінками вчених, цей показник у середньому по галузі був у три рази меншим [16]) відхилення в собівартості культур підприємства «Х» є більш ніж суттєвими. А це впливає на достовірність звітних даних і, як наслідок, – на вибір номенклатури сільськогосподарської продукції, яка виробляється, і на прибутковість підприємства.

Приведений приклад є далеко не одиничним. Подібні спрощення у виборі баз розподілу затрат зустрічалися автору цього дослідження на підприємствах Київської, Вінницької, Одеської областей. І це дає підстави для висновків про те, що достовірні інформація про собівартість продукції сільськогосподарства невідомо не тільки державі, але й власникам конкретних бізнес-структур. І вирішити цю проблему на нормативному рівні неможливо, адже якщо до перевірок Державної фіскальної служби, Пенсійного фонду, Державної служби праці, Державної сільськогосподарської інспекції додати ще й перевірки Міністерства фінансів і Мінагрополітики в частині відповідності методології бухгалтерського обліку, у тому числі управлінської його складової, – це може стати непосильним навантаженням для бухгалтерів сільськогосподарських підприємств. Особливо з огляду на те, що в сучасних складних економічних умовах керівництво агрофірм тяжіє до скорочення бухгалтерського апарату, а не навпаки.

Із цього слідує, що забезпечення правильного віднесення витрат на собівартість продукції (робіт, послуг) потрібно передбачити на комп'ютерному рівні. Яким чином? Це можна

Таблиця 1
Перерахунок розподілу затрат на утримання машин і обладнання на підприємстві «Х» за об'єктами обліку затрат і калькулювання собівартості за 2015 р.

Культура	Сума фактично розподілених затрат за площами обробітку, грн.	Сумарна вартість витраченого пального, грн. (сума прямих затрат за статтею «ПММ» за 2015 р.)	Частка розподілу за затратами пального	Сума затрат, які розподіляються	Завищення (+) або зниження (-) фактичних затрат за культурами порівняно з розрахунковими, грн. (3-5)
Пшениця	743454,19	235895,58	0,15146772	589577,54	+153876,65
Цукровий буряк	537155,39	393693,53	0,252789227	983964,45	-446809,06
Сояшник	1568649,41	431946,16	0,277351106	1079569,85	+489079,56
Соя	953645,42	451925,60	0,290179834	1129504,78	-175859,36
Ячмінь озимий	89525,90	43937,50	0,028212114	109813,69	-20287,79
Разом	3892430,31	1557398,37	1,0	3892430,31	X

Джерело: дослідження та розрахунки автора

реалізувати, заклавши відповідні алгоритми рознесення затрат і визначення собівартості в основні програми, призначені для автоматизації бухгалтерського обліку. Тим більше що бухгалтерськими програмами, за оцінками деяких дослідників, користуються у своїй діяльності приблизно 90% бухгалтерів сільськогосподарських підприємств України [10, с. 66–70]. При цьому бажано, щоб замовниками таких розробок були не самі сільськогосподарські підприємства, а органи державної влади (ті ж Міністерство фінансів і Міністерство аграрної політики та продовольства). Коли бухгалтери будуть мати в наявності чіткий автоматизований інструментарій рознесення затрат – для них виконання цих операцій не складе значних труднощів. Це й забезпечить достовірність бухгалтерської інформації про собівартість і необхідні для управління точні дані про затрати на кожен об'єкт обліку і калькулювання.

Наведений вище шлях до виправлення ситуації з обліковим забезпеченням управління собівартістю продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств можна і потрібно екстраполювати і на інші елементи обліку в сільському господарстві, де реальний стан відображення операцій у системі бухгалтерських рахунків і регістрів є нелогічним і створює ефект недостовірності облікової інформації для управління.

Однак порядок розподілу витрат на утримання машин і обладнання, передбачений сучасними підходами до визначення собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, також є далеким від ідеального. Ведення обліку витрат на утримання машин і обладнання загалом по всіх однорідних об'єктах цих засобів саме по собі не забезпечує точності віднесення цих витрат на відповідні об'єкти калькулювання. Справа в тому, що для різних об'єктів основних засобів передбачено і різні затрати на їхнє утримання, і фактично за результатами звітного періоду вони мають різну сумарну продуктивність, а на об'єкти обліку витрат (чи то пропорційно тонно-кілометрам пробігу, чи то пропорційно умовним еталонним гектарам, чи то пропорційно іншим показникам) ці витрати відносяться усереднено.

Це твердження теж можна проілюструвати на простому прикладі. Припустимо, що на підприємстві перебувають в експлуатації два

трактори однієї потужності, але один із тракторів – вітчизняний, а інший – імпортований. Місячні витрати на утримання імпортованого трактора (включаючи амортизацію) становлять, наприклад, 30 000 грн., вітчизняного – 7 000 грн. (разом – 37000 грн.). При цьому за конкретний звітний місяць імпортований трактор відпрацював, наприклад, 500 ум. ет. га, а вітчизняний – 600 ум. ет. га. Роботи виконувалися: під посіви пшениці – 300 ум. ет. га, під посіви кукурудзи – 200 ум. ет. га, під посіви сої – 600 ум. ет. га. Витрати на утримання тракторів велися на одному субрахунку рахунку 91 і розносилися за об'єктами обліку витрат пропорційно умовним еталонним гектарам загальною сумою (табл. 2).

Таблиця 2
Розподіл витрат на утримання тракторів відповідно до традиційного підходу, визначеного Методичними рекомендаціями № 132

Культура	Обсяги виконаних робіт, ум. ет. га	Відсоток розподілу по умовних еталонних гектарах, %	Розподіл витрат на утримання тракторів, грн.
Пшениця	300	27,3	10101,00
Кукурудза	200	18,2	6734,00
Соя	600	54,5	20165,00
Разом	1100	100,0	37000,00

Джерело: власні розрахунки автора

Водночас у процесі аналізу виробітку тракторів, за даними облікових листів трактористів-машиністів, виявилось, що імпортований трактор працював: на роботах під посіви пшениці – 100 ум. ет. га; під посіви кукурудзи – 100 ум. ет. га; під посіви сої – 300 ум. ет. га. Вітчизняний трактор працював: на роботах під посіви пшениці – 200 ум. ет. га; на роботах під посіви кукурудзи – 100 ум. ет. га; на роботах під посіви сої – 300 ум. ет. га. Якщо б витрати на утримання цих тракторів розподілялися між об'єктами обліку в рослинництві пропорційно виробітку кожного з них та з ідентифікацією цих витрат за кожною із зазначених сільськогосподарських машин, показники витрат, віднесених на об'єкти обліку, були б зовсім іншими, ніж при «котловому» розподілі (табл. 3).

Дані таблиці свідчать про те, що сума витрат на утримання сільськогосподарських машин за

Таблиця 3
Розподіл витрат на утримання тракторів з ідентифікацією витрат за кожним із них

Культура	Імпортований трактор			Вітчизняний трактор			Разом витрат, грн. (4+7)
	Обсяги виконаних робіт, ум. ет. га	Відсоток розподілу, %	Сума розподілених витрат, грн.	Обсяги виконаних робіт, ум. ет. га	Відсоток розподілу, %	Сума розподілених витрат, грн.	
Пшениця	200	40,0	12000,00	100	16,7	1169,00	13169,00
Кукурудза	100	20,0	6000,00	100	16,7	1169,00	7169,00
Соя	200	40,0	12000,00	400	66,6	4662,00	16662,00
Разом	500	100,0	30000,00	600	100,0	7000,00	37000,00

Джерело: власні розрахунки автора

першим і другим варіантами значно відрізняється. У наведеному прикладі при розподілі витрат з їх ідентифікацією за кожним трактором розподілені витрати на пшеницю виявилися на 13169–10101=3068 грн. більшими, ніж при розподілі за існуючими методичними підходами; витрати на кукурудзу виявилися на 7169–6734=435 грн. більшими; витрати на сою виявилися на 16662–20165=–3503 грн. меншими.

При цьому підхід, викладений у табл. 3, значно підвищує точність визначення собівартості сільськогосподарської продукції (робіт, послуг), і тому ми пропонуємо його до застосування всіма сільськогосподарськими підприємствами.

Яким чином можна забезпечити точний розподіл витрат на утримання машин (і автомашин, і сільськогосподарської техніки) і обладнання? Для цього бухгалтеру сільськогосподарського підприємства слід відкрити на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» субрахунок «Утримання машин і обладнання» (в його межах можна спокійно відкривати і субрахунки другого порядку, наприклад субрахунок «Витрати на утримання автомобілів», субрахунок «Витрати на утримання тракторів», субрахунок «Витрати на утримання комбайнів» тощо), а в межах цього субрахунку – аналітичні картки-рахунки на кожен із об'єктів основних засобів. Ці картки-рахунки повинні мати таку структуру:

1. Перша вкладка (перший вкладиш): накопичення витрат на утримання конкретної машини за статтями. Оскільки витрати на оплату праці працівників, які безпосередньо зайняті виконанням операцій на сільськогосподарських машинах, рівно як і витрати пального, можна відносити одразу на витрати за відповідними об'єктами, на яких проводилися роботи, на цих рахунках слід накопичувати витрати в розрізі статей «Амортизація» (на суму нарахованого зносу по конкретному об'єкту), «Витрати на ремонт» (на пряму вартість ремонтів конкретного об'єкта у звітному періоді і на суму розподілених цехових витрат ремонтної майстерні), «Інші витрати на утримання» (на суму страхових витрат по об'єкту тощо).

2. Друга вкладка (другий вкладиш): накопичення фактичних витрат пального по об'єкту основних засобів у розрізі напрямів витрачання (сільськогосподарських культур тощо). Дані цієї вкладки необхідні для визначення пропорцій розподілу витрат із вкладки 1 між роботами, на яких була задіяна машина. У цій вкладці розраховуються і щомісячні (для розподілу амортизації), і накопичувальні з початку року (для розподілу витрат на ремонти і інших витрат) пропорції розподілу витрат на утримання машин і механізмів між об'єктами, на яких вони використовувалися.

Вибір витрат пального як бази розподілу зумовлений тим, що за різних умов експлуатації одні і ті ж машини з розрахунку на 1 т. км. або 1 ум. ет. га мають різні витрати пального, а ці витрати, як зазначалося вище, прямо залежать

від інтенсивності роботи машин та визначають ступінь їх зношення. При цьому витрати пального за об'єктами легко відслідкувати за даними облікових листів трактористів-машиністів, облікових листів комбайнерів та подорожніх листів вантажних автомобілів. До всього вищезазначеного слід додати, що розподіл витрат на утримання машин і обладнання за витрачанням пального не потребує переведення обсягів виконаних робіт в еталонні одиниці (наприклад, переведення машино-днів роботи тракторів на транспортних роботах в умовні еталонні гектари). Втім, для машин і механізмів, робота яких не пов'язана з витрачанням пального (наприклад, для причепів або для сівалок), можна передбачити вибір в якості бази розподілу показників виробітку.

3. Третя вкладка (третій вкладиш): відображення сум розподілених витрат із вкладки 1 за пропорціями, визначеними у вкладці 2, з відповідним рознесенням сум витрат з рахунку 91 на ті рахунки обліку витрат, які відповідають діяльності, де був використаний основний засіб.

Ідеальним варіантом реалізації цієї пропозиції є розробка таких карток-рахунків (аналітичних реєстрів) у програмах з автоматизації бухгалтерського обліку, адже при цьому і накопичення витрат пального (за машинами і обладнанням (або фактичних показників виконаних робіт – для безмоторних механізмів)), і визначення пропорцій розподілу витрат на утримання цих об'єктів, і власне розподіл цих витрат здійснюватимуться в автоматичному режимі.

Висновки. Результати дослідження, представлено у цій публікації, свідчать про таке:

1. Діюча практика розподілу витрат на утримання машин і обладнання в сільськогосподарських підприємствах досить часто не відповідає правилам цього розподілу, які напрацьовані наукою і практикою.

2. Невірний розподіл витрат на утримання машин і обладнання сільськогосподарських підприємств значно викривляє показники собівартості сільськогосподарської продукції (робіт, послуг), занижуючи витрати за одними об'єктами та завищуючи витрати за іншими, що не сприяє об'єктивності управлінських рішень, які приймаються на основі цієї інформації як на рівні підприємства, так і на рівні галузі в цілому.

3. Чинний порядок розподілу витрат на утримання машин і обладнання сільськогосподарських підприємств сам по собі залишається недосконалим, оскільки не дає змоги відносити витрати на утримання конкретних об'єктів основних засобів безпосередньо на ті об'єкти обліку витрат, де відбувалося фактичне використання цих об'єктів.

Виходячи з цих висновків, у статті представлено пропозиції щодо:

1. Приведення розподілу витрат на утримання машин і обладнання в сільськогосподарських підприємствах до рекомендованого на сьогодні Порядку.

2. Удосконалення обліку та розподілу зазначених витрат з їх індивідуалізацією в розрізі об'єктів основних засобів, які виконують сільськогосподарські роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Борович О.В. Удосконалення методики обчислення обсягу механізованих робіт та первинного обліку роботи машинно-тракторного парку / О.В. Борович // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 163–165.
- Грабовецький Б.Є. Фінансовий аналіз та звітність: [навч. посіб.] / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц. – Вінниця: ВНТУ, 2011 – 281 с.
- Жук В.М. Концептуальні засади розвитку управлінського обліку в аграрному секторі економіки / В.М. Жук // Стратегія розвитку України. – 2009. – Вип. 1–2. – С. 437–441.
- Іщенко Я.П. Непрямі витрати на підприємствах АПК: методи обліку та порядок розподілу / Я.П. Іщенко // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 3. – С. 24–31.
- Кодимська Т.Ю. Шляхи покращення обліку та розподілу загальнопромислових витрат на підприємствах / Т.Ю. Кодимська // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 1 (6). – С. 196–200.
- Михайловина С.О. Бухгалтерський облік витрат на машинно-тракторний парк сільськогосподарських підприємств та удосконалення його документального забезпечення. / С.О. Михайловина, О.Г. Шайко, Н.В. Оляднічук. // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – с. 372–380.
- Остапенко Т.М. Інтерпретація прямих та непрямих витрат для цілей калькулювання / Т.М. Остапенко // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_61.
- Моссаковський В.Б. Особливості управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах / В.Б. Моссаковський // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 40–45.
- Моссаковський В.Б. Управлінський облік та його особливості у сільському господарстві / В.Б. Моссаковський, С.Я. Бублик // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 1. – С. 129–138.
- Павлюковець М.П. Концепція побудови сучасної системи обліку на сільськогосподарському підприємстві в умовах Інтернет-технологій / М.П. Павлюковець // Облік і фінанси. – 2014. – № 2 (64). – С. 66–70.
- Примаченко О.Л. Організація обліку загальнопромислових витрат на сільськогосподарських підприємствах / О.Л. Примаченко // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр.: у 2-х ч.; відп. ред. О.О. Беляєв. – К.: КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 459–465.
- Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 р. № 132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN2842.html.
- Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
- Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/rrv_sgp_u.html.
- Стаднік Л.І. Облік витрат і виконання робіт авто- і машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств / Л.І. Стаднік. // Формування ринкової економіки. – 2015. – № 33. – С. 669–675.
- Україна-2015: Обвальное падение рентабельности сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nk.org.ua/ekonomika/ukraina-2015-obvalnoe-padenie-rentabelnosti-selskogo-hozyaystva-38113>.
- Циганова О.С. Особливості визначення собівартості вантажних автотранспортних перевезень / О.С. Циганова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: conference.nuos.edu.ua/catalog/files/.../22162.pdf.
- International accounting standard 2 «Inventories» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ias2_en.pdf.

УДК 657:006.034

Потривасва Н.В.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту**Миколаївського національного аграрного університету***Машевська Я.В.***Миколаївський національний аграрний університет*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMING OF THE ACCOUNTING POLICIES FOR INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено організаційно-методичні засади формування облікової політики, визначено особливості її ведення на вітчизняних підприємствах, які базуються на загальноприйнятих в Україні й міжнародній практиці принципах і методичних засадах, установлених положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова політика, наказ про облікову політику, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены организационно-методические основы формирования учетной политики, определены особенности ее ведения на отечественных предприятиях, которые базируются на общепринятых в Украине и международной практике принципах и методических основах, установленных положениями (стандартами) бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, приказ об учетной политике, международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета.

ANNOTATION

The paper summarizes the organizational and methodical bases of formation of accounting policy, defined features of its conduct at the domestic enterprises, which are based on principles, generally accepted in Ukraine and international practice as well as methodological principles, laid down in the accounting provisions (standards).

Keywords: accounting, accounting policy, the accounting policy order, the international standards of accounting and financial reporting, national regulations (standards) of accounting.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання необхідною умовою розвитку суб'єктів підприємництва є раціональна організація бухгалтерського обліку відповідно до потреб користувачів. Важливим елементом ефективного функціонування бухгалтерського обліку на підприємствах є формування їх облікової політики.

Належна облікова політика є тією рушійною силою, яка сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовує виробничу систему до умов зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації бухгалтерського обліку

та формування облікової політики підприємства присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, з-поміж них: Т. В. Барановська, Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, В. А. Кулик, Л. Г. Ловінська та інші. Проте ряд аспектів проблеми потребують подальшого поглибленого дослідження, зокрема організаційно-методичні засади формування облікової політики за міжнародними та національними стандартами фінансової звітності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених дослідженню сутності формування облікової політики підприємства, досі не вироблений єдиний концептуальний підхід до практичного використання її на підприємствах, особливо в умовах гармонізації національних та міжнародних стандартів з бухгалтерського обліку.

Метою статті є дослідження організаційно-методичних засад формування облікової політики на вітчизняних підприємствах та виявлення подібностей і відмінностей в основних її моментах за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні основою економічного процвітання суб'єктів господарювання є бухгалтерський облік, який покликаний задовольняти та забезпечувати потреби всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття управлінських рішень. Бухгалтерський облік виконує безліч функцій, які сприяють прибутковому функціонуванню підприємств та вимагають від суб'єктів господарювання організації облікової політики як головного елемента, який забезпечує одержання достовірної та правдивої інформації про майновий та фінансовий стан підприємства та результати його діяльності.

Поняття «облікова політика» є досить новим і офіційно введено у міжнародну практику обліку в 1975 році з виходом Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО) 1 «Розкриття облікової політики». У вітчизняній

практиці поняття «облікова політика» вперше офіційно почало застосовуватися з введення в дію положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) (рис. 1).

Серед науковців існує досить багато тлумачень поняття «облікова політика», які характеризують його під різним кутом бачення, однак немає єдиного погляду щодо визначення цього терміна. Одні автори тлумачать облікову політику як сукупність способів ведення бухгалтер-

ського обліку, які були обрані підприємством, інші під обліковою політикою розуміє принципи та правила ведення бухгалтерського обліку в певній організації. Основні визначення даного поняття наведено в таблиці 1.

З вищезазначеного можна узагальнити, що облікова політика – це інструмент організації обліку на конкретному підприємстві, який включає сукупність способів та процедур ведення обліку, що впливають на величину фінансових результатів підприємства.

Національна облікова політика поступово наближається до міжнародних стандартів, відмовляючись від жорстких регламентацій певних методів та принципів, що мають бути в ній відображені.

На сьогодні офіційно типової форми наказу (положення) про облікову політику не затверджено, підприємство самостійно розробляє внутрішній розпорядчий документ по підприємству – Наказ про облікову політику. Тому формуючи облікову політику, підприємство обирає такі принципи, методи, процедури обліку, які є найвигіднішими для нього. Адже добре сформована облікова політика позитивно впливає



Рис. 1. Підходи до визначення поняття «облікова політика» за національними та міжнародними стандартами

Джерело: розроблено автором з використанням [1]

Таблиця 1

Систематизація підходів вчених до терміна «облікова політика»

Автор	Визначення терміну
Барановська Т. [4]	Комплекс методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, що обираються підприємством із загальноприйнятих або розробляються самостійно з урахуванням особливостей його діяльності з метою забезпечення захисту прав та інтересів власника (власників, учасників)
Бутинець Ф. [7]	Система способів і прийомів організації та ведення обліку на конкретному підприємстві, закріплена відповідним внутрішнім нормативним актом на визначений термін
Голов С. [8]	Сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання фінансової звітності
Кондраков М., Пушкар М. [9]	Сукупність форм та методів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві
Білуха М. [6]	Вибір суб'єктом господарювання методичних прийомів відображення в бухгалтерському обліку фінансово-господарських операцій
Харькова А. [12]	Одне із важливих питань організації бухгалтерського обліку, правильне оформлення якого сприяє достовірному визначенню фінансового результату і потребує правильного оформлення, повного розкриття у фінансовій звітності

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Етапи формування наказу про облікову політику на підприємстві

Підготовчий етап	Основний етап	Завершальний етап
передбачає вивчення установчих документів, напрямів діяльності, бізнес-планів щодо нових напрямів, оцінка стратегії підприємства, визначення стратегічних та тактичних цілей, вивчення та оцінка стану бухгалтерського обліку, аналіз норм діючого законодавства з бухгалтерського обліку.	передбачає визначення об'єктів облікової політики, вибір елементів облікової політики за об'єктами, визначеними на попередньому етапі, документальне оформлення наказу.	передбачає впровадження облікової політики на підприємстві, контроль за її дотриманням.

Джерело: авторська розробка

на максимізацію прибутку та роботу бухгалтерської служби.

Отже, наказ про облікову політику повинен складатися з таких частин – це порядок організації бухгалтерського обліку на підприємстві, що визначає організаційні заходи та облікова політика підприємства, що визначає облікові принципи й процедури. Положення цього Наказу є обов'язковими до виконання для всіх облікових працівників. Етапи формування наказу про облікову політику з метою наочності наведено у табл. 2.

Часто обираючи облікову політику, підприємства стикаються з багатьма перешкодами, головні з яких є: застосування таких принципів, прийомів та методів бухгалтерського обліку із існуючої нормативної бази, що не мають місця на даному підприємстві і взагалі не планується їх використання та формальне сприймання наказу про облікову політику, адже національне законодавство не встановлює чітких правил щодо формування та реалізації облікової політики [10].

Головним негативним чинником, що спричиняє загрози вітчизняним підприємствам є відсутність стандарту, що регламентує формування облікової політики, на відмінну від міжнародних стандартів, що мають положення, що регулюють формування облікової політики підприємств. На державному рівні облікова політика регламентується декількома нормативно-правовими актами: Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», Лист Міністерства фінансів України «Про облікову політику» від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793. Вирішення цієї проблеми полягає у гармонізації національних та міжнародних стандартів, що дозволить підвищити достовірність звітної інформації та зробити її більш кориснішою для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Концептуальна основа фінансової звітності, МСБО 1 (IAS) «Подання фінансової звітності», МСФЗ 1 (IFRS) «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності», МСБО 8 (IAS) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки», Тлумачення МСБО (SIC) та фінансової звітності (IFRIC) – ці всі нормативно-правові документи носять рекомендаційний характер [5], проте саме їх зміст є основою створення нормативно-правового забезпечення облікової політики в Україні.

Основними аспектами при формуванні облікової політики відповідно до міжнародних стандартів є:

- стандарт, який регламентує формування облікової політики (МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [3]);

- автономія підприємств у виборі розкриття інформації про облікову політику у фінансовій звітності (у примітках до фінансової звітності або в якості її окремого компонента);

- працівники бухгалтерського апарату розробляють облікову політику підприємства відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), а управлінський персонал – затверджує;

- розкриття у примітках до фінансової звітності всіх ключових аспектів облікової політики відповідно до МСФЗ 1;

- відсутність регламентації структури облікової політики;

- єдина облікова політика для всіх періодів, представлених у першій фінансовій звітності за МСФЗ.

Слід зазначити, що МСФЗ спрямовано на відображення реальної і об'єктивної інформації про поточний фінансовий стан підприємства. Однак для того, щоб відповідати таким стандартам, вітчизняним підприємствам потрібно дотримуватися таких вимог МСФЗ:

- облікова політика повинна відповідати стандартам, що діють на кінцеву дату звітного періоду у першій звітності за МСФЗ;

- підприємство повинно використовувати обрані політику та методи оцінки для визнання всіх статей фінансової звітності на дату переходу;

- обрана облікова політика повинна застосовуватися в усіх представлених періодах [4].

Отже, застосування національних і міжнародних стандартів у поєднанні з єдиними методологічними засадами ведення бухгалтерського обліку всіма суб'єктами господарювання можлива лише при розробленні та затвердженні П(С)БО профільного спрямування, зважаючи на міжнародний досвід організації облікової політики.

Висновки. Умови невизначеності в економіці, в яких діють підприємства, вимагають створення надійної системи бухгалтерського обліку. Провідне місце в системі організації бухгалтерського обліку посідає його облікова політика, яка надає можливість скласти достовірну фінансову звітність, адже вона підприємства встановлює порядок організації та ведення бухгалтерського обліку, визначає принципи, методи і процедури, що використовуються ним для складання та подання фінансової звітності. Відображення реальної і об'єктивної інформації про поточний фінансовий стан підприємства та, як наслідок, підвищення інвестиційної привабливості можливе лише за рахунок узгодженості вітчизняного та міжнародного законодавств з питання формування облікової політики підприємства. Розроблення та затвердження П(С)БО профільного спрямування дозволить підвищити достовірність звітної інформації, зробити її більш кориснішою для прийняття стратегічних управлінських рішень зважаючи на міжнародний досвід організації облікової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 1999 р., із змінами внесеними від 22.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зі змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства Фінансів № 627 від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : автореферат дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Т. В. Барановська. – К. : НАУ, 2005. – 21 с.
5. Білокур А.Ю. Організація облікової політики за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку і фінансової звітності / А.Ю. Білокур, Л.В. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73579>.
6. Білуха М. Т. Курс аудиту / М. Т. Білуха. – К. : Вища школа. – Знання, 1998. – 574 с.
7. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків. Стандарти і кореспонденція рахунків, звітність : навч. посібн. / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга. – Житомир : ПП "Рута", 2001. – 512 с.
8. Голов С. Бухгалтерський облік за Міжнародними стандартами / С. Голов, В. Костюченко. – К. : Екаунтінг, 2000. – 376 с.
9. Кондраков М. П. Учетная политика организации на 2012 год / М. П. Кондраков. – М. : Эксмо-Пресс, 2011. – 280 с.
10. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: [монографія] / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 – с. 3.
11. Ловінська. Фінансовий облік у державному секторі: міжнародний підхід / Л. Г. Ловінська, С. В. Свірко, Т. І. Єфименко та ін. – К. : [б. в.], 2009. – 479 с.
12. Харькова А. К. Учетная политика и ее роль в формировании финансового результата предприятия / А. К. Харькова // Дні науки-2006 : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. – Т. 7: Економічні науки. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. – С. 29–31.

УДК 657.6

Романів С.Р.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету***Михайлишин Н.П.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

THEORETICAL PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF COMPUTER AUDIT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемам комп'ютеризації аудиту в Україні. Охарактеризовано сучасний стан застосування програмних засобів вітчизняними аудиторами. Розроблено пропозиції щодо вибору аудиторською фірмою електронної системи управління документообігом. Узагальнено основні вимоги, які висуваються перед аудитором у ході проведення аудиторських перевірок в умовах комп'ютерного середовища.

Ключові слова: аудит, документообіг, інформаційні технології, комп'ютеризація, програмне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам компьютеризации аудита в Украине. Дана характеристика современного состояния использования программного обеспечения отечественными аудиторами. Разработаны предложения по выбору аудиторской фирмой электронной системы управления документооборотом. Обобщены основные требования, которые предъявляются к аудитору в ходе проведения аудиторских проверок в условиях компьютерной среды.

Ключевые слова: аудит, документооборот, информационные технологии, компьютеризация, программное обеспечение.

ANNOTATION

This paper is devoted to problems of computerization of audit in Ukraine. The modern state of application of programmatic facilities is described by home public accountants. Worked out suggestions in relation to a choice by the auditing firm of electronic control system by circulation of documents. The generalized basic requirements that is pulled out before a public accountant during realization of public accountant verifications in the conditions of computer environment.

Keywords: audit, circulation of document, informative technologies, computerization, programmatic security.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації ринку аудиторських послуг особливо важливою проблемою для аудиторських фірм та аудиторів України є вирішення питання підвищення ефективності їх діяльності. Слід зазначити, що в міжнародній практиці аудіювання аудиторські фірми займають досить вигідну позицію, оскільки приносять користь органам державного регулювання і контролю, фінансово-кредитним установам та ін. В Україні ситуація на ринку аудиторських послуг досить складна, тому в останні роки існує низка суттєвих проблем професійного аудиту, які потребують негайного вирішення.

Бурхливий розвиток комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних технологій зумов-

лює необхідність визначення шляхів створення ефективної методики аудиту на основі електронної обробки облікової інформації. Своєю чергою, реальний стан програмного забезпечення дає змогу значно розширити сферу застосування автоматизації в процесі аудіювання, залучивши комп'ютер до виконання логічних, аналітичних і розрахункових процедур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми розвитку ринку аудиторських послуг в Україні перебувають у центрі уваги вчених-економістів і практиків. Зокрема, висвітлення аспектів використання комп'ютерних технологій у ході проведення аудиторських перевірок знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних науковців, як: Білуха М.Т., Давидов Г.М., Завгородній В.П., Івахненко С.В., Каменська Т.О., Кузьмінський А.М., Лазаренко Д.О., Майданевич П.М., Мірошніченко О.А., Рудницький В.С., Усач Б.Ф., Редченко К.І., Янчева Л.М. та ін.

Хоча необхідність комп'ютеризації аудиту широко досліджувалася відомими науковцями, для більшості вітчизняних аудиторських фірм вона і досі залишається невирішеною. Виходячи з цього, у даній статті слід довести, що автоматизація аудиторського процесу є визначальним фактором підвищення якості наданих аудиторських послуг і зменшення їх трудомісткості відповідно.

При цьому більш глибоке наукове дослідження проблем в галузі комп'ютерного аудиту може стати в перспективі основою для визначення пріоритетних напрямів удосконалення аудиторської діяльності в Україні в цілому, що сприятиме подальшому впровадженню професії аудитора в практику господарювання і формуванню у громадськості впевненості у наданні аудиторських послуг високої якості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Спираючись на результати попередньо проведених досліджень, слід зазначити, що ринок програмного забезпечення аудиту в Україні знаходиться на початковому етапі розвитку, незважаючи на те що сучасний

стан інформаційних технологій у цілому робить можливим їх практичне використання на всіх стадіях аудиту. Порівняно зі світовою практикою аудитування така ситуація є негативною, тому є логічним очікування активного розвитку комп'ютеризованих систем аудиту і впровадження їх у практичну діяльність аудиторських фірм та аудиторів України.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності впровадження комп'ютерних технологій в аудиторський процес, окресленні основних теоретичних засад функціонування комп'ютерного аудиту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нашому дослідженні ми будемо виходити з того, що комп'ютерний аудит – це інтегроване застосування комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних технологій у ході провадження аудиторської діяльності. При цьому відповідно до Міжнародних стандартів аудиту під комп'ютеризованими методами слід розуміти прикладні програми аудиторських процедур із використанням комп'ютера як засобу аудиту. Зокрема, Міжнародним стандартом аудиту 401 «Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем» передбачено, що комп'ютерна інформаційна система існує, якщо на підприємстві застосовується хоча б один комп'ютер для обробки фінансової інформації і для аудиторської перевірки [1]. Даний стандарт зазначає, що мета і галузь діяльності не змінюються, коли йдеться про перевірку середовища електронної обробки даних, проте прикладна програма може поставити аудитора перед необхідністю використання комп'ютера як засобу контролю.

Слід зазначити, що наразі у світовій аудиторській практиці набули поширення організаційні моделі комп'ютерного аудиту (рис. 1).

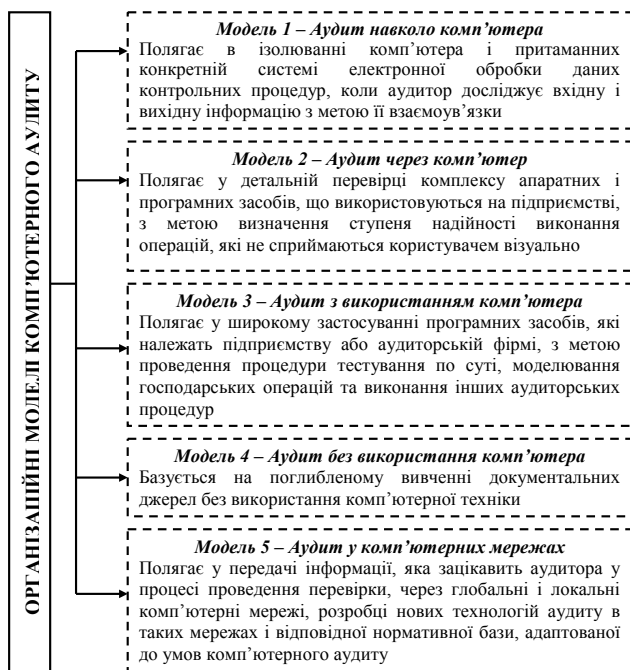


Рис. 1. Організаційні моделі комп'ютерного аудиту (розроблено авторами)

Практика аудитування засвідчує, що й досі основними засобами автоматизації аудиту в Україні є текстові редактори Microsoft Word і табличні процесори Microsoft Excel. Зокрема, Microsoft Word використовують на всіх стадіях перевірки при створенні та якісному оформленні аудиторських документів, робочих програм і планів аудиту, робочих документів аудитора, у ході листування з клієнтами і третіми особами, при підготовці аудиторського висновку і наданні рекомендацій за результатами роботи та ін. Microsoft Excel має потужні обчислювальні можливості, засоби ділової графіки й обробки текстів, аудитори широко застосовують його в ході здійснення аналітичних процедур при складанні аналітичних таблиць, оцінці фактичних показників фінансової звітності та аналізі фінансового стану суб'єктів господарювання, побудові графіків, створенні робочих табличних документів і т.д. Значну нішу в аудиторській практиці займає використання правових баз даних (найпоширеніша – «Ліга Закон»), які забезпечують інформаційно-консультативне обслуговування аудиторів у ході перевірок, даючи змогу зробити висновок стосовно відповідності ведення бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві вимогам чинних законодавчо-нормативних актів.

До спеціалізованого програмного забезпечення аудиту в Україні (переважно російські завершені програмні продукти для реалізації) ми можемо включити тільки такі, як «IT Audit: Аудитор», «Асистент аудитора», «Помічник аудитора», «Експрес-Аудит» та «AuditNET». Вітчизняним продуктом виступає аудиторська програма «Івахненко & Катеньов Аудит». Виходячи з цього, Івахненко С.В. справедливо зазначає, що через об'єктивні причини ринок спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення є достатньо обмеженим [2, с. 371]. На рис. 2 нами узагальнено фактори, які стримують поширення автоматизованих технологій обробки інформації на аудиторську діяльність.

Для порівняння зазначимо, що на світовому ринку аудиторських послуг представлені програмні засоби різних типів, які можна об'єднати у дві групи:

1) **спеціалізовані**, які включають пакети прикладних програм загального і проблемно-орієнтованого призначення (включають широкий набір універсальних програм, з якими аудитори повинні вміти працювати: текстові редактори, табличні редактори, бухгалтерські програми, програми економічного аналізу, системи прийняття рішень, експертні програми, спеціалізовані математичні і статистичні програми та ін.);

2) **допоміжні**, до складу яких включають програмні засоби комп'ютерного аудиту, комплексні інформаційні системи аудиту, програмні засоби підтримки прийняття ефективних управлінських рішень аудиторами.

При цьому групування міжнародних програм автоматизації аудиту проводиться в такому ра-

курсі: програми автоматизації всієї діяльності аудиторської фірми; програми автоматизації процесу аудиту; комплекс-тренінг для самостійного вивчення аудиту та інформаційно-довідкової системи.

На думку Кудрицького Б.В., однією з основних причин недостатнього впровадження сучасних технологій у практику аудиторської діяльності є відсутність взаємозалежності між ефективністю аудиту та успіхом аудиторської фірми на ринку. Попит на сучасне програмне забезпечення з боку аудиторів відсутній, тому ІТ-компанії працюють наразі виключно під конкретного замовника, розробляючи програмне забезпечення у відповідності до потреб даної аудиторської фірми. В Україні для виходу з даної ситуації достатньо, щоб Аудиторська палата України і провідні аудитори-практики розробили і затвердили концепцію системи комп'ютеризації аудиторської діяльності та її технічні параметри. Такий підхід гарантує підвищення довіри аудиторів до програмного забезпечення, забезпечить зменшення обсягу витрат на розробку інформаційних технологій і покращить якість аудиторських перевірок в Україні в цілому [3].

Обробка інформації в комп'ютерному середовищі для використання в процесі аудиту включає алгоритмізацію і постановку завдань, які є компетенцією аудитора; програмне забезпечення розв'язання задач і видачу опрацьова-

них даних для складання аудиторського висновку; розробку рекомендацій аудитора.

При цьому під постановкою завдань слід розуміти формулювання початкових посилок, необхідних для вирішення задачі. Аудитор повинен володіти методичними прийомами постановки завдань, які стосуються аудиту, для перевірки достовірності даних, які видаються в автоматизованому режимі при обробці обліково-економічної інформації, а також для формулювання завдань, розв'язання яких в



Рис. 2. Фактори, що стримують поширення автоматизованих технологій обробки даних у процесі аудіювання

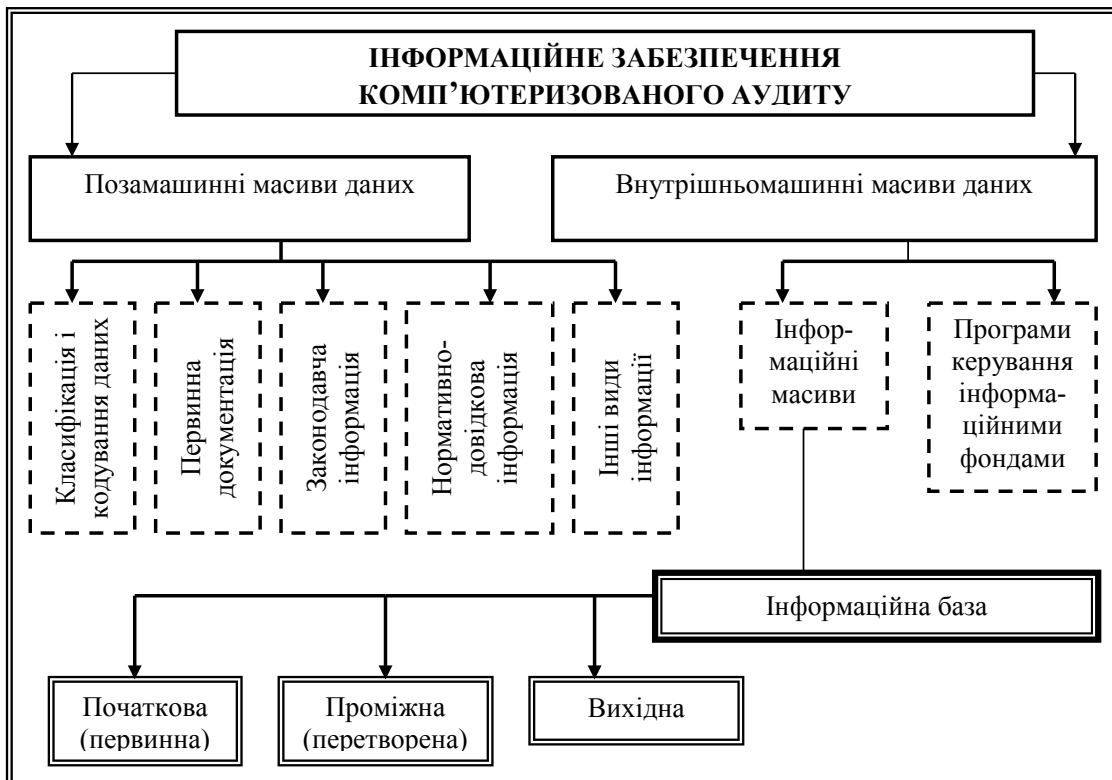


Рис. 3. Структура інформаційного забезпечення комп'ютеризованого аудиту

комп'ютеризованому режимі зумовлено потребою аудиторської перевірки. З цією метою аудиторю необхідно ґрунтовно вивчити інформаційне забезпечення автоматизованої системи обробки даних, структура якого представлена на рис. 3.

Ми погоджуємося з думкою Янчевої Л.М., що ефективним інструментом інтеграції аудиту, програмних засобів та інформаційних систем є впровадження облікового інформаційного масиву в аудиторську програму [4]. При цьому обов'язково мають бути дотримані основні принципи побудови комп'ютерних інформаційних систем в аудиті, які узагальнені нами в табл. 1.

Слід зазначити, що робота з документами є найважливішим процесом у практиці аудитування. На будь-якому підприємстві, у тому числі аудиторській фірмі, при веденні класичного паперового діловодства, як правило, виникають такі проблеми, як: втрата документів, дублювання документів, складність у пошуку відповідних паперів, неможливість контролю статусу робіт з конкретним документом та ін. Максимально ефективним способом вирішення представлених вище проблем щодо організації діловодства є її автоматизація як управління режимом руху документів за допомогою електронних систем.

Аудиторська практика свідчить, що основними проблемами по реалізації систем електронного управління документообігом є такі:

- організаційні, які пов'язані з людським фактором (недостатня мотивація співробітників аудиторської фірми до роботи з новою системою, відсутність регламентів і послідовності дій у роботі з документами);

- економічні, пов'язані з необхідністю вкладання значних коштів. Деякі аудиторські фірми-покупці придбавають систему електро-

нного управління документообігом за мінімальною ціною, при цьому не проаналізувавши, чи їм дійсно підходить даний продукт, і, відповідно, знижують ефективність його використання;

- технічні, які полягають у необхідності створення якісної інфраструктури і складності інтеграції з уже існуючими на фірмі системами [5; 6].

Проаналізувавши низку літературних джерел і сучасний стан комп'ютеризації аудиторської діяльності в Україні, пропонуємо такі рекомендації щодо вибору аудиторською фірмою електронної системи управління документообігом:

- 1) необхідність звертання до постачальника програмного забезпечення для підготовки технічного завдання силами спеціалістів компанії-розробника;

- 2) обов'язковий підбір кваліфікованих співробітників аудиторської фірми, які добре знаються на ІТ-технології і роботі з документами, оскільки ефективно впровадження системи електронного документообігу та оперативне управління нею можливе лише при тісному взаємозв'язку кваліфікованих кадрів;

- 3) необхідність організації розгляду таких питань: яким чином буде забезпечене співіснування електронного документообігу і паперового; організація архівного зберігання документів у системі; впровадження внутрішньофірмових нормативних документів, які повинні будуть регламентувати роботу в системі; визначення суб'єктів підготовки системи для введення в експлуатацію і, якщо документи вже зберігаються в будь-якій іншій системі, то суб'єктів, які здійнять експорт даних і настройку наявного на фірмі програмного забезпечення та його інтеграцію з новою електронною системою.

Крім того, при виборі системи електронного документообігу для аудиторської фірми ви-

Таблиця 1

Принципи побудови комп'ютеризованих інформаційних систем в аудиті

Загальні принципи	Часткові принципи
Принцип системності (дає змогу розглядати досліджуваній об'єкт як одне ціле і на основі цього виявляти різні типи зв'язків між структурними елементами)	Принцип декомпозиції (базується на розподілі загальної системи на окремі елементи)
Принцип розвитку (передбачає нарощування автоматизованою системою обліку та аудиту своїх обчислювальних можливостей, оснащення новими програмними засобами, поновлення складу задач та інформаційного складу, який створюється у вигляді баз даних)	Принцип першого керівника (закріплення відповідальності за керівником аудиторської фірми за введення в дію і функціонування комп'ютеризованої системи аудиту)
Принцип сумісності (забезпечує можливість взаємодії комп'ютерних систем різних видів і рівнів у процесі їх спільного функціонування)	Принцип автоматизації проектування (забезпечення підвищення ефективності процесу проектування і створення інформаційних технологій в аудиті на всіх організаційних рівнях управління аудиторською фірмою)
Принцип стандартизації та уніфікації (забезпечує використання типових стандартизовано-уніфікованих елементів функціонування автоматизованих інформаційних систем)	Принцип комп'ютеризації інформаційних потоків і документообігу (комплексне застосування технічних засобів на всіх етапах проведення аудиторської перевірки)
Принцип ефективності (забезпечення раціонального співвідношення між понесеними витратами по створенню комп'ютерних систем і ефектом від їх практичного впровадження)	Принцип нових задач (забезпечення розширення можливостей встановленої інформаційної системи обліку та аудиту та вдосконалення процесів управління аудиторською фірмою відповідно)

значальну роль відіграють такі можливості: наявність потокового сканування, робота зі штрих-кодуванням, зберігання історії роботи з документом, якісна технічна підтримка системи, можливість введення в експлуатацію нового виду документів, використання електронно-цифрового підпису та ін.

Слід зазначити, що процес вибору системи електронного управління документообігом досить складний, оскільки для конкретної аудиторської фірми може бути важливою не вся сукупність її споживчих властивостей, а лише деякі з них. Ураховуючи цей факт, необхідно оцінити таку систему з точки зору її придатності для автоматизації документообігу в конкретній аудиторській фірмі.

При цьому в ході проведення аудиту в комп'ютерному середовищі перед аудитором, на нашу думку, висуваються такі основні вимоги:

– наявність уявлення про технічне і програмне забезпечення автоматизованих систем обліку, оскільки застосування клієнтами аудиторських фірм різних програмних засобів є стримуючим фактором комп'ютеризації аудиту;

– мати практичний досвід роботи з різними спеціалізованими програмами бухгалтерського обліку та аналізу;

– правильне розуміння термінології комп'ютеризованого аудиту.

При цьому доцільно представити визначення основних категорій.

Методика аудиту з використанням комп'ютерів – це сукупність аудиторських комп'ютерних засобів, за допомогою яких відбуваються вивчення та оцінка об'єктів перевірки. *Нові інформаційні технології (НІТ)* – це сукупність принципово нових засобів і методів обробки інформації, передачі, зберігання та відображення інформаційного продукту з найменшими витратами відповідно до закономірностей того соціального середовища, де розвиваються НІТ. *Комп'ютерні засоби аудиту* – універсальний інструмент аудитора у вигляді спеціального технічного, математичного, програмного та інформаційного забезпечення, що призначається для здійснення процедур зовнішнього контролю у середовищі ЕОД;

– мати чітке уявлення про особливості технології і послідовність проведення процедур опрацювання облікової інформації на комп'ютері.

Аудитору слід усвідомлювати, що прикладні бухгалтерські програми є досить складними, якщо: обсяг операцій такий, що користувачам важко виявити та виправити помилки, допущені в процесі обробки; комп'ютер автоматично генерує суттєві господарські операції або бухгалтерські проводки безпосередньо в іншій прикладній програмі; обмін операціями з третіми особами здійснюється електронним способом; комп'ютер виконує складні розрахунки фінансової інформації та автоматично генерує суттєві операції або проводки, що не можуть бути підтвержені.

Виходячи з цього, на нашу думку, важливо уточнити, що у випадку відсутності в аудитора достатніх знань стосовно надскладної комп'ютерної технології, яка застосовується клієнтом, він має право підключити до проведення перевірки ІТ-експерта. Експерт може надати допомогу аудитору за такими основними напрямками, як: оцінка законності придбання і наявність ліцензування програмного забезпечення бухгалтерського обліку, експертиза надійності системи комп'ютерної обробки даних, складання в автоматизованому режимі необхідних реєстрів аналітичного обліку, оцінка правильності алгоритмів розрахунків та ін. У ході співпраці з експертом аудитор зобов'язаний все ж мати достатнє уявлення про комп'ютеризовану облікову систему клієнта, щоб правильно спланувати і проконтролювати експертні процедури. Дуже влучно з цьому приводу висловили свою думку Мірошніченко О.А. і Гужел Ю.І., стверджуючи, що експерт оцінює систему обробки, а аудитор – вірогідність інформації, яка міститься у звітності, сформованій за допомогою цієї системи [7, с. 220].

До основних етапів впровадження проекту автоматизації системи аудиту доцільно віднести такі:

- 1) розробка технічного завдання;
- 2) навчання персоналу аудиторської фірми роботи з конкретною програмою;
- 3) впровадження методики аудиту;
- 4) експлуатаційне тестування програмного засобу;
- 5) застосування програми персоналом аудиторської фірми на практиці [4].

У випадку прийняття позитивного рішення аудиторською фірмою стосовно комп'ютеризації аудиторського процесу структуру автоматизованої системи аудиту, на нашу думку, слід представити таким чином (рис. 4).

При цьому важливо уточнити, що практичне впровадження технології аудиту з використанням комп'ютерних інформаційних систем має свої особливості не тільки у проведенні перевірки, але й у процесі її планування.

Зокрема, у ході планування аудиторських процедур, на які може вплинути середовище комп'ютерних інформаційних систем господарюючого суб'єкта, аудитору необхідно отримати розуміння значущості і складності функціонування таких систем, а також доступності даних для використання під час аудиторської перевірки. Основними аспектами сприйняття аудитором середовища комп'ютерних інформаційних систем із метою планування аудиту є такі:

- значущість і складність системи комп'ютерної обробки у кожній важливій прикладній програмі обліку;
- організаційна структура роботи комп'ютерних інформаційних систем замовника, ступінь концентрації або розподілу автоматизованої обробки даних у межах підприємства;
- доступність даних, оскільки аудиторські докази у вигляді первинних документів,



Рис. 4. Структура комп'ютеризованої аудиторської системи

комп'ютерних файлів і т.д. можуть існувати тільки протягом короткого періоду або лише в електронній формі.

План аудиторської перевірки повинен бути достатнім для відображення характеру, часу та обсягу аудиторських процедур. Для цього аудитор може використовувати стандартні аудиторські програми або ж контрольні листи щодо проведення аудиту, які він доробляє для відповідності умовам конкретного завдання.

На нашу думку, запропонована концепція автоматизації процесу аудиту дасть змогу оптимізувати порядок уведення даних і підтримувати його нормативно-правову основу не тільки на рівні бланків-процедур, але й шляхом практичного застосування довідкової системи.

Висновки. Розробка і впровадження вітчизняних програмних систем аудиту, з одного боку, забезпечить вирішення питання стосовно підвищення рівня якості роботи аудитора, зменшення імовірності помилок, надасть можливість ефективного планування аудиторських процедур та ін. А з іншого боку – при правильному підході до вибору рішення автоматизації документообігу аудиторської фірми значно прискориться і полегшиться процес реєстрації та обробки даних і документів, підвищиться ефек-

тивність роботи компанії, що призведе до значного скорочення її витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – К.: МФБ, АПУ, 2014. – Ч. 1. – 978 с.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології аудиту та внутрішньогосподарського контролю в контексті світової інтеграції: [монографія] / С.В.Івахненко. – Житомир: Рута, 2010. – 432 с.
3. Кудрицький Б.В. Комп'ютеризація аудиторської діяльності в Україні: проблеми та шляхи подолання / Б.В.Кудрицький // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 320–327.
4. Янчева Л.М. Аудит в умовах застосування інформаційно-комунікаційних технологій: [монографія] / Л.М.Янчева. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 294 с.
5. Колесов А. Рынок документооборота в новых экономических условиях / А. Колесов // PC Week. – 2009. – № 16–17. – С. 35–48.
6. Кошелев И. Пять главных проблем внедрения СЭД / И. Кошелев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.snews.ru.reviews/index.html>.
7. Мірошніченко О.А. Економічна ефективність впровадження автоматизації аудиторської компанії / О.А. Мірошніченко, Ю.І. Гужел // Економічний простір. – 2013. – № 73. – С. 213–224.

УДК 657.1

Головацька С.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Львівської комерційної академії

Сашко О.П.
викладач
Луцького кооперативного коледжу
Львівської комерційної академії

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

ORGANIZATIONAL-METHODICAL ASPECTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF EXPENSES OF THE ENTERPRISE ON RESPONSIBILITY CENTERS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто економічну природу поняття «центр відповідальності» у працях науковців, визначено його значення в системі управління витратами підприємства. Визначено основні організаційно-методичні напрями вдосконалення систем обліку витрат за центрами відповідальності та параметри ефективності системи обліку за центрами відповідальності. Доведено необхідність виділення центрів відповідальності та їх вплив на організацію обліку витрат на підприємстві.

Ключові слова: центр відповідальності, управлінський облік, децентралізація управління, система обліку відповідальності, організація обліку витрат за центрами відповідальності, внутрішня звітність.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрена экономическая природа понятия «центр ответственности» в трудах ученых, определено его значение в системе управления затратами предприятия. Определены основные организационно-методические направления совершенствования систем учета затрат по центрам ответственности и параметры эффективности системы учета по центрам ответственности. Доказана необходимость выделения центров ответственности и их влияние на организацию учета затрат на предприятии.

Ключевые слова: центр ответственности, управленческий учет, децентрализация управления, система учета ответственности, организация учета затрат по центрам ответственности и внутренняя отчетность.

ANNOTATION

The article describes economic nature «responsibility center» the works of scientists, defines their importance in the system of cost management of the enterprise. The analysis of various definitions of the content of this concept. Identifies the main organizational and methodological directions of improvement systems of cost accounting by responsibility centers. The parameters of the effectiveness of the system of accounting by centers of responsibility. The proven need for allocation of responsibility centers and their impact on the organization of cost accounting in the enterprise.

Keywords: responsibility center, managerial accounting, decentralized management, the system of responsibility accounting, organization of accounting of expenses on the responsibility centres and internal reporting.

Постановка проблеми. Кожне машинобудівельне підприємство має притаманну лише йому організаційну структуру, яка характеризується наявністю відповідних підрозділів відділів, цехів, взаємозв'язком між ними та розподілом функцій і обов'язків, що в сукупності складають мету діяльності підприємства. У сучасних умовах на підприємствах машинобуду-

вання здійснюється велика кількість господарських операцій, контролювати та аналізувати які вище керівництво самотійно не в змозі. Отже, на підприємстві виникає необхідність поділу на певні структурні підрозділи чи сегменти, які наділяються правами та обов'язками щодо формування кінцевого результату господарської діяльності машинобудівного підприємства. Кожен із таких сегментів має очолювати керівник, який безпосередньо несе відповідальність за діяльність підрозділу та займається оперативним управлінням.

Різноманіття підходів до розуміння функцій і завдань системи управління витратами, її місця в загальній системі управління підприємством обумовлює актуальність використання системи обліку відповідальності. Управління за допомогою центрів відповідальності спрямоване на активізацію внутрішніх організаційно-економічних чинників ефективності діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На вітчизняних підприємствах вищевказані підходи до побудови обліку не надто поширені, тому обґрунтування переваг та основних принципів обліку за «центрами відповідальності» залишається актуальною темою дослідження вітчизняних науковців. Зокрема, у даному напрямі працюють: Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Гуцайлюк З., Ластовецький В.О., Нападівська Л.В., Пушкар М.С., Садовська І.Б., Сидоренко Р.В. [1–6], Хомин П.Я., Чумаченко М.Г. та ін.

Уперше концепцію обліку витрат за «центрами відповідальності» сформулював Хігінс Дж.А.; з роками низка провідних іноземних науковців поглиблювали та вдосконалювали цю концепцію. Серед них варто виділити наукові роботи Аткинсона Е., Банкера Р., Друрі К., Ентоні Р., Каплана Р., Спенсера А. Такера, Рис Дж., Фостера Дж., Хорнгрена Ч.Т., Янга М. тощо.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних досліджень провідних науковців щодо підходів до побудови управлінського обліку витрат на

основі концепції центрів відповідальності та визначенні особливостей організації обліку витрат за центрами відповідальності на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова управлінського обліку на машинобудівному підприємстві вимагає чіткого розмежування підрозділів. Мається на увазі виділення окремих ланок, за якими можуть бути закріплені певні функціональні обов'язки та встановлення відповідальності за їх виконання. Сукупність виділених на підприємстві відділів та організаційний процес їхньої взаємодії представляють собою його структуру. Без такої структури діяльність будь-якого суб'єкта господарювання буде під великою загрозою хаосу. Подібно до принципів побудови структури підприємства організовується управлінський облік витрат. Щоб не допустити хаосу у витратах діяльності суб'єкта господарювання, формується система їх управлінського обліку, яка повинна прогнозувати, виявляти, контролювати, аналізувати витрати в процесі повного циклу – від відпуску матеріалів для виготовлення продукту до реалізації вироблених благ кінцевому споживачу. Таким чином, формується чітка вертикаль управлінського обліку витрат за центрами відповідальності.

Серед науковців та дослідників відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «центр відповідальності».

Засновником обліку за центрами відповідальності вважається Хіггінс Дж., який ще в 1952 р. дав його визначення: «Облік за центрами відповідальності – це система бухгалтерського обліку, яка організовується підприємством так, що затрати акумулюються і відображаються у звітах на певних рівнях управління».

Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. і Друрі К. стверджують, що центри відповідальності – це частина організації, за якою доцільно акумулювати бухгалтерську інформацію про діяльність такого центра. На думку професора Нападовської Л.В., центром відповідальності є існуючі структурні елементи діяльності на чолі з відповідальним керівником. Скрипник М. під центрами відповідальності розуміє місце, де виникають правові відношення між учасниками господарських процесів. Міддлтон Д. вважає, що центр відповідальності (обліково-калькуляційний підрозділ) становить частину виробництва, для якого можна визначити затрати. Сидоренко Р. зазначає, що центри відповідальності – це таке групування витрат, котре дає змогу поєднати в одному процесі місця виникнення витрат: виробництво, цех, ділянку, бригаду з відповідальністю керуючих ними менеджерів [6, с. 326].

Проведений аналіз різних визначень змісту даного поняття дає змогу стверджувати, що основними сутнісними ознаками його ідентифікації є відокремленість від інших структурних підрозділів підприємства та встановлення персональної відповідальності менеджера за показники діяльності, які він контролює.

Створення системи управлінського обліку витрат на основі центрів відповідальності зумовлює децентралізацію структури машинобудівного підприємства в цілому та управлінських функцій зокрема. Це означає безперечний і чіткий поділ підприємства на організаційні центри й обов'язкове делегування повноважень щодо управління господарськими процесами від керівника підприємства (однієї людини) менеджерам нижчого рівня (керівникам структурних підрозділів, центрів відповідальності тощо). Децентралізована система управління витратами підприємства, на думку більшості науковців, є набагато ефективніша, ніж централізована.

Децентралізація управління – система, яка дає змогу керівникам структурних підрозділів самостійно приймати та виконувати рішення, що відносяться до сфери їх відповідальності. Основні переваги та недоліки децентралізації управління наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки децентралізації управління

Переваги	Недоліки
Можливість вищого керівництва зосередитися на глобальних стратегічних проблемах і рішеннях	Послаблення ефективності координації діяльності
Оперативне прийняття рішень на відповідних рівнях управління, що сприяє поліпшенню показників ефективності роботи та залученню потенційних клієнтів	Внутрішня конкуренція підрозділів
Рішення приймаються тими менеджерами, які найглибше розуміються на суті проблеми, оскільки у центрі відповідальності завжди більше інформації для прийняття рішення	Послаблення контролю рішень менеджерів
Менеджери набувають досвіду управління, що дає їм змогу з часом посісти вирішальні посади у керівництві	Збільшення витрат на утримання обслуговуючого персоналу
Діяльність керівників підрозділів є більш вмотивованою, якщо вони мають можливість проявляти більше ініціативи	Можливі некомпетентні рішення внаслідок недостатніх знань або коли запити підрозділу стають на перший план перед завданнями банку в цілому

В умовах децентралізації управління вище керівництво контролює діяльність менеджерів нижчого рівня, а ті, своєю чергою – роботу свого підрозділу і надають відповідні звіти про результати роботи. Для того щоб даний інформаційний потік був ефективним, необхідно налагодити систему обліку центрів.

Облік за центрами відповідальності – це система бухгалтерського обліку, яка забезпечує відображення, накопичення, аналіз і представлення інформації про витрати та результати і

дає змогу оцінювати окремі центри відповідальності та їх керівників [5, с. 576–577].

Завданням обліку за центрами відповідальності є не лише контроль, а передусім допомога в організації самоконтролю.

Облік за центрами відповідальності базується на таких принципах:

1) відповідальність керівника центру лише за ту діяльність, що ним контролюється;

2) безпосередня участь керівника центру в оперативному плануванні показників, що має досягти його підрозділ;

3) зацікавленість керівника центру в досягненні завдань, що поставлені перед його підрозділом;

4) регулярність складання та подання звітності для оцінки роботи центру відповідальності.

Ефективність центру відповідальності визначається двома параметрами: досягненням певних цілей та ефективністю використання ресурсів. При цьому найбільш ефективним є центр відповідальності, який виконав поставлені перед ним цілі, витративши мінімальну кількість ресурсів.

Особливості діяльності менеджерів і пов'язаної з нею відповідальності зумовлюють виокремлення чотирьох типів центрів відповідальності (рис. 1).

Облік відповідальності здійснюється таким чином, щоб можна було виявити відхилення від цільових показників діяльності і знати, який із центрів це допустив. Для кожного центру відповідальності даний процес передбачає завдання цільового показника діяльності, його вимірювання, порівняння фактичного показника з цільовим, аналіз відхилень і прийняття коригуючих дій, якщо відхилення стають значними.

Одним з основних підходів до побудови ефективної системи управління витрат є організація обліку витрат за центрами відповідальності.

При організації управлінського обліку витрат за центрами відповідальності необхідно:

– враховувати організаційні та технологічні особливості виробничого процесу;

– децентралізувати систему управління витратами підприємства, що дасть можливість отримувати більш точну інформацію про сутність та причини виникнення витрат, оперативно реагувати на зміни господарської діяльності.

Саме організація системи управлінського обліку на машинобудівних підприємствах за центрами відповідальності дасть змогу вирішити два основних завдання:

1) забезпечити контроль ефективної роботи окремих підрозділів для співставлення отриманих доходів і витрат по кожному з них;

2) підвищити точність та ступінь деталізації облікових даних, процесу калькулювання собівартості продукції, особливо на тих підприємствах, які випускають великий асортимент продукції.

Цільові показники для центрів витрат задаються у вигляді кошторисів витрат, а цільові показники для центрів прибутку й інвестицій виражаються в показниках прибутку або надходжень на інвестиції.

Ведення обліку за центрами відповідальності дає змогу забезпечити:

– підвищення продуктивності роботи керівників;

– організацію самоконтролю центрів;

– запровадження гнучкої системи стимулювання працівників банку;

– удосконалення управління як банком у цілому, так і центрами зокрема.

Така система обліку характеризується персоналізацією облікових документів та визначенням меж відповідальності за конкретні статті витрат та доходів і визначенням конкретних статей, що контролюються.



Рис. 1. Типи центрів відповідальності

Створення та функціонування системи обліку за центрами відповідальності передбачає:

- визначення центрів відповідальності;
- складання бюджету для кожного центру відповідальності;
- регулярне складання звітності про виконання;
- аналіз причин відхилень та оцінка діяльності центру.

Для обліку в центрах відповідальності використовуються натуральні та вартісні показники. Керівник центру відповідальності повинен із певною періодичністю та в певному обсязі складати звіти про діяльність центру та надавати їх вищому керівництву, щоб приймати на їх основі відповідні управлінські рішення.

Внутрішня управлінська звітність розробляється підприємством самостійно і містить інформацію, необхідну керівництву для ефективного управління діяльністю підприємства.

Основні принципи управлінської звітності:

- 1) звіти мають бути настільки оперативними, щоб давати змогу впливати на динаміку результатів діяльності центрів відповідальності;
- 2) у звіті мають бути наведені планові та фактичні показники, а також відхилення, що виникли;

3) у звіті мають бути виокремлені статті, що повністю контролюються керівником відповідного центру, частково чи зовсім не контролюються.

Під час складання звіту слід дотримуватись основного принципу – економічності, тобто затрати на підготовку форми внутрішньої звітності не можуть перевищувати ефекту, одержаного від її використання.

Висновки. Ефективність функціонування машинобудівного підприємства залежить від раціонального використання всіх видів ресурсів, що обумовлює необхідність переходу до єдиної

системи управління витратами. Центри відповідальності повинні забезпечувати оптимальне поєднання всіх елементів в єдину систему управління підприємством.

Упровадження системи обліку за центрами відповідальності дасть змогу розв'язати значну кількість проблем, що виникають у керівництва машинобудівного підприємства, а саме створити умови для формування необхідної звітності за потребами менеджерів усіх рівнів управління, а також збільшить обґрунтованість управлінських рішень, що приймають на кожному з рівнів. Побудова управлінського обліку за центрами відповідальності дає змогу пов'язати діяльність конкретних осіб з відповідальністю за результати роботи підрозділу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця; 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2005. – 480 с.
2. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учёт / С.Ф. Голов. – К.: Скарбы, 1998. – 384 с.
3. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [монографія] / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2010. – 450 с.
4. Пушкар М.С. Управлінський облік: [навч. посіб.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 1998. – 458 с.
5. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарник, К.Є. Нагірська. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 668 с.
6. Сидоренко Р.В. Внутрішня звітність центрів відповідальності / Р.В. Сидоренко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 35. – С. 326–328.
7. Хаймьонова Н.С. Концепція обліку витрат за центрами відповідальності у системі інформаційного забезпечення управління підприємства / Н.С. Хаймьонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.global-national.in.ua.

УДК 657

Семчук І.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки
підприємств і корпорацій**Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Мазур В.Г.

*викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСУ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА ЕТАПІ ПЕРВИННОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ ЗВІТНОСТІ

PECULIARITIES OF MERGERS ON THE STAGE OF PRIMARY CONSOLIDATION OF STATEMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито особливості здійснення процесу об'єднання підприємств. На основі аналізу теоретичних розробок і практичного досвіду запропоновано модель процесу формування консолідованої фінансової звітності, в якій виділено етап первинної консолідації звітності, що здійснюється в процесі об'єднання підприємств за методом придбання. Розробка даної моделі сприяє удосконаленню процесів підготовки і складання консолідованої фінансової звітності та дає змогу забезпечити адекватною інформацією управлінський апарат групи підприємств для прийняття зважених рішень.

Ключові слова: об'єднання підприємств, група підприємств, материнське (холдингове) підприємство, дочірнє підприємство, консолідація звітності, консолідована фінансова звітність, метод обліку придбання, контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты особенности осуществления процесса объединения предприятий. На основе анализа теоретических разработок и практического опыта предложена модель процесса формирования консолидированной финансовой отчетности, в которой выделен этап первичной консолидации отчетности, осуществляемой в процессе объединения предприятий по методу приобретения. Разработка данной модели способствует совершенствованию процессов подготовки и составления консолидированной финансовой отчетности и позволяет обеспечить адекватной информацией управленческий аппарат группы предприятий для принятия взвешенных решений.

Ключевые слова: объединение предприятий, группа предприятий, материнское (холдинговое) предприятие, дочернее предприятие, консолидация отчетности, консолидированная финансовая отчетность, метод учета приобретенных, контроль.

ANNOTATION

The article deals with the peculiarities of the process of mergers. Based on the analysis of theoretical developments and practical experience the authors offered the model of consolidated financial statements, which highlighted the primary stage of consolidation, which is carried out in the process of a merger in case of purchasing. The development of this model contributes to the improvement of preparing consolidated financial statements as well as assists in providing top management with the reliable information for effective decision making.

Keywords: mergers, group of companies, parent (holding) company, subsidiary, consolidation of statements, consolidated financial statements, method of accounting for acquisition, control.

Постановка проблеми. Сучасні ринкові умови господарювання сприяють процесам придбання (об'єднання) підприємств та здійснення

фінансових інвестицій, у результаті яких відбувається встановлення контролю одним підприємством над діяльністю іншого підприємства та формується група підприємств. Здійснені операції на основі таких процесів знаходять своє відображення в консолідованій фінансовій звітності, яка, своєю чергою, слугує інформаційним забезпеченням при розробці та прийнятті обґрунтованих рішень для управління діяльністю контрольованих дочірніх підприємств та групою підприємств у цілому. У зв'язку з цим в умовах формування принципово нових вимог до інформатизації суспільства, надзвичайно актуальними виявилися питання щодо розробки та впровадження ефективної методики складання консолідованої фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток питань щодо методики складання консолідованої фінансової звітності зробили вітчизняні вчені: Я.В. Голубка, Р.С. Коршикова, В.М. Костюченко, В.П. Онищенко та ін. Узагальнені результати їх досліджень представлені в табл. 1.

Як бачимо, на основі аналізу праць науковців зазначена проблематика широко висвітлювалася і виступала предметом дискусій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявний науковий доробок, ціла низка питань все ж таки залишаються недостатньо дослідженими. Це стосується насамперед визначення процесів, які є наслідками первинної консолідації звітності, виявлення особливостей відображення в консолідованій фінансовій звітності операцій, пов'язаних із придбанням інших підприємств та здійсненням фінансових інвестицій, розкриття порядку об'єднання підприємств згідно з вимогами П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» у зв'язку із внесеними змінами.

Мета статті полягає у розкритті особливостей здійснення процесу об'єднання підприємств та розробці моделі процесу формування консо-

лідованої фінансової звітності, в якій виділено етап первинної консолідації звітності, що здійснюється в процесі об'єднання підприємств за методом придбання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи, що консолідована фінансова звітність призначена відображати наслідки процесів об'єднання підприємств та здійснення фінансових інвестицій, для розробки ефективної методики складання консолідованої фінансової звітності вважаємо за доцільне також визначити особливості таких процесів.

До внесення змін станом на 01.07.2008 р. П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» визначало два види об'єднання підприємств – придбання та злиття, проте існуюча редакція даного нормативного документу передбачає, що об'єднання підприємств може відбуватися виключно шляхом придбання, П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» також не застосовується для обліку часток у спільних підприємствах.

Отже, змінене П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» трактує об'єднання підприємств та/або видів їх господарської діяльності як

об'єднання окремих підприємств та/або видів їх діяльності в одне підприємство з метою отримання доходів, зниження витрат або отримання економічних вигод іншим способом. Об'єднання може відбуватись шляхом приєднання одного підприємства до іншого, придбання всіх чистих активів (деяких чистих активів), прийняття зобов'язань чи придбання капіталу іншого підприємства з метою отримання контролю одним підприємством над чистими активами і діяльності іншого підприємства [7]. Відповідно, головна ознака, яка характеризує об'єднання підприємств шляхом придбання підприємств, – це отримання контролю, яке цим же нормативним документом визначається як вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства або підприємництва з метою отримання вигод від його діяльності. Тобто можна стверджувати, що в результаті такого об'єднання підприємств, як придбання, утворюється група підприємств, на основі діяльності якої формується консолідована фінансова звітність. Своєю чергою, консолідація звітності не є наслідком процесу реорганізації

Таблиця 1

Аналіз результатів досліджень науковців із питань процесу об'єднання підприємств та методики складання консолідованої фінансової звітності

Автор [джерело]	Результати досліджень	Виявлені проблеми
Я.В. Голубка [1, с. 26–30]	Автором запропоновано альтернативні підходи до складання консолідованої фінансової звітності на основі МСФЗ, а саме: метод повної консолідації, метод пропорційної консолідації та метод еквівалентної вартості.	Недоцільність застосування єдиного підходу до складання консолідованої фінансової звітності материнськими підприємствами з різною часткою статутного фонду у підконтрольних підприємствах, оскільки такий підхід не забезпечує інтереси часток меншості.
В.М. Костюченко [2, с. 34–41]	Розглянуто нову редакцію МСФЗ 27 «Консолідовані й окремі фінансові звіти», проаналізовано зміни, які внесені до стандарту, та їх можливий вплив на П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність». Розкрито основні коригування при консолідації.	Відсутність досліджень із питань фактичних змін МСФЗ 27 «Консолідовані й окремі фінансові звіти».
В.М. Костюченко [3, с. 73–75]	За допомогою робочої таблиці автором розглядається методика поетапної консолідації фінансових звітів юридичної особи та її дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці.	Не знайшла відображення в П(С)БО проблема врахування внутрішньогрупових операцій при визначенні таких показників, як прибуток дочірнього підприємства, дохід від участі в капіталі дочірнього підприємства, частка більшості та частка меншості, питання визначення консолідованої суми податку на прибуток материнського підприємства та його дочірніх підприємств.
В.П. Онищенко [4, с. 22–29]	Автором запропоновано процедури виключення внутрішньогрупових прибутків (збитків) та розробка методики їх розподілу між статтями консолідованої фінансової звітності при елімінації результатів внутрішньогрупової реалізації товарів чи інших активів, які використовує покупець для виробництва власної готової продукції з наступним перепродажем її за межі групи.	Недостатньо приділено уваги проблемі внутрішньогрупової реалізації активів, які покупець використовує як сировину для виробництва власної готової продукції з наступним продажем такої продукції за межі групи. При складанні консолідованої фінансової звітності за наявності таких операцій постає питання розподілу внутрішньогрупового прибутку між залишками запасів та собівартістю реалізованої готової продукції.
Р. Коршикова [5, с. 60–74]	Розглянуто основні вимоги П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» та їх застосування в обліку суб'єктів господарювання.	Відсутність досліджень із питань розрахунку та відображення в обліку гудвілу згідно з П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств».
Р. Коршикова [6, с. 28–40]	Запропоновано загальну методику складання консолідованої фінансової звітності за умов створення групи підприємств шляхом придбання.	Не розроблена загальна методика складання консолідованої фінансової звітності за умов створення групи підприємств шляхом придбання.

(злиття) підприємств, за яким не відбувається утворення групи підприємств.

Процес придбання підприємств має свої особливості відображення в обліку та консолідованій фінансовій звітності:

- оцінка активів та зобов'язань здійснюється за справедливою вартістю;
- операція з придбання відображається як здійснення фінансових інвестицій;
- в окремих випадках виникає гудвіл при консолідації.

Український дослідник Р.С. Коршикова стверджує, що в результаті коригування П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» змінилася загальна методика обліку операції об'єднання та змінилися підходи до первісного визначення та подальшого обліку таких показників, як гудвіл, негативний гудвіл та частка меншості [8, с. 61].

Таким чином, вважаємо, що необхідно розкрити особливості здійснення процесу об'єднання підприємств на основі діючого методу придбання (рис. 1).

Отже, у зв'язку із скасуванням методу об'єднання інтересів, можна застосовувати лише метод придбання, що покладений в основу процедури консолідації звітності. Щодо зміни підходів до первісного визначення та подальшого обліку таких показників, як гудвіл, негативний гудвіл та частка меншості, слід зазначити, що після первісного визначення гудвіл уже не підлягає амортизації, а має лише оцінюватися на наявність ознак можливого зменшення його корисності.

Негативний гудвіл як окремий об'єкт обліку та стаття звітності більше не визнається: якщо на дату придбання (або на дату обміну) вартість частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань об'єкта придбання перевищує сукупність витрат на об'єднання підприємств (або видів їх господарської діяльності), то суму перевищення необхідно відразу включати до складу доходів у періоді об'єднання.

Оцінка частки меншості має здійснюватися на основі справедливої, а не балансової вартості тієї частки чистих активів дочірнього підприємства, що належить материнському підприємству.

Загалом, процес об'єднання підприємств шляхом придбання відноситься до початкового етапу консолідації, а точніше до первинної консолідації звітності, результатом якої є консолідована фінансова звітність на дату придбання. Так, О.А. Шаповал стверджує, що первинна консолідація виникає при складанні вперше консолідованої фінансової звітності і пов'язана з придбанням підприємств [9, с. 29–37]. Відповідно, метод придбання вважа-

ється методом первинної консолідації, який передбачає здійснення оцінки вартості об'єднання і розподіл на дату придбання (дату одержання контролю) вартості об'єднання на придбані активи, зобов'язання та умовні зобов'язання. Вартість об'єднання відображається в окремій фінансовій звітності материнського підприємства як фінансова інвестиція в об'єкт придбання, яка дорівнює сумі грошових коштів та їх еквівалентів, сплачених за придбані акції (частки капіталу), а саме скільки коштує материнському підприємству здобуття права контролю завдяки придбанню прав голосу.

Наступним процесом, що впливає на формування консолідованої фінансової звітності, є процес здійснення довгострокових фінансових інвестицій, проте лише тих, які забезпечують інвестору контроль над інвестованим підприємством. На думку І.Л. Томашевської, «операцію придбання підприємства слід відрізнити від інвестиції в підприємство... Основна відмінність між придбанням підприємств та здійсненням фінансових інвестицій полягає в установленні контролю [10, с. 27, 31].

Визначимо порядок встановлення контролю в процесі здійснення довгострокових інвестицій [11, с. 416] (табл. 2).

Отже, консолідація та методи, які використовуються для обліку інвестицій, залежать від рів-

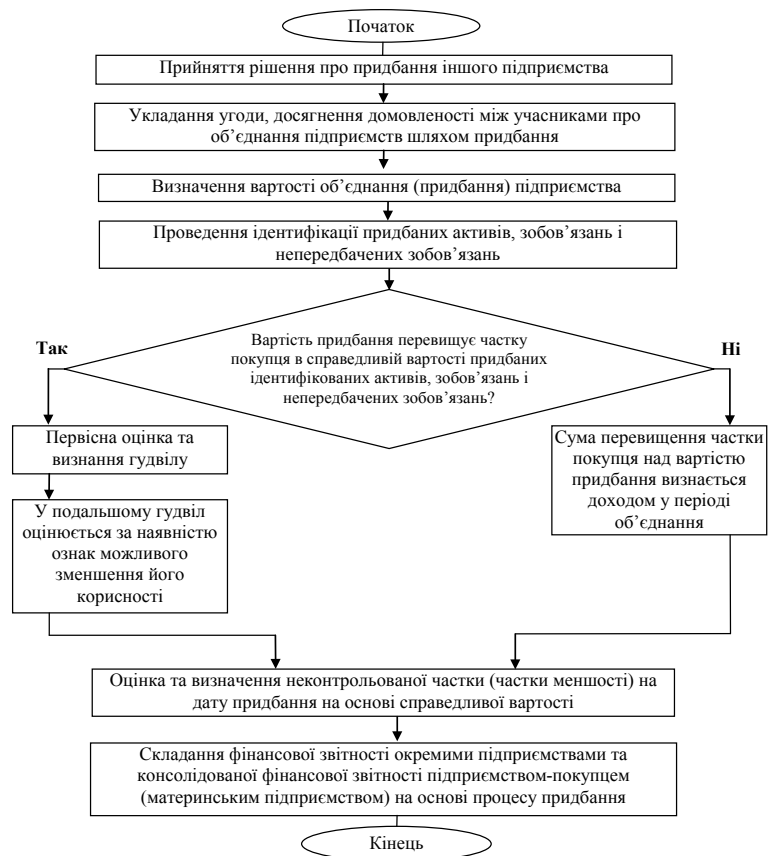


Рис. 1. Алгоритмічна модель процесу об'єднання підприємств за методом придбання, згідно з вимогами П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»

Джерело: власна розробка автора

ня впливу або контролю, які інвестор може здійснювати над об'єктом інвестування. Відповідно, інвестиція, що забезпечує контроль, – це інвестиція, яка дає можливість інвестору управляти фінансовою і операційною політикою об'єкта інвестицій із метою отримання вигоди від його діяльності. Зазвичай вважається, що контроль має місце у випадку, якщо підприємство, що здійснює інвестиції, володіє більше 50% акцій із правом голосу підприємства, в яке здійснюються інвестиції. Підприємство, що здійснює інвестицію, називається материнським, а підприємство, в яке інвестують, – дочірнім.

Таблиця 2
Методика обліку довгострокових інвестицій в акції відповідно до МСФЗ

Вид	Критерій	Володіння, %	Представлення у звітності
Інвестиції в цінні папери підприємства	Суттєвий вплив відсутній	Менше 20%	За собівартістю або справедливою вартістю
Залежні підприємства	Суттєвий вплив	20%–50%	За методом участі в капіталі
Дочірні підприємства	Контроль	Більше 50% голосуючих акцій	Консолідація

Іноді необхідну кількість голосів для встановлення контролю над підприємством можна отримати не тільки при придбанні певного відсотку акцій визначеного підприємства, а й через фінансові інвестиції в інші пов'язані підприємства.

В Україні процес здійснення фінансових інвестицій регулюється окремим П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», що визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про фінансові інвестиції. Так, процес здійснення фінансових інвестицій для отримання контролю над діяльністю іншого підприємства має характерні особливості відображення в обліку та консолідованій фінансовій звітності, а саме: статутний капітал підприємства-інвестора не змінюється, виникнення гудвілу не відбувається та витрати, пов'язані з таким процесом, включаються до вартості придбаних фінансових інвестицій.

Висновки. Проведені дослідження показують, що розроблена модель процесу формування консолідованої фінансової звітності, у межах

якої виділено етап первинної консолідації звітності, сприяє вдосконаленню методики формування і контролю такої звітності. Дана систематизація позитивно впливає на забезпеченість достовірною обліковою інформацією управлінського апарату групи підприємств та дає змогу розширити можливості використання такої інформації для ефективного управління дочірніми підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голубка Я.В. Облік та аудит фінансових інвестицій: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Я.В. Голубка. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
2. Костюченко В.М. Консолідовані фінансові звіти: порядок складання за МСФЗ і П(С)БО / В.М. Костюченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 6. – С. 34–41.
3. Костюченко В.М. Методичні аспекти консолідації фінансової звітності / В.М. Костюченко // Регіональні перспективи. – 2003. – № 2–3. – С. 73–75.
4. Онищенко В.П. Розподіл внутрішньгрупового прибутку при консолідації фінансових звітів / В.П. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 5. – С. 22–29.
5. Коршикова Р.С. Об'єднання підприємств: сутність та методи відображення в обліку і звітності / Р.С. Коршикова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 5. – С. 60–74.
6. Коршикова Р.С. Консолідована фінансова звітність: призначення та методика складання / Р.С. Коршикова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 7. – С. 28–40.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене Наказом МФУ від 07.07.1999 р. № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0499-99>.
8. Коршикова Р.С. Подальше вдосконалення вимог П(С)БО України щодо обліку об'єднання підприємств / Р.С. Коршикова // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики». – К.: КНЕУ, 2010. – 568 с. – С. 60–62.
9. Шаповал О.А. Консолидированная отчетность: особенности ее составления / О.А. Шаповал // Международный бухгалтерский учет. – 2005. – № 1. – С. 29–37.
10. Томашевська І.Л. Бухгалтерський облік та контроль операцій із придбання підприємств переробної промисловості: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / І.Л. Томашевська. – Житомир, 2009. – 176 с.
11. Грэй С.Дж. Финансовый учет: глобальный подход: [учеб.-метод. пособ.] / С.Дж. Грэй, Б.Е. Нидлз; пер. с англ. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 614 с.

УДК 658

Тимрієнко І.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Вінницького фінансово-економічного університету

Онофрійчук Н.В.
студентка
Вінницького фінансово-економічного університету

Савчук В.О.
студентка
Вінницького фінансово-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ У СФЕРІ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS AUDIT IN INVESTMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті зосереджено увагу на проблемах організації та методики аудиту капітальних вкладень. Ключові аспекти дослідження спрямовані на вдосконалення організаційних і методичних аспектів внутрішнього аудиту довгострокових інвестицій, здійснюваних у формі капітальних вкладень, у замовника-забудовника в умовах розвитку ринкових відносин в Україні.

Ключові слова: інвестиції, капітальні вкладення, інвестори, джерела фінансування, план аудиту, програма аудиту, тест внутрішнього контролю.

АННОТАЦИЯ

В статье сосредоточено внимание на проблемах организации и методики аудита капитальных вложений. Ключевые аспекты исследования направлены на совершенствование организационных и методических аспектов внутреннего аудита долгосрочных инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений, у заказчика-застройщика в условиях развития рыночных отношений в Украине.

Ключевые слова: инвестиции, капитальные вложения, инвесторы, источники финансирования, план аудита, программа аудита, тест внутреннего контроля.

ANNOTATION

This paper focuses on the challenges of auditing techniques and capital investments. Key aspects of research aimed at improving organizational and methodological aspects of internal audit long-term investments undertaken in the form of investments in customer-builder in the development of market relations in Ukraine.

Keywords: investments, capital investments, investors, sources of financing, audit plan, audit program, test internal controls.

Постановка проблеми. Сформована в Україні кризова ситуація фактично паралізувала інвестиційний процес як на мікро-, так і на макрорівні. Це проявилось в абсолютному скороченні обсягу капітальних вкладень і деформації джерел їх формування, різкому зниженні реального виробничого накопичення, тому пошук шляхів стабілізації економіки насамперед передбачає активізацію інвестиційної діяльності, яка повинна бути зорієнтована на корінні структурні перетворення [1, с. 65]. В умовах, що склалися, особливої актуальності набувають питання вдосконалення методичного забезпечення аудиту процесу капітального інвестування та розвитку його інструментарію. Аудит капітальних інвестицій є одним із найважливіших і проблемних

ділянок перевірки, так як при аудиті досліджуваного сегмента обліку виникають проблеми інформаційної бази, що робить перевірку трудомісткою, при цьому обмежуючи перелік контрольних процедур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість проблеми ефективної організації аудиту капітальних вкладень обумовила інтерес, який проявляється до неї в науковій літературі та в господарській практиці. Найбільший внесок у розробку проблем, пов'язаних із здійсненням контролю у сфері капітальних вкладень, у різні часи зробили вітчизняні дослідники: Я.Д. Крупка, О.В. Бутусов, С.В. Хмельниченко, Г.В. Мисака, М.І. Бондар, Т.Г. Остапчук, І.В. Нестеренко, А.Г. Коваленко та ін., а також зарубіжні науковці: Р. Адамс, А. Аренс, М. Беніс, Дж. Лоббек, Дж. Робертсон та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте специфіка організаційних і методичних аспектів аудиту на вітчизняних підприємствах стосовно сфери капітальних вкладень у науковій літературі вивчена ще недостатньо повно. Відсутні науково обґрунтовані, системні рекомендації з розробки внутрішнього аудиту для підприємств і організацій, комплексний підхід до постановки та вирішення організаційних проблем підрозділів внутрішнього аудиту на підприємствах тощо.

Мета статті полягає у дослідженні організаційних і методичних аспектів аудиту довгострокових інвестицій, здійснюваних у формі капітальних вкладень, у замовника-забудовника в умовах розвитку ринкових відносин в Україні та пошуку шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції, здійснювані у формі капітальних вкладень, відіграють дуже важливу роль у діяльності кожного підприємства. Завдяки інвестиціям у розвиток, удосконалення, своєчасне обслуговування або заміну основних засобів підприємство має можливість підвищити ефективність вироб-

ництва, розширити ринки збуту, збільшити виробничі потужності, підвищити якість продукції тощо. Це в кінцевому підсумку може збільшити обсяг і асортимент продукції, розширити клієнтську базу, скоротити терміни поставки сировини, терміни виробництва, доставки продукції і, як наслідок, збільшити прибуток підприємства.

Таким чином, інвестиції – це передусім грошові кошти або інші активи, які вкладаються (як правило, вибувають із власності інвестора) у певні об'єкти з метою отримання прибутку (рис. 1) [2, с. 246].

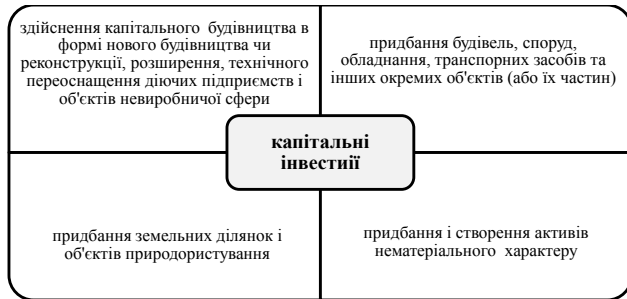


Рис. 1. Об'єкти капітального інвестування

Для визнання грошових коштів або іншого майна інвестиціями досить їх передачі (перерахування) на певні цілі. Беручи до уваги той факт, що капітальні вкладення являють собою вже здійснені витрати, зростає роль контролю витрачання коштів, що спрямовуються в інвестиційну діяльність підприємства.

Суб'єктами інвестиційної діяльності, здійснюваної у вигляді капітальних вкладень, є інвестори, замовники, підрядники, користувачі об'єктів капітальних вкладень та інші особи.

Інвестори здійснюють капітальні вкладення на території України з використанням власних і (або) залучених коштів відповідно до законодавства. Інвесторами можуть бути фізичні та юридичні особи, які створюються на основі договору про спільну діяльність і не мають статусу юридичної особи, об'єднання юридичних осіб, державні органи, органи місцевого самоврядування, а також іноземні суб'єкти підприємницької діяльності [2, с. 250]. Інвестори здійснюють фінансування капітального будівництва шляхом оплати рахунків проектних і підрядних будівельних організацій, постачальників обладнання та матеріалів за відповідними листами замовників і підрядників.

Замовники – уповноважені на те інвесторами фізичні та юридичні особи, які здійснюють реалізацію інвестиційних проектів. Вони не втручаються в підприємницьку та (або) іншу діяльність інших суб'єктів інвестиційної діяльності, якщо інше не передбачено договором між ними [2, с. 251].

Підрядниками є фізичні та юридичні особи, які виконують роботи за договорами підряду (контрактами), укладеними із замовниками.

Відповідно до чинного законодавства, функції інвестора, забудовника або підрядника можуть

виконуватися одним або декількома господарюючими суб'єктами. Це може відбуватися в тих випадках, коли організація здійснює будівництво власними силами (господарським способом) за рахунок власних коштів, будучи при цьому інвестором і забудовником в одній особі.

У ході діяльності, пов'язаної із здійсненням фінансування капітального будівництва, найбільш часто зустрічаються такі ситуації:

- функції інвестора, замовника і підрядника виконуються незалежними між собою господарюючими суб'єктами;
- функції інвестора і замовника виконує одна організація;
- інвестор є окремим господарюючим суб'єктом, а функції замовника і підрядника одночасно виконує інший господарюючий суб'єкт;
- інвестор створює дочірню (залежну) організацію, яка виконує функції замовника;
- функції інвестора, замовника і підрядника виконує один господарюючий суб'єкт [3, с. 142].

Інвестиційна діяльність фінансується за рахунок власних коштів або притриманих до них джерел або за рахунок позикових коштів. Відповідно до законодавства, здійснення капітальних вкладень по об'єктах будівництва може відбуватися як за рахунок одного, так і за рахунок декількох джерел одночасно [4]. При цьому з організаціями-соінвесторами укладають різні договори на залучення грошових коштів для інвестування пайової участі в будівництві.

Власні кошти на фінансування капітального будівництва формуються:

- зі статутного капіталу;
- за рахунок амортизаційних відрахувань;
- із частини чистого прибутку;
- за рахунок спеціальних (цільових) фондів;
- із сум відшкодувань, отриманих у результаті настання страхових випадків, пов'язаних з основними засобами, з об'єктами будівництва;
- за рахунок виручки від реалізації основних засобів, створених або придбаних у ході будівництва об'єкта [5, с. 105].

До позикових засобів відносяться тимчасово залучені кошти інших юридичних та фізичних осіб в якості позик і кредитів банків. Повернення залучених коштів здійснюється за рахунок власних і притриманих до них коштів в передбачені договорами (контрактами) терміни.

Часто фінансування капітального будівництва проводиться декількома інвесторами в порядку пайової участі.

Метою аудиту капітальних вкладень є складання обґрунтованої думки щодо достовірності та повноти інформації про них, відображеної у фінансовій звітності.

Для досягнення мети аудиту необхідно:

- оцінити систему внутрішнього контролю (СВК) організації-клієнта;
- визначити джерела інформації;
- розробити програму аудиторських процедур по суті [6, с. 142].

Оцінка СВК формується на стадії планування і підтверджується в процесі аудиту. При перевірці операцій з обліку капітальних інвестицій аудитор доцільно використовувати тест внутрішнього контролю, що дає змогу оцінити його надійність і скорегувати програму проведення перевірки.

Пропонований зміст такого тестування наведений у табл. 1.

Джерела інформації для перевірки обліку капітальних вкладень можна розділити на кілька груп:

1) Наказ про облікову політику підприємства. За наказом про облікову політику аудитор може ознайомитися з:

- порядком визнання доходів і витрат від капітальних вкладень;
- робочим планом рахунків, що використовуються для відображення капітальних інвестицій;
- формою бухгалтерського обліку та переліком облікових регістрів, що складаються бухгалтерією;
- документообігом (графіком документообігу) первинних документів, пов'язаних з обліком капітальних інвестицій;
- переліком осіб, яким надано право підпису документів, що оформляють операції з капітальними інвестиціями;
- формами первинних документів, розроблених і затверджених для обліку капітальних інвестицій [7, с. 75].

На підприємствах, що використовують єдину журнально-ордерну форму обліку, застосовуються журнали-ордера, в яких відображаються

операції та накопичується інформація, що міститься в прийнятих до обліку первинних документах. Перелік регістрів затверджується наказом про облікову політику.

2) Первинні облікові документи з обліку капітальних інвестицій, у тому числі:

- договори підяду;
- акти передачі підряднику проектно-кошторисної документації;
- документи прийому-передачі основних засобів та інших об'єктів;
- платіжні доручення і виписки банку;
- прибуткові та видаткові касові ордери тощо [8, с. 196].

3) Облікові регістри, у тому числі Головна книга, журнали-ордера, відомості, машинограми (у разі застосування обчислювальної техніки) по рахунках бухгалтерського обліку 15 «Капітальні інвестиції», 10 «Основні засоби» та ін. До цієї групи можна також віднести регістри податкового обліку з податку на прибуток.

4) Форми облікової документації з інвентаризації:

- наказ про створення комісії з інвентаризації;
- відомості результатів інвентаризації [9, с. 185].

Деталізацією загального плану аудиту є аудиторська програма, яка є переліком аудиторських процедур по кожному виду аудиторських робіт. Програма проведення аудиту капітальних вкладень представлена в табл. 2.

Висновки. Таким чином, розроблений внутрішньофірмовий стандарт «Аудит обліку капітальних інвестицій» дає змогу деталізувати

Таблиця 1

Тест внутрішнього контролю обліку капітальних інвестицій

№ з/п	Об'єкт дослідження	Зміст відповіді	Висновки аудитора
1	Чи визначено, хто несе відповідальність за операції з капітального інвестування та порядок санкціонування цих операцій?	Операції санкціонують не ті особи, а окремі операції взагалі не санкціонуються	Внутрішній контроль незадовільний
2	Чи правильно оформлені договори на будівництво за видами і напрямками інвестиційної діяльності?	Так	Необхідно провести вибірку перевірку правильності оформлення договорів
3	Чи правильно формуються та використовуються джерела фінансування капітальних вкладень?	Так	Аналіз складу і порядку формування джерел фінансування капітальних вкладень
4	Чи проводиться інвентаризація капітальних вкладень?	Проводиться тільки в кінці року	Необхідно провести суцільну інвентаризацію
5	Чи проводяться перевірки повноти та своєчасності відображення в обліку капітальних вкладень?	Здійснюється вибіркового контролю	Ризик контролю високий. Необхідно провести суцільну інвентаризацію
6	Чи визначені склад і порядок формування інвентарної вартості об'єктів капітальних вкладень?	Визначено	Аналіз складу і порядку формування інвентарної вартості об'єктів капітальних вкладень
7	Чи організовано ефективний аналітичний облік капітальних вкладень?	Аналітичний облік ведеться за видами капітальних вкладень	Аналіз даних аналітичного обліку по регістрах
8	Чи розроблені схеми відображення на рахунках капітальних вкладень?	Схем немає, є робочий план рахунків	Висока ймовірність помилок у кореспонденції рахунків
9	Чи здійснена класифікація капітальних вкладень?	Так	Аналіз правильності класифікації

і систематизувати професійну поведінку аудитора на основі врахування вимог міжнародних стандартів, а також сформулювати авторський

підхід, завдяки якому будуть виявлені потенційні загрози, що виникають при аудиторській перевірці обліку довгострокових інвестицій,

Таблиця 2

Програма проведення аудиту капітальних вкладень

№	Зміст перевірки	Перелік аудиторських процедур	Примітка
1	Оцінка достовірності оформлення договорів на будівництво за видами і напрямками інвестиційної діяльності	У ході перевірки необхідно переконатися в правильності оформлення і відображення в обліку договорів між інвесторами, замовниками та підрядниками	
2	Перевірка правильності формування та використання джерел фінансування капітальних вкладень	У ході перевірки необхідно переконатися в правильності формування та використання джерел фінансування капітальних вкладень	
3	Перевірка правильності обліку власних джерел фінансування капітальних вкладень	Аудитор повинен перевірити систему бухгалтерського обліку власних джерел фінансування	Якщо замовник буде об'єкт власними силами, то підприємство повинно вести окремий облік поточних витрат. При цьому особливу увагу слід приділяти методам розподілу загальновиборничих витрат
4	Перевірка правильності обліку залучених джерел фінансування капітальних вкладень	Аудитор повинен переконатися, що кредитні договори на фінансування капітальних вкладень оформлені відповідно до вимог законодавства. При цьому особливу увагу перевіряючого повинно бути приділено оформленню в бухгалтерському та податковому обліках відсотків за користування банківським кредитом	За бажанням підприємства і відповідно до договору кредиту повернення кредитів може здійснюватися як до введення об'єкта в експлуатацію, так і після. Відсотки за користування кредитами нараховуються з дати їх надання. Кредитний договір передбачає розмір і порядок сплати відсотків по кредиту
5	Перевірка правильності обліку джерел фінансування капітальних вкладень за рахунок дольової участі	Аудитор перевіряє повноту і правильність оформлення документів засновників на внесок до статутного капіталу	При здійсненні такого роду фінансування об'єкта будівництва одна організація-забудовник за згодою всіх учасників будівництва накопичує кошти, отримані від інших учасників. Учасники можуть оформляти передачу своїх часток в будівництві по його закінченню як внесок до статутного капіталу забудовника
6	Перевірка правильності проведення інвентаризації капітальних вкладень і відображення в обліку її результатів	Аудитор повинен переконатися в тому, що інвентаризація проводиться в установлені терміни, з дотриманням необхідних правил, що виключають фальсифікацію її результатів. Аудитору слід переконатися в тому, що організація процесу інвентаризації дає змогу забезпечити повноту охоплення об'єктів капітальних вкладень, а саме: – можливість доступу до споруджуваних об'єктів; – склади і приміщення, де зберігаються об'єкти, опечатуються на час відсутності членів інвентаризаційної комісії; – всі наявні інвентарні одиниці внесені до інвентаризаційних описів і, навпаки, всі внесені до інвентаризаційних описів інвентарні одиниці є в наявності і т. д.	З огляду на те, що капітальні вкладення здійснюють істотний вплив на формування думки аудитора, його присутність при інвентаризації капітальних вкладень значною мірою підвищує достовірність перевірки. Відсутність аудитора при інвентаризації в більшості випадків є підставою для внесення застереження в аудиторський висновок через неможливість аудитора переконатися у фактичній наявності капітальних вкладень. З огляду на масштаби і обсяги сукупності об'єктів капітальних вкладень, аудитор може вирішити, чи застосовувати аудиторську вибірку. Обсяг вибірки може визначатися або на основі теорії ймовірності, або професійного судження аудитора
7	Перевірка правильності визначення фактичних витрат на капітальні вкладення	Аудитор повинен впевнитися в тому, що фактичні витрати на капітальні вкладення відповідають чинним нормативним документам, що регулюють склад капітальних вкладень, обліковій політиці підприємства і первинній документації	Щоб переконатися в тому, що капітальні вкладення відображені у звітності в правильній оцінці, необхідно здійснити аудиторські процедури в ході інвентаризації щодо капітальних вкладень, що знаходяться на стадії будівництва, зведення, монтажу, реконструкції, відновлення і т. д.

Продовження таблиці 2

8	Перевірка правильності відображення в бухгалтерському обліку та звітності всіх об'єктів капітальних вкладень	Аудитор повинен переконатися в тому, що всі підраховані об'єкти капітальних вкладень правильно відображені в бухгалтерському обліку та звітності	Необхідно провести і зворотну процедуру: вибрати по картках аналітичного обліку, за іншими регістрами бухгалтерського обліку певну кількість інвентарних одиниць і при інвентаризації шляхом підрахунку упевнитися в тому, що вони дійсно існують
9	Перевірка відповідності даних інвентаризації та бухгалтерського обліку	Аудитор повинен переконатися в тому, що обсяги робіт, зазначені в інвентаризаційних описах за даними бухгалтерського обліку, відповідають фактичним показникам, виявленим у ході інвентаризації	У разі коли, на думку аудитора, дані контрольних замірів не відповідають таким у бухгалтерському обліку, аудиторі слід відобразити це в робочій документації аудитора і внести дані до інвентаризаційних описів
10	Перевірка фізичного стану не введених в експлуатацію об'єктів	Аудитор повинен звернути увагу на фізичний стан не введених в експлуатацію об'єктів капітальних вкладень: зламані, які втратили свої споживчі властивості, одиниці повинні бути списані за актом у зв'язку з неможливістю їх використання	
11	Перевірка правильності відображення в обліку результатів інвентаризації	Після закінчення інвентаризації аудитор повинен переконатися, що результати інвентаризації правильно відображені в бухгалтерському та податковому обліку, причини виявлених нестач проаналізовані керівництвом і до винних вжито відповідних заходів	
12	Узагальнення результатів аудиту капітальних вкладень	Завершуючи перевірку капітальних вкладень, аудитор повинен бути впевнений, що вони правильно відображені у звітності і вся суттєва інформація про них розкрита	До такої інформації відноситься: – облікова політика щодо оцінки капітальних вкладень; – вартість капітальних вкладень на початок і кінець звітного періоду; – вартість капітальних вкладень, що знаходяться на консервації та реконструкції; – інша інформація про капітальні вкладення, істотна для фінансової звітності, і інформація, розкриття якої у звітності необхідно згідно з діючими нормативними документами
13	Перевірка правильності та повноти розкриття суттєвої інформації у звітності	Правильність, повноту розкриття суттєвої інформації у звітності аудитор перевіряє шляхом її вивчення, аналізу і зіставлення розкритої у звітності інформації з доказами, отриманими в результаті аудиторських процедур	Якщо, на думку аудитора, величина капітальних вкладень істотна для фінансової звітності, він повинен отримати досить належні аудиторські докази щодо вартісної оцінки цих вкладень і розкриття інформації про них

здійснюваних у формі капітальних вкладень, у замовника-забудовника в умовах розвитку ринкових відносин в Україні.

Отримані результати дослідження забезпечують розвиток методичного забезпечення аудиту капітальних інвестицій, а окремі пропозиції та розроблені рекомендації можуть бути застосовані в діяльності аудиторських фірм та системі внутрішнього аудиту різних підприємств та організацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нестеренко І.В. Актуальні проблеми обліку та аудиту інвестиційної діяльності підприємства / І.В. Нестеренко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 61–68.
2. Мисака Г.В. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / Г.В. Мисака, В.М. Шарманська. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
3. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: [монографія] / М.І. Бондар. – К.: КНЕУ, 2008. – 256 с.
4. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>.
5. Остапчук Т.Г. Облік і контроль капітальних інвестицій: теорія і практика здійснення / Т.Г. Остапчук; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2004. – С. 104–106.
6. Крупка Я.Д. Облік і контроль операційної діяльності на підприємствах промисловості будівельних матеріалів: [монографія] / Я.Д. Крупка, А.Л. Романчук. – Чернівці: Місто, 2011. – 296 с.
7. Коваленко А.Г. Особливості обліку і аналізу інвестиційної діяльності підприємств із використанням системного

- підходу / А.Г. Коваленко // *Економіка і регіон.* – 2012. – № 6 (37). – С. 72–76.
8. Бутусов О.В. *Облік інвестиційної діяльності: [навч. посіб.]* / О.В. Бутусов. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 327 с.
9. Хмельниченко С.В. *Методологічні основи побудови бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності на підприємстві* / С.В. Хмельниченко // *Стратегія економічного розвитку України: наук. зб.* – К.: КНЕУ, 2009. – Вип. 6 (13). – С. 180–187.

УДК 339.138

Томчук О.Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та аналізу
Вінницького національного аграрного університету

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYTICAL SUPPORT OF BUSINESS ACTIVITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджена і обґрунтована необхідність та важливість аналітичного забезпечення управління діловою активністю в сучасних умовах розвитку економіки. Розглянуто сутність та зміст показників ділової активності підприємства. Запропоновано як один з варіантів зростання ділової активності підприємства підвищення ефективності використання виробничих ресурсів.

Ключові слова: аналіз, ділова активність підприємства, управління, оцінка, ресурсний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы и обоснованы необходимость и важность аналитического обеспечения управления деловой активностью в современных условиях развития экономики. Рассмотрено содержание показателей деловой активности предприятия. Предложено как вариант роста деловой активности предприятия повышение эффективности использования производственных ресурсов.

Ключевые слова: анализ, деловая активность предприятия, управление, оценка, ресурсный потенциал.

ANNOTATION

The necessity and importance of the analytical support of business activity management in modern conditions of economic development are studied and substantiated in the article. The essence and content of business activity indicators are considered. Enhancement of the efficiency of using production resources is proposed as an option of business activity intensification.

Keywords: analysis, business activity of the enterprise, management, assessment, resource potential.

Постановка проблеми. На фінансовий стан підприємства безпосередньо впливає його ділова активність, яка проявляється в економічному зростанні підприємства, застосуванні наступальної стратегії розвитку, досягненні поставленої мети, ефективному використанні економічного потенціалу. Управління діловою активністю займає першочергове місце серед комплексу управлінських завдань у зв'язку з тим, що передбачає зростання обсягів діяльності, отримання додаткових прибутків за умов ефективного управління цим процесом, активізації у стимулюванні ділового середовища.

Практична реалізація процедур прийняття конструктивних управлінських рішень в умовах нестабільної економіки базується на результатах аналізу ділової активності суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та оцінка рівня ділової активності підприємств є предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних учених-економістів. Серед

них: Д.А. Аакер, Е.Дж. Долан, К.Д. Кемпбел, Е. Ф. Бріггем, Л.А. Беренстайн, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулін, Л.А. Лахтіонова, І.А. Бланк, Г.Г. Кірейцев, Р.О. Костирко, М.Д. Білик, О.В. Павловська, Є.В. Мних, Н.М. Притуляк, В.О. Подольська, Ю. Цал-Цалко, О.В. Яріш та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак здобуті наукові результати щодо висвітлення значення ділової активності для успішного розвитку господарської та економічної діяльності не повною мірою окреслюють коло питань щодо аналітичного забезпечення управління діловою активністю в кризовий період та не містять науково-методичних та практичних аспектів утілення заходів управління фінансово-господарською діяльністю з позиції вдосконалення ділового стану.

Мета статті полягає у визначенні та систематизації критеріїв і показників аналізу ділової активності підприємства як основи аналітичного забезпечення управління визначеним об'єктом та її аналіз на прикладі окремого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. До кінця ХХ ст. не приділялось достатньо уваги розгляду ділової активності підприємств. В Україні термін «ділова активність» з'явився лише в 90-ті роки з розвитком підприємництва та виникненням таких понять, як «діловий ризик» і «діловий крах», запобігання якого вимагає активних дій від підприємців [1, с. 98]. У розвинених країнах, наприклад США, ділова активність визначається на макро- і мікрорівнях. З урахуванням макроекономічного підходу ділову активність можна визначити як комплексну характеристику, яка відображає зусилля підприємства в різних напрямках його діяльності, спрямовані на забезпечення динамічності розвитку і досягнення сформульованих цілей. На мікрорівні – це процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин, спрямований на забезпечення його розвитку, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх видів ресурсів із метою досягнення ринкової конкурентоспроможності та формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки в цілому.

Отже, ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, внутрішній рівень якої відображає ефективність використання фінансово-господарських ресурсів підприємства та інтенсивність її зміни в часі, а зовнішній – зусилля підприємства, спрямовані на забезпечення сталого економічного зростання досягнення лідерських позицій на ринку.

Ділова активність підприємства аналізується шляхом використання кількісних та якісних оцінюваних показників. При цьому для потреб аналізу найбільш часто використовують такі якісні показники:

- обсяг та диверсифікація ринків реалізації продукції;
- обсяг продукції, що експортується;
- наявність продукції, яка за своїми характеристиками є надзвичайно важливою, а її техніко-економічні параметри не мають аналогів у зарубіжній та вітчизняній практиці;
- репутація підприємства;
- стійкість та стабільність зв'язків із контрагентами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках та ін. [2, с. 409].

Кількісну оцінку та аналіз ділової активності здійснюють за двома напрямками:

1) ступенем виконання плану на основі показників, що забезпечують задані темпи їх зростання;

2) рівнем ефективності використання ресурсів.

Під час поточного аналізу в якості критеріїв ділової активності найчастіше використовують такі показники, як обсяг реалізації продукції, товарів, наданих послуг, прибуток, величину капіталу, авансованого в активи підприємства. При цьому обов'язково враховують так зване «золоте правило» економіки підприємства, згідно з яким прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства. Це означає, що витрати виробництва повинні знижуватись, а ресурси підприємства – використовуватись ефективніше.

Найбільш інформативні аналітичні висновки формуються в результаті зіставлення темпів їх змін. У цьому зв'язку найоптимальнішим є зіставлення таких показників:

$$100\% < T_{с.к.} < T_p < T_{п.}$$

де $T_{с.к.}$ – темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства;

T_p – темп зміни обсягів реалізації продукції;

$T_{п.}$ – темп зміни прибутку.

Перша нерівність ($100\% < T_{с.к.}$) означає, що економічний потенціал підприємства зростає, тобто розширюються масштаби його діяльності.

Друга нерівність ($T_{с.к.} < T_p$) указує на те, що порівняно зі збільшенням економічного потенціалу обсяг реалізації підвищується більш високими темпами, тобто ресурси комерційної організації використовуються більш ефективно, підвищується віддача з кожної грошової одиниці, вкладеної в компанію.

Із третьої нерівності ($T_p < T_{п.}$) видно, що прибуток зростає випереджальними темпами, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва та обігу як результат дій, спрямованих на оптимізацію технологічного процесу і взаємовідносин з контрагентами.

Розглянемо показники ділової активності аналізованого товариства (табл. 1).

Із даних табл. 1 видно, що ТОВ «Теплицький відгодівельний комплекс» ефективно господарює протягом досліджуваного періоду. Так, у 2014 р. відносно 2012 і 2013 рр. спостерігаємо збільшення виручки від реалізації на 45,1% та 59,7% відповідно.

Середня вартість капіталу протягом 2012–2014 рр. також збільшилась відносно 2012 р., що пов'язано зі збільшенням вартості дебіторської заборгованості за цей період. До того ж прибуток від звичайної діяльності до оподаткування відносно 2012 р. зменшився на 53,4%, а відносно 2013 р. – збільшився на 99,8%. Усе це є наслідком значного росту виробництва в 2014 р.

Порівняно з 2013 р. середній розмір капіталу ТОВ «Теплицький відгодівельний комплекс» підвищився на 31,5%, однак темп його зміни є нижчим за темп збільшення виручки від реалізації (59,7%). Внаслідок ефективного управління структурою витрат розмір прибутку за вказаний період збільшився на 99,8%.

Отже, співвідношення між вищезгаданими показниками діяльності товариства матимуть наступний вигляд:

$$\text{у } 2012 \text{ р.} - 46,6 < 145,1 < 169,5 > 100;$$

$$\text{у } 2013 \text{ р.} - 199,8 > 159,7 > 131,5 > 100.$$

Можемо констатувати їх виконання, що вказує на досить високий рівень ділової активності ТОВ «Теплицький відгодівельний комплекс».

Ми бачимо, що можливі відхилення від цієї ідеальної залежності в 2012 р., які не завжди слід розглядати як негативні. На нашу думку, причинами порушення системи нерівності можуть бути освоєння нових перспективних на-

Таблиця 1

Показники ділової активності ТОВ «Теплицький відгодівельний комплекс», тис. грн.

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення (+,-)		2014 рік у % до:	
				2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	12517	11370	18163	5646	6793	145,1	159,7
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	4409	1028	2054	- 2355	1026	46,6	199,8
Середній розмір капіталу	12337	15903	20908,5	8571,5	5005,5	169,5	131,5

прямів застосування капіталу, реконструкція та модернізація діючих виробництв, упровадження продуктивних нововведень тощо. Така діяльність завжди пов'язана зі значним вкладенням фінансових, матеріальних, інтелектуальних ресурсів, які порушують наведене співвідношення показників, але це не свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Реалізація другого напрямку аналізу ділової активності полягає в оцінці ефективності використання ресурсів підприємства.

У процесі своєї виробничо-господарської діяльності підприємство використовує такі види ресурсів:

- фінансові;
- матеріальні;
- трудові.

На нашу думку, дослідження економічної суті та призначення кожного виду ресурсів дає змогу помітити, що вони, незважаючи на різну свою природу, форму та характер використання, тісно пов'язані між собою, і низький рівень якості одного виду ресурсів (навіть при ефективному використанні всіх інших) не дає змоги підприємству досягти бажаних результатів. Дійсно, якщо на підприємстві більшість працівників має низьку кваліфікацію, знання, майстерність, то використання якісної сировини та технологічно досконалого обладнання не зменшить кількості бракованої продукції, що, своєю чергою, призведе до зниження обсягів реалізації, а можливо, й виникнення збитків. У разі коли підприємство використовує не тільки морально, а й фізично застаріле обладнання, високопродуктивна праця робітників у поєднанні з якісними матеріалами не змінить тенденції до зниження прибутку. Врешті-решт, якщо продукція виготовляється з низькосортного матеріалу, навіть із використанням сучасної технології, попит на неї буде низьким, а діяльність підприємства – неефективною.

Отже, можна зробити висновок, що всі види ресурсів, які використовуються підприємством у процесі виробничо-господарської діяльності, являють собою комплексну взаємозалежність та взаємозв'язок складових його економічного потенціалу, що формується залежно від потреб виробництва з метою отримання економічних вигід у майбутньому.

Слід погодитися із твердженням Н.Л. Мешкової, що з позиції необхідності вдосконалення управління діловою активністю в сучасних умовах функціонування ділової активності сільськогосподарського підприємства можна визначити як процес щодо забезпечення досягнення цілей розвитку підприємства у сфері виробництва і реалізації продукції, який включає такі основні етапи, як: 1) вивчення змін у зовнішньому оточенні підприємства і своєчасне реагування на них дієвими заходами; 2) забезпечення ефективності основного виду діяльності на основі скорочення операційних витрат і підвищення рентабельності виробництва; 3) створення конкурентних переваг сільськогосподарського підприємства на ринку на основі впровадження нових технологій, задоволення попиту споживачів відповідно до їх потреб у різні проміжки часу [3, с. 107].

Аналіз ділової активності проводиться в інтересах як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів інформації. У зв'язку з цим його поділяють на внутрішній і зовнішній.

Внутрішній аналіз ділової активності проводиться управлінським персоналом підприємства всіх рівнів за даними оперативного, фінансового та бухгалтерського обліку. Основною його метою є забезпечення підвищення ефективності використання виробничих та фінансових ресурсів і на цій основі – збільшення прибутку та зниження собівартості.

Зовнішній аналіз ділової активності підприємства здійснюється зовнішніми відносно під-

Таблиця 2

Аналіз ділової активності підприємства за її основними показниками

№ п/п	Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення, (+,-)	
					Абсолютне	Відносне
1.	Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	1,014	0,715	0,869	- 0,145	- 14,3
2.	Коефіцієнт оборотності мобільних засобів	2,022	1,550	1,825	- 0,197	- 9,8
3.	Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних коштів	2,879	2,094	2,192	- 0,687	- 23,9
4.	Коефіцієнт оборотності готової продукції	184,07	1749,2	1816,3	1632,23	886,7
5.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,38	6,99	13,73	5,35	63,8
6.	Середній термін обороту дебіторської заборгованості, днів	42,96	51,5	26,22	- 16,74	- 39
7.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	12,78	6,59	5,64	- 7,14	- 55,9
8.	Середній термін обороту кредиторської заборгованості, днів	28,17	54,63	63,83	35,66	126,6
9.	Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів, грн.	2,67	1,772	2,11	- 0,56	- 21
10.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,29	0,91	1,30	0,01	0,7
11.	Продуктивність праці, грн.	133159,6	122258	191189,5	58029,9	43,6

приємства споживачами інформації. До них належать: інвестори, постачальники, покупці, конкуренти, ділові партнери, фінансово-кредитні та податкові органи. Вони вивчають інформацію виходячи зі своїх інтересів.

Альтернативність цілей аналізу ділової активності підприємства визначають не тільки функціональні обов'язки управлінського персоналу підприємства різних рівнів. Вона залежить також від цілей, які ставлять перед собою зовнішні користувачі інформації.

Узагальнення отриманих результатів аналізу та синтезоване їх вивчення дає змогу з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки економіко-фінансових явищ, які впливають на рівень ділової активності підприємства, і отримати об'єктивне підґрунтя для розробки дійових рішень, спрямованих на підвищення ефективності його діяльності.

Аналітичним інструментарієм, за допомогою якого підприємство окреслює коло завдань і визначає стан ділової активності в минулому, сучасному, майбутньому, є сукупність показників.

Основні показники ділової активності ТОВ «Теплицький відгодівельний комплекс» наведено в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать про середню ділову активність ТОВ «Теплицький відгодівельний комплекс», на що вказує насамперед прискорення оборотності дебіторської заборгованості на 5,35 обороти, оборотності готової продукції – на 1816,3 обороти, оборотності власного капіталу – на 0,01 обороти. Такі зміни свідчать про ефективність вкладення фінансових ресурсів у формування активів. Негативним явищем є уповільнення оборотності загальної оборотності капіталу на 0,145 пункти, оборотності мобільних засобів – на 0,197 пункти, матеріальних оборотних коштів – на 0,687 пункти.

Ефективність «утримання» кредиторської заборгованості підприємством із позицій дотримання платіжної дисципліни та забезпечення стійкого фінансового становища визначається порівнянням термінів повного погашення кредиторської та повної інкасації дебіторської заборгованості. Розрахунки свідчать, що погашення поточної заборгованості підприємства перед кредиторами відбувається майже у 2,43 рази повільніше за інкасацію боргів контрагентів перед підприємством. Якщо середній термін погашення кредиторської заборгованості в 2014 р. становив 64 дні, то термін інкасації заборгованості дебіторів – 26 днів.

Зростання коефіцієнта оборотності власного капіталу на 0,01 пункти свідчить про тенденцію підвищення ефективності використання власного капіталу та ділової активності товариства, хоча і незначну.

Таким чином, у звітному році рівень ділової активності ТОВ «Теплицький відгодівельний комплекс» покращився. Основними факторами, що спричинили покращання ділової активності підприємства, були: зростання (на

6 793 тис. грн.) обсягу чистого доходу (виручки від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг) при одночасному рості її собівартості (на 4 580 тис. грн.); зростання обсягів кредиторської заборгованостей (на 1 750 тис. грн.).

Система цих показників являє собою узагальнений перелік кількісних характеристик, які зустрічаються в спеціальній економічній літературі і використовуються в процесі оцінки ділової активності підприємства. На нашу думку, суттєвими недоліками цієї системи є: надмірна кількість показників, серед яких є ті, що дублюють один одного, відсутність показника, на підставі якого можливо надати комплексну оцінку внутрішнього рівня ділової активності.

Запаси і дебіторська заборгованість є тими основними складовими оборотних активів, в які авансовані (імобілізовані) грошові кошти підприємства. Для сукупної оцінки ефективності використання цих активів в аналітичній практиці застосовується показник тривалості операційного циклу – середнього періоду часу з моменту придбання запасів до моменту надходження грошей за реалізовану продукцію (товари).

Тривалість операційного циклу ($T_{оп}$) визначається оборотністю запасів і дебіторської заборгованості:

$$T_{оп} = T_з + T_{дз},$$

де $T_з$ – середня тривалість обороту запасів; $T_{дз}$ – середня тривалість обороту дебіторської заборгованості.

Цей показник засвідчує, скільки в середньому днів знаходяться грошові кошти в негрошових оборотних активах. Зниження показника в динаміці – позитивна тенденція.

Розрахуємо даний показник за 2012–2014 рр.:

$$T_{оп\ 2012\ р.} = (360 : 2,879) + 42,96 = 168 \text{ днів};$$

$$T_{оп\ 2013\ р.} = (360 : 2,094) + 51,5 = 223,4 \text{ днів};$$

$$T_{оп\ 2014\ р.} = (360 : 2,192) + 26,22 = 190,4 \text{ днів}.$$

Розраховані значення підтверджують попередні розрахунки щодо покращання ділової активності товариства в 2014 р.

У процесі аналізу слід обов'язково зіставити темпи збільшення чистого доходу з темпами збільшення запасів. Якщо темпи зростання чистого доходу будуть вищими за темпи зростання запасів, це завжди свідчитиме про сталий фінансовий стан підприємства. За звітний період чистий дохід ТОВ «Теплицький відгодівельний комплекс» зріс на 59,7%, а запаси збільшились на 74,6%. Розраховане співвідношення є виправданим, наприклад, коли очікується підвищення цін на сировину і готову продукцію.

Аналізуючи ділову активність та ефективність роботи підприємства, слід пам'ятати, що теорія і практика поки що не виробили систему чітких і визначених показників для їх характеристики, тому різні суб'єкти, які мають безпосередні відносини з конкретним підприємством, можуть у різний спосіб вирішувати ці проблеми.

Аналіз ділової активності передбачає розробку заходів щодо її підвищення. Ними можуть бути:

– підвищення питомої частки прибутку в обороті. Це передбачає попередній і оперативний контроль формування витрат на виробництво з метою зниження їх рівня;

– зростання оборотності активів із метою посилення позитивного впливу підвищення рентабельності та ін. [4, с. 55].

У контексті важливості оперативного управління діловою активністю підприємства і можливості застосування нескладного математичного апарату для забезпечення пошуку потенційних резервів підвищення ефективності використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства інтерес представляє детермінований факторний аналіз. У процесі такого аналізу здійснюється кількісна оцінка зміни показників оборотності (у днях і кількості оборотів) ресурсів, активів і капіталу підприємства. Як факторні моделі залежності виступають алгоритми розрахунку показників оборотності. Вони можуть бути розширені залежно від глибини дослідження і потреб управління.

Висновки. Аналітичне забезпечення управління діловою активністю вимагає нових підходів до прийняття управлінських рішень, які полягають у розробці системи управління діловою активністю. Така система повинна враховувати рівень ділової активності, стадію економічного

розвитку підприємства та періоди макроекономічного функціонування, що дасть змогу більш обґрунтовано підійти до вибору напрямку управління та досягти намічених результатів у найкоротші терміни.

Аналіз рівня ділової активності дає змогу врахувати взаємозв'язки внутрішніх і зовнішніх чинників розвитку підприємства, що сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень із метою забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства / М.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: збірник наукових праць. – Київ: НАУ, 2010. – Вип. 26. – С. 270.
2. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
3. Мешкова Н.Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства / Н.Л. Мешкова // Вісник економічної науки України. – 2013. – № 1. – С. 105–108.
4. Удосконалення методики аналізу ділової активності підприємства / Н.Б. Кашена, О.О. Горошанська, О.В. Цуканова // Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика: [монографія]: у 2-х т.; за ред. П.Й. Атамас. – Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С.І., 2014. – Т. 2. – С. 46–55.

УДК 657.659.1

Фурса В.П.

*старший викладач кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»***АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ****TOPICAL ISSUES OF ACCOUNTING POLICIES IN ACCORDANCE
WITH INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS****АНОТАЦІЯ**

У статті обґрунтовано необхідність формування облікової політики за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Тема облікової політики для бухгалтерського співтовариства не нова. Облікова політика підприємства – це достатньо статичні (незмінювані) правила ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Підприємство із року в рік дотримується установлених правил, таким чином, забезпечується зіставність фінансової звітності за різні роки. Але перехід на ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ вимагає від підприємства кардинального перегляду своєї облікової політики. Запропоновано рекомендації щодо складання облікової політики тим підприємствам, хто почав перехід на МСФЗ.

Ключові слова: Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), Національні положення бухгалтерського обліку (НП(С)БО), облікова політика, бухгалтерський облік, бухгалтерська оцінка, принципи, методи, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость формирования учетной политики по Международным стандартам финансовой отчетности. Тема учетной политики для бухгалтерского сообщества не нова. Учетная политика предприятия – это достаточно статические (неизменяемые) правила ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Предприятие из года в год придерживается установленных правил, таким образом, обеспечивается сопоставимость финансовой отчетности за разные годы. Но переход на ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует от предприятия кардинального пересмотра своей учетной политики. Предложены рекомендации по составлению учетной политики тем предприятиям, кто начал переход на МСФО.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Национальные положения бухгалтерского учета (НП (С) БУ), учетная политика, бухгалтерский учет, бухгалтерская оценка, принципы, методы, финансовая отчетность.

ANNOTATION

In the article the necessity of forming accounting policies under International Financial Reporting Standards. Topic accounting policy for the accounting community is not new. The accounting policies of the company – it is quite static (unchangeable) rules for accounting and financial reporting. Enterprise of the year follows the established rules thus provided comparability of financial statements for various years. But the transition to accounting and financial reporting in accordance with IFRS requires the Company radical revision of its accounting policies. The recommendations for the drafting of accounting policies to companies who started the transition to IFRS.

Keywords: International Financial Reporting Standards (IFRS), the National Accounting Pronouncements (NP (S)), accounting policies, accounting, accounting evaluation principles, methods, financial statements.

Постановка проблеми. Законодавчі зміни, що відбулися останнім часом у реформуван-

ні бухгалтерського обліку, зробили Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) невід'ємною частиною національного законодавства. Фінансова звітність та консолідована фінансова звітність складаються за Міжнародними стандартами фінансової звітності публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками, кредитними спілками, фінансовими компаніями, ломбардами, професійними учасниками ринку цінних паперів (торговцями, зберігачами, компаніями з управління активами). Перехід на МСФЗ – це лише справа часу. Вихід на зовнішні ринки без зрозумілої зовнішньому користувачеві звітності неможливий. В Україні працює велика кількість іноземних компаній та їх представництв. Очікується, що з проведенням нашої державою реформ кількість компаній з іноземним капіталом або його часткою буде тільки збільшуватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення поставлених завдань здійснювалося з урахуванням сучасної наукової думки вітчизняних і зарубіжних учених, чинного законодавства та практики проведення економічних експертиз із питань обліку. Організації і методиці обліку за МСФЗ присвячені праці В.В. Бабица, С.Ф. Голова, Я.Д. Крупки, Ю.Я. Литвина, І.І. Павлюка, В.М. Пархоменка, М.М. Ткаченка та ін. Ці праці містять багато цінних пропозицій та рекомендацій щодо ведення обліку згідно з чинним законодавством, зазначаючи разом із тим, що національний облік на даному етапі потребує проведення подальших наукових досліджень та розробок у напрямі їх удосконалення, у тому числі за МСФЗ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зростання кількості компаній, що застосовують міжнародні стандарти в якості стандартів фінансової звітності, а також процес гармонізації національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними, сприяє постійно зростаючому попиту на фахівців із питань ведення обліку за міжнародними стандартами та складання звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Якою б сучасною та досконалою не була облікова система, якість бухгалтерського обліку і фінансової звітності значною мірою залежить від виконавців, тому рівень підготовки персоналу має

вирішальне значення. І роботодавці це розуміють, вимагаючи в оголошеннях на найвідповідальніші посади знання міжнародних стандартів. В Україні з кожним роком з'являється все більше спеціалістів – не тільки бухгалтерів, а також фінансистів, аналітиків, аудиторів, які мають дипломи і сертифікати міжнародних інститутів та організацій, таких як ACCA, CIMA, CPA, CFA, CIPA, IAB, IFA, CGA, IMA тощо. Тому навіть на тих підприємствах, де переходу на МСФЗ закон сьогодні не вимагає, бухгалтери мають бути готові до їх застосування. Для цього потрібно розробити якісне Положення про облікову політику на підприємстві, в якому зазначити такі облікові норми в межах дозволеного стандартами, які максимально би враховували специфіку та тактичні цілі діяльності підприємства, освоїти основи МСФЗ за допомогою визнаних сертифікаційних програм.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності формування облікової політики за Міжнародними стандартами фінансової звітності

Виклад основного матеріалу дослідження. Так історично склалося, що багато українських підприємств готують фінансову звітність насамперед для органів статистики, фіскальної служби та інших державних органів. Міжнародні стандарти фінансової звітності в ролі користувачів інформації, яка міститься у звітності підприємства, насамперед бачать інвесторів. Це головна відмінність.

МСФЗ базуються на трьох головних концепціях: справедливій вартості (суть у тому, щоб активи і пасиви відображати за тією вартістю, яка найкращим чином може інформувати користувачів звітності про реальну вартість об'єктів обліку), пріоритеті економічного змісту над правовою формою (на відміну від українських стандартів МСФЗ не виходить з єдності економічного змісту та правової форми), прозорості (у звітності, складеній за МСФЗ, розкривається досить великий обсяг інформації про діяльність підприємства).

Перше застосування міжнародних стандартів регламентується МСФЗ (IFRS) 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності». Правило, що лежить в основі МСФЗ (IFRS) 1, говорить про те, що компанія, яка вперше застосовує МСФЗ, повинна скласти фінансову звітність таким чином, начебто вона завжди застосовувала МСФЗ [1].

Компанія, фінансова звітність якої складена згідно з МСФЗ, у примітках до фінансової звітності повинна зробити чітку і беззастережну заяву про відповідність МСФЗ, яка означає застосування і виконання всіх міжнародних стандартів, інтерпретацій стосовно визнання, оцінки і розкриття інформації (навіть якщо така інформація становить комерційну таємницю або негативна для компанії). Компанія не може підготувати фінансову інформацію згідно з МСФЗ та оцінити всі наслідки переходу на МСФЗ доти, поки вона не знатиме дату перехо-

ду на МСФЗ і те, які саме стандарти діятимуть на першу звітну дату.

Компанії, що застосовують МСФЗ уперше, розкривають усю інформацію, передбачену для обов'язкового розкриття стандартами МСФЗ. Тобто в частині розкриття інформації для підприємств, що застосовують МСФЗ уперше, не зроблено винятків. При цьому перший комплект звітності, складений за Міжнародними стандартами, повинен містити порівняльну інформацію як мінімум:

- на дві попередні дати – для звіту про фінансовий стан (балансу);

- за один попередній період – для всіх інших форм звітності.

Компанія, що застосовує МСФЗ уперше, повинна пояснювати, яким чином перехід від П(С)БО до МСФЗ вплинув на її фінансову звітність. Розкриття такої інформації важливе, оскільки дає змогу користувачам звітності оцінити ступінь впливу на звітність застосування міжнародних стандартів.

На дату переходу на МСФЗ компанія повинна подати звіряння капіталу, відображеного відповідно до П(С)БО, що застосовувалися раніше, із капіталом, відображеним згідно з МСФЗ. Також на дату переходу компанія подає звіряння балансу, складеного згідно з П(С)БО, із балансом, складеним згідно з МСФЗ.

Щоб перейти на ведення обліку і складання звітності згідно з МСФЗ, на першому етапі необхідно розробити облікову політику, яка є досить об'ємним документом, який може містити такі розділи:

- принципи, методи, порядок обліку активів і зобов'язань. Облікова політика повинна відповідати вимогам кожного міжнародного стандарту, що діє на звітну дату першої фінансової звітності за МСФЗ. Можливе застереження про дострокове застосування міжнародних стандартів, якщо такими стандартами дозволено їх дострокове застосування (компанія може застосувувати новий МСФЗ, який ще не є обов'язковим, але дозволяє дострокове застосування);

- План рахунків з ієрархією і набором аналітик за кожним субрахунком;

- журнал бухгалтерських проведення для типових господарських операцій;

- склад пакета звітності (форми основних звітів і розкриттів, алгоритм заповнення звітності);

- регламент документообігу з переліком документів, які беруть участь у бізнес-процесах, поділ функцій і відповідальності, строки подання документів;

- регламент закриття періоду, де описується порядок проведення процедур закриття, порядок формування вартості окремих груп активів на звітну дату;

- інші регламенти, які забезпечують виконання вимог облікової політики.

Наприклад, регламент тестування активів на знецінення, регламент визнання доходів за різ-

ними типами договорів, регламент проведення інвентаризації, формування резервів;

– методологія консолідації звітності. Строки виконання консолідації (у тому випадку, коли компанія складає консолідовану фінансову звітність).

Слід зазначити, що компанія зобов'язана використовувати одну і ту ж облікову політику в період складання вступного балансу за МСФЗ і в усіх періодах, поданих у першій фінансовій звітності за МСФЗ.

На другому етапі необхідно скласти вступний Звіт про фінансовий стан (баланс). Підготовка вступного балансу є відправною точкою для ведення обліку відповідно до МСФЗ.

Для цього компанія повинна виконати низку дій:

– визнати всі активи та зобов'язання згідно з МСФЗ;

– списати активи і зобов'язання, які не відповідають критерію визнання в МСФЗ;

– перекласифікувати статті, які були визнані відповідно до П(С)БО як активи, зобов'язання, компоненти капіталу, але згідно з МСФЗ належать до іншого типу елементів фінансової звітності;

– застосувати МСФЗ при оцінці всіх визнаних активів і зобов'язань.

Облікова політика в період до застосування МСФЗ і на дату застосування МСФЗ у компанії може відрізнитися. Отже, коригування, пов'язані з подіями та операціями, які мали місце до дати переходу на МСФЗ, визнаються безпосередньо у складі нерозподіленого прибутку (збитку) станом на дату переходу. Наприклад, якщо компанії необхідно визнати резерв сумнівної заборгованості на дату переходу на МСФЗ (раніше такий резерв не створювався), то такий резерв необхідно нарахувати за рахунок невикористаного прибутку. МСФЗ не завжди передбачають нарахування відповідних забезпечень, наприклад забезпечення відпусткових. Разом із тим одна з умов при нарахування резерву – достовірна оцінка забезпечення. Так, у п. 25 МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» зазначено: «Достовірна оцінка зобов'язання. Застосування наближених оцінок є суттєвою складовою складання фінансової звітності і не зменшує їхньої достовірності. Це особливо справедливо у випадку забезпечень, які за своїм характером є більш невизначеними, ніж більшість інших статей звіту про фінансовий стан. За винятком надзвичайно рідкісних випадків суб'єкт господарювання буде спроможний визначити діапазон можливих результатів і, таким чином, зробити наближену оцінку зобов'язань, яка є достатньою достовірною для визнання забезпечення» [2]. Також МСФЗ дозволяють деякі забезпечення оцінювати виключно з використанням значного об'єму суджень.

Так, п. 4.19 Концептуальних основ фінансової звітності передбачає: «Окремі зобов'язання мо-

жуть значною мірою вимірюватися тільки із застосуванням попередніх оцінок. Деякі суб'єкти господарювання описують такі зобов'язання як забезпечення. В окремих країнах такі забезпечення не визнаються як зобов'язання, оскільки концепція зобов'язання визначена вузько й охоплює тільки ті суми, котрі можуть бути визначені без застосування попередніх оцінок» [3]. Таким чином, у деяких випадках по МСФЗ підприємства самостійно обирають розрахунок резерву відпусток, або як це визнано в Національних стандартах бухгалтерського обліку. Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20, «сума забезпечення на виплату відпусток визначається щомісяця як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівниками відсотка, обчисленого як відношення річної планової суми на оплату відпусток до загального планового фонду оплати праці з урахуванням відповідної суми відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. {Пункт 14 доповнено новим абзацом згідно з Наказом Міністерства фінансів від 27.06.2013 р. № 627 (з1242-13); із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів від 08.02.2014 р. № 48 (з0341-14)}» [4]. Крім того, під час проведення річної інвентаризації необхідно, згідно з Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879, перевіряти правильність розрахунку резерву наступним чином: «8.2. Залишок забезпечення на виплату відпусток, у тому числі відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування з цих сум, станом на кінець звітного року визначається за розрахунком, який базується на кількості днів невикористаної працівниками підприємства щорічної відпустки та середньоденній оплаті праці працівників. Середньоденна оплата праці визначається відповідно до законодавства» [5]. Підприємство при переході на МСФЗ може вибрати найбільш раціональний для підприємства метод нарахування резерву відпусток.

Висновки. Облікова політика – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, що застосовуються суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.

При розробці облікової політики підприємства слід керуватися критеріями, які визначено в МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Іншими словами, кожен окремий МСФЗ визначає облікову політику щодо відповідних операцій, а МСБО 8 – надає вказівки, як вибрати та застосувати облікову політику, визначену іншими стандартами.

Основні принципи складання облікової політики можна сформулювати таким чином. Якщо правило обліку:

– визначено у відповідному МСФЗ – його застосування є обов'язковим;

– визначено у відповідному МСФЗ, але вплив його застосування є несуттєвим – це правило можна не застосовувати;

– не визначено в МСФЗ – тоді облікову політику визначає управлінський персонал, який застосовує судження.

Облікова політика може змінюватися добровільно або примусово.

Добровільно облікова політика змінюється за рішенням управлінського персоналу та в тих випадках, коли використання нової облікової політики дає більш достовірну інформацію для складання фінансової звітності.

Примусово облікова політика підприємства змінюється, коли цього вимагають зміни в МСФЗ. Якщо стандартами не встановлені правила переходу, тоді статті, що змінилися, слід перерахувати ретроспективно. Якщо стандарт не встановлює порядок відображення результатів перерахування в обліку, їх відображають у загальному порядку шляхом коригування нерозподіленого прибутку та статті, що змінюється. Характер змін в обліковій політиці – як добровільних, так і примусових – слід розкрити в Примітках до фінансової звітності відповідно до §§ 28–31 МСБО 8 [6].

Перш ніж приступити до складання облікової політики за МСФЗ, необхідно використовувати правила переходу на міжнародні стандарти:

– у проміжок часу з дати переходу (наприклад, із 1 січня 2015 р.) по дату, на яку складається перша фінансова звітність за МСФЗ (нехай це буде 31 грудня 2016 р.), фінансова звітність вважається попередньою. Тобто у фінансовій звітності (форми № 2, № 3) за 2015 р. буде відсутня порівнянна інформація за попередній 2014 р. І це зрозуміло, тому що фінансова звітність за 2014 р. була складена за правилами П(С)БО та інформація, наведена у цій звітності, не буде порівняною;

– відповідно до загального правила, якщо змінюється облікова політика щодо оцінки будь-якого об'єкта обліку, підприємство повинне здійснити ретроспективний перерахунок вартості об'єкта. Але при першому застосуванні

МСФЗ існують обов'язкові та добровільні винятки щодо ретроспективного перерахунку.

В обліковій політиці можна виділити такі розділи:

I. Порядок застосування та переходу на МСФЗ.

II. Організація бухгалтерського обліку (відповідальність бухгалтерської служби; порядок документообігу, що передбачає первинні документи, облікові реєстри, порядок виправлення помилок у первинних документах та облікових реєстрах, організація документообігу, порядок зберігання документів, порядок проведення інвентаризацій).

III. Порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій.

IV. Порядок складання фінансової звітності.

V. Робочий план рахунків.

VI. Порядок визначення бухгалтерської оцінки безнадійних боргів, старіння запасів, справедливої вартості фінансових активів та фінансових зобов'язань, строків корисної експлуатації активів, що амортизуються, гарантійних зобов'язань.

Перехід на МСФЗ навіть без прагнень щодо залучення іноземних інвестицій сприяє побудові раціональних процесів і новій якості управління бізнесом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 (МСФЗ 1) від 12.03.2013 р. 929_010.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 (МСБО 37) «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» від 01.01.2012 р. 929_051.
3. Концептуальна основа фінансової звітності від 01.09.2010 р. 929_020.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» МФУ від 31.01.2000 р. № 203.
5. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань МФУ від 02.09.2014 р. № 879.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» від 01.01.2012 р. 929_020.

УДК 378.094:338.46:33.021

Шилко І.С.

*аспірант кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ КОЛЕДЖІВ ДЕРЖАВНОЇ ТА КОМУНАЛЬНОЇ ФОРМ ВЛАСНОСТІ ЯК ПРЕДМЕТ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

STATE AND MUNICIPAL PROPERTY COLLEGES' ECONOMIC ACTIVITY AS A SUBJECT OF ECONOMIC ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості функціонування коледжів державної і комунальної форм власності у світлі законодавчих змін регулювання освіти в Україні. Визначено: місце коледжів у системі освіти України; основні види господарської діяльності коледжів; принципи ведення діяльності. Обґрунтовано доцільність проведення економічного аналізу господарської діяльності та представлено основні завдання аналізу для коледжів.

Ключові слова: вищий освітній заклад, коледж, бюджетна установа, економічний аналіз, ринок освітніх послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности функционирования колледжей государственной и коммунальной форм собственности в свете законодательных изменений регулирования образования в Украине. Определены: место колледжей в системе образования Украины; основные виды хозяйственной деятельности колледжей; принципы ведения деятельности. Обоснована целесообразность проведения экономического анализа хозяйственной деятельности и представлены основные задачи анализа для колледжей.

Ключевые слова: высшее образовательное учреждение, колледж, бюджетное учреждение, экономический анализ, рынок образовательных услуг.

ANNOTATION

The article examines the problem of the state and municipal property colleges' actual operating features according to the changes in the Ukrainians education legislative base. The article identifies: the place of colleges in the education system of Ukraine; the main types of colleges activities; the principles of activities. The necessity of economic analysis conduction at colleges is grounded. The main tasks of analysis are highlighted.

Keywords: higher educational institute, college, public institutions, economic analysis, educational services market.

Постановка проблеми. Аналіз господарської діяльності широко використовується комерційними підприємствами та організаціями з метою забезпечення їх прибутковості і стратегічного розвитку. Проте для неприбуткових установ, якими є коледжі державної і комунальної форм власності, питання аналізу не є нагальним через високу регламентованість використання доходів загального і спеціального фондів, направлену на виконання кошторисів.

Зважаючи на розвиток ринкових відносин в Україні, коледжі державної та комунальної форм власності є суб'єктами ринку освітніх послуг; на їх діяльність покладено виконання двох важливих функцій: здійснення позитивного соціально-економічного ефекту на економіку країни через підготовку кваліфікованих кадрів

і забезпечення власної конкурентоспроможності. На виконання другого завдання коледжами здійснюється господарська діяльність, що є ширшою за безпосереднє надання освітніх послуг. Отримання позитивного ефекту від діяльності у вигляді надходжень спеціального фонду установи сприяє оптимізації господарських процесів. Із метою раціонального й ефективного використання всіх видів бюджетних надходжень коледжів необхідним є проведення економічного аналізу установи, предметом якого виступає їх господарська діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика проведення аналізу діяльності бюджетних організацій ґрунтовно досліджується у працях таких науковців, як С.В. Свірко, І.О. Кондратюк, А.П. Заросило [10; 11]. Вченими представлено загальний алгоритм проведення аналізу бюджетних організацій, надано характеристику основних економічних показників, проте особливості економічного аналізу коледжів не є достатньо дослідженими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Законодавче реформування освітньої діяльності в Україні ставить перед вищими навчальними закладами нові вимоги, тому глибокого дослідження потребують аналітичні процедури аналізу господарської діяльності коледжів для забезпечення їх функціонування у стратегічній перспективі.

Мета статті полягає у дослідженні ролі коледжів державної і комунальної форм власності в економіці України, представленні характеристики видів їх господарської діяльності та визначенні засобів її оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою гармонізації входження України у європейський простір зазнає змін широкий спектр сфер діяльності, серед яких і освіта. Реформи в галузі освіти проводяться з метою забезпечення академічної та професійної мобільності та навчання осіб протягом життя, що передбачає узгодження рамок освітніх кваліфікацій України та Європейського Союзу. Вагомим кроком до визначеної мети стало прийняття Верховною Радою Закону України «Про вищу освіту»

1 липня 2014 р. Змін зазнав і Закон України «Про освіту», прийнятий у 1991 р.

Так, внесення редакційних змін сьогодні означає рівні освіти таким чином: дошкільна освіта; початкова загальна освіта; базова загальна середня освіта; повна загальна середня освіта; професійно-технічна освіта; вища освіта [5].

Своєю чергою, освітньо-кваліфікаційні рівні та ступені класифікуються так: кваліфікований робітник; молодший спеціаліст; молодший бакалавр; бакалавр; магістр; доктор філософії; доктор наук [5].

Надання освітніх послуг здійснюється навчальними закладами, до інфраструктури яких належать коледжі. Коледж – це галузевий вищий навчальний заклад або структурний підрозділ університету, академії чи інституту, що провадить освітню діяльність, пов'язану зі здобуттям ступенів молодшого бакалавра та/або бакалавра, проводить прикладні наукові дослідження. Коледж також має право здійснювати підготовку фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста [4].

Коледж, що утворюється у формі державної або комунальної установи, працює на засадах неприбутковості.

Важливо, що відповідно до оновленого законодавства, освітньо-кваліфікаційний рівень (ОКР) молодшого спеціаліста віднесено до професійно-технічної освіти, а не до вищої. Проте коледжі мають право завершити підготовку вже набраних студентів за даним ОКР. Останній набір абітурієнтів за ОКР молодшого спеціаліста проводиться в 2016 р. Також Законом України «Про вищу освіту» [4] визначено, що коледжі мають право продовжити освітню діяльність із підготовки фахівців освітньо-професійного ступеня молодшого бакалавра за умови отримання відповідної ліцензії. Перша ліцензія строком на п'ять років може бути видана на освітню діяльність щодо підготовки фахівців освітньо-професійного ступеня молодшого бакалавра без вимоги щодо необхідності підготовки фахівців освітнього ступеня бакалавра. Але ті коледжі, які протягом п'яти років строку дії даної ліцензії не отримають ліцензію на підготовку освітнього ступеня бакалавра, будуть віднесені до системи професійно-технічної освіти.

До внесення змін у законодавство, що регулює вищу освіту в Україні, коледжі було віднесено до вищих навчальних закладів II рівня акредитації. У сучасних умовах їх номінальна кількість поступово зменшується (на 35,5% у 2014 р. порівняно з 1990 р.), адже із проголошенням незалежності України більшим попитом почали користуватися університети та інститути. Але, незважаючи на скорочення кількості коледжів, технікумів, училищ, їх питома вага у структурі ВНЗ України станом на 2015 р. значна – 59%; питома вага ж коледжів – 33,3%; коледжів державної та комунальної форм власності – 28% [9]. Співвідношення коледжів державної та комунальної власності у структурі

ВНЗ України за останні п'ять років представлено на рис. 1.

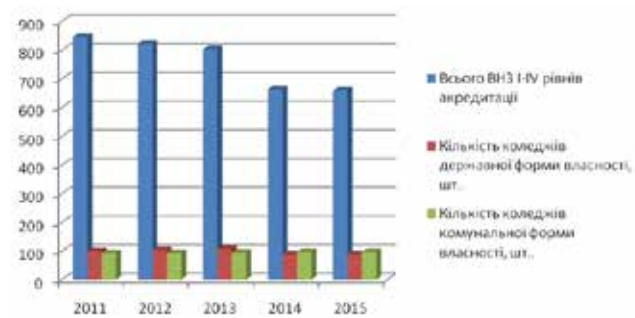


Рис. 1. Співвідношення коледжів державної і комунальної форм власності у структурі ВНЗ України [9]

Станом на 2015 р. в Україні налічується 218 коледжів, їх кількість має тенденцію до скорочення (порівняно із 2011 р. – на 20 одиниць). При цьому найбільша питома вага припадає на державну і комунальну власність (рис. 2).

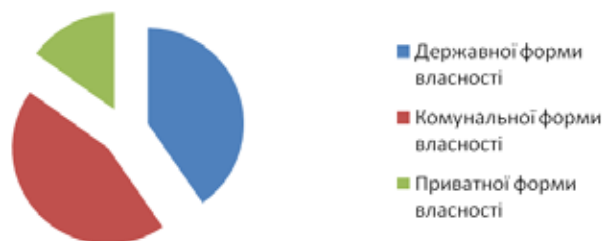


Рис. 2. Співвідношення форми власності коледжів України в 2015 р. [9]

Основними споживачами освітніх послуг коледжів є особи, що отримали базову загальну середню освіту. Відсоток випущених учнів II ступеня, що продовжили навчання у коледжах державної і комунальної форм власності, коливається у межах 10,4–12,3% (2011–2014 рр. відповідно) [9]. При цьому кількість студентів державних коледжів становить близько 50% у 2011–2014 рр. Співвідношення кількості наявних, прийнятих і випущених студентів між загальною кількістю ВНЗ I–II рівнів акредитації і безпосередньо державними і комунальними коледжами представлено на рис. 3.

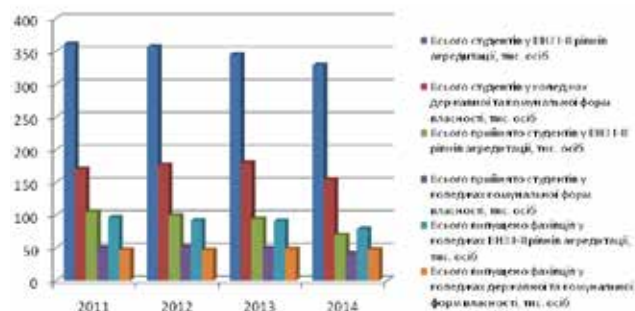


Рис. 3. Співвідношення кількості наявних, прийнятих і випущених студентів між загальною кількістю ВНЗ I–II рівнів акредитації і коледжами державної і комунальної форм власності [2; 9]

Коледжі державної і комунальної форм власності утримуються за рахунок державного та місцевих бюджетів і є бюджетними установами. Для забезпечення свого безперерйного функціонування коледжами здійснюється господарська діяльність. Відповідно до чинного законодавства України, під господарською діяльністю слід розуміти діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [3].

Виокремлення коледжів як суб'єктів господарювання виходить із характеристики останніх відповідно до Господарського кодексу України. Так, суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [3].

Отже, коледжі є суб'єктами господарювання у сфері суспільного відтворення, основним видом їх діяльності є освітні послуги, які з позиції економічної теорії трактуються як суспільні блага. У цьому випадку особливість освітньої послуги полягає в тому, що її споживання для індивіда є певним благом, яке виявляється в нагромадженні знань, засвоєнні нової інформації, формуванні нових компетенцій. Таким чином, освіта як суспільне благо має бути доступна кожній людині, яка прагне і здатна навчатися і через навчання забезпечувати власний розвиток [1, с. 253].

Коледжі є повноцінними гравцями на ринку освітніх послуг, їх функціонування взаємопов'язане з основними категоріями даного ринку. Так, теоретико-методологічною основою класичного ринкового підходу до дослідження ринку освітніх послуг є теорія ринкової економіки, в якій ринок – це сфера обміну, механізм купівлі-продажу, взаємодії покупців і продавців. Основними категоріями ринку освітніх послуг на основі класичних ринкових категорій є [8, с. 242–246]:

- попит як форма вираження потреб індивідів і суспільства в освітніх послугах;
- пропозиція як обсяг освітніх послуг, що продукуються і надаються суб'єктами освітнього процесу;
- ціна у вигляді плати за надану послугу, освітню програму, набуті знання, уміння, навички тощо;
- товар – знання та вміння, сформовані за допомогою освітньої послуги, освітньої програми, освітнього продукту, що мають не тільки вартість, але й споживчу вартість [6];
- конкуренція – формуванню конкурентного середовища в освітній галузі сприяли процеси роздержавлення, приватизації і комерціалізації; у результаті утворилася значна кількість різноманітних форм господарювання, що разом

із механізмом вільного ціноутворення є класичними необхідними інституціями для ринку і створюють середовище для розвитку конкуренції [7, с. 96].

З огляду на функціонуванні коледжів у ринковому середовищі, набуває актуальності дослідження їх діяльності. Ефективне господарювання сприяє підвищенню якості робіт і послуг і, як наслідок посиленню конкурентних позицій.

Із метою ведення господарської діяльності за коледжами закріплюються будівлі, споруди, машини, механізми, обладнання, транспортні засоби, засоби зв'язку та інше майно, вартість якого відображено в бухгалтерському балансі. Діяльність коледжів як суб'єктів господарювання є ширшою за безпосереднє надання освітніх послуг і включає таке:

- надання освітніх послуг – доузівська підготовка; за рівнем повної загальної середньої освіти; професійно-технічна освіта; вища освіта; підвищення кваліфікації, перепідготовка кадрів;
- здача в оренду – будівель та споруд (навчальні аудиторії, корпуси; приміщення гуртожитку, їдальні); обладнання;
- здійснення науково-дослідних робіт (послуг) – за договорами з підприємствами, установами, організаціями і фізичними особами;
- організація роботи навчально-методичних майстерень, цехів.

Управління коледжами здійснюється на основі принципу автономії і самоврядування, що передбачає:

- формування штату установи;
- визначення форм навчання та видів організації освітнього процесу;
- надання додаткових освітніх послуг;
- самостійна розробка та впровадження власних програм навчально-методичної та навчально-виробничої діяльності;
- створення, відповідно до чинного законодавства України, структурних підрозділів, відділень, філій, навчальних, методичних центрів, кабінетів, лабораторій, майстерень;
- здійснення видавничої діяльності;
- проведення спільної діяльності з іншими навчальними закладами, підприємствами, установами та організаціями;
- визначення матеріальних мотиваційних механізмів працівників.

Господарська діяльність коледжів як бюджетних установ направлена на ефективне використання бюджетних коштів. У коледжах створюються загальний і спеціальний фонди. Загальний фонд – на підготовку фахівців у межах державного замовлення. Спеціальний фонд може формуватися за рахунок: коштів, отриманих як плата за навчання; доходів від здачі в оренду приміщень, обладнання; безоплатних та благодійних внесків юридичних і фізичних осіб, у тому числі з інших держав; надходжень за виконання робіт за договорами з підприємствами, установами, організаціями і фізичними особами; доходів від реалізації продукції на-

вчально-виробничих майстерень; інших доходів згідно із законодавством. Кошти, отримані за освітні послуги, не оподатковуються і залишаються в розпорядженні коледжів для забезпечення подальшої статутної діяльності.

Із метою забезпечення виконання кошторисів, раціонального використання державних коштів та забезпечення функціонування у довгостроковій перспективі для коледжів необхідним є використання аналітичного інструментарію дослідження та прогнозування його діяльності. Це забезпечується проведенням економічного аналізу.

Економічний аналіз передбачає комплексне всебічне дослідження діяльності установи на основі використання широкого спектру джерел інформації (облікової, статистичної, фінансової, оперативної, зовнішніх джерел). Крім того, аналіз дає змогу виокремити деякі аспекти економічної роботи установи з метою виміру впливу факторів на її результати. Підсумки економічного аналізу є інформаційною базою для прийняття управлінських рішень.

Предметом економічного аналізу коледжів державної і комунальної форм власності виступає їх господарська діяльність, що включає весь комплекс діяльності в області виробництва і реалізації робіт і послуг, використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, науково-технічного прогресу. Варто підкреслити, що процеси господарської діяльності коледжів та її кінцеві результати формуються під впливом об'єктивних зовнішніх чинників (дії основних економічних законів: попиту і пропозиції, вартості тощо).

Виокремлення господарської діяльності коледжів як предмету економічного аналізу спрямоване на подальше дослідження поточного стану та перспектив розвитку методики проведення аналізу. Вдосконалення методичних підходів та інструментарію сприяє оптимізації діяльності коледжів, що є актуальним завданнями економічного аналізу. Детальний перелік завдань аналізу господарської діяльності коледжів представлено на рис. 4.

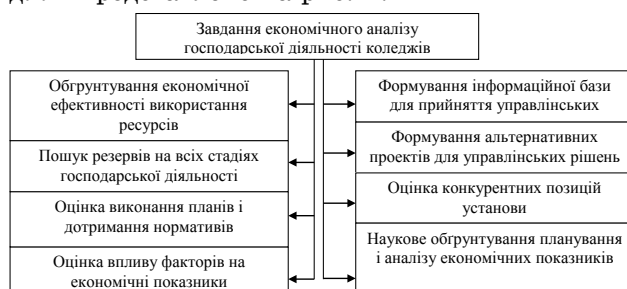


Рис. 4. Основні завдання економічного аналізу господарської діяльності коледжів державної і комунальної форм власності

Виконання представлених на рис. 3 завдань забезпечить підвищення ефективності господарської діяльності коледжів. На фоні загального підвищення ефективності позитивних змін знають такі головні аспекти функціонування,

як: використання фінансових і матеріальних ресурсів; удосконалення мотиваційних механізмів; удосконалення навчальних програм за напрямами підготовки. Таким чином, ефективна господарська діяльність коледжів є однією із запорук розвитку людського капіталу в країні.

Висновки. Внесення змін до законодавчих актів, що регулюють питання освіти в Україні, значною мірою змінює порядок надання освітніх послуг закладами I–II рівнів акредитації. До переліку даних закладів віднесено коледжі – освітні заклади, що сьогодні здійснюють підготовку фахівців за ОКР «молодший спеціаліст», але з 2016 р. коледжі мають забезпечувати здобуттям ступенів молодшого бакалавра та/або бакалавра. Підготовка коледжами висококваліфікованих фахівців сприяє розвитку людського капіталу в Україні, а залучення випускників шкіл, що здобули базову загальну середню освіту, на скорочений термін навчання сприяє прискоренню вивільнення трудових ресурсів в економіку.

За таких умов важливості набуває забезпечення безперебійного функціонування коледжів у довгостроковій перспективі. Головним інструментом досягнення даної мети є проведення економічного аналізу, що передбачає комплексне всебічне дослідження діяльності установи на основі використання широкого спектру джерел інформації; за результатами дослідження передбачається формування альтернативних проєктів розвитку для прийняття управлінських рішень. Предметом дослідження при проведенні аналізу є безпосередня господарська діяльність коледжів, що включає: надання освітніх послуг; здачу в оренду та обладнання; здійснення науково-дослідних робіт (послуг) за договорами з підприємствами, установами, організаціями і фізичними особами; організацію роботи навчально-методичних майстерень, цехів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антохов А.А. Ринок освітніх послуг у світлі класичного та новітніх підходів до дослідження / А.А. Антохов // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 251–259.
2. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Господарський кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
4. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 37–38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>.
5. Закон України «Про освіту» // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12/page>.
6. Ильинский И.М. Об экономической природе современного отечественного образования / И.М. Ильинский // Высшее образование в России. – 2004. – № 9. – С. 39–52.
7. Процишин О. Особливості розвитку конкуренції на ринку освітніх послуг / О. Процишин // Молодь і ринок. – 2011. – № 3 (74). – С. 96–99.

8. Ринок освіти / Р. Патора, Л. Семів [та ін.] // Економічна енциклопедія; за заг. ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
9. Статистичний бюлетень «Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України» за 2011/2012; 2012/2013; 2013/2014; 2014/2015 навч. рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Свірко С.В., Заросило А.П. Управлінський облік і аналіз у бюджетних установах: [навч. посіб.] / С.В. Свірко, А.П. Заросило. – К.: КНЕУ, 2012. – 538 с.
11. Управлінський облік і аналіз у бюджетних установах: [практикум] / С.В. Свірко [та ін.]; за заг. ред. С. В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2013. – 231 с.

УДК 657.471:338.43

Шматковська Т.О.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки***Демедюк Л.В.***кандидат економічних наук,
кафедра міжнародної економіки,
туризму та зовнішньоекономічної діяльності
Львівського національного аграрного університету***Данилюк Н.В.***студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

ФОРМУВАННЯ ВДАЛОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК НЕОБХІДНОЇ ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБ'ЄКТИВНОГО ОБЛІКУ

THE FORMATION OF A GOOD CLASSIFICATION OF EXPENDITURES FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A NECESSARY PREREQUISITE TO ACHIEVING AN OBJECTIVE ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено поняття «витрати», визначено основні класифікаційні ознаки витрат, розглянуто зарубіжний досвід класифікації витрат. Обґрунтовано суттєвий вплив класифікації витрат сільськогосподарських підприємств на формування їх облікового процесу. Обґрунтовано необхідність ведення обліку витрат за класифікаційними ознаками, доцільними для застосування, залежно від сфери функціонування кожного окремого сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: витрати, класифікація витрат, собівартість, елементи витрат, обліково-аналітичне забезпечення витрат, фактори обліку витрат.

АННОТАЦИЯ

В статье освещено понятие «расходы», определены основные классификационные признаки расходов, рассмотрен зарубежный опыт классификации расходов. Обосновано существенное влияние классификации расходов сельскохозяйственных предприятий на формирование их учетного процесса. Обоснована необходимость ведения учета расходов за классификационными признаками, целесообразными для применения, в зависимости от сферы функционирования каждого отдельного сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: расходы, классификация расходов, себестоимость, элементы расходов, учетно-аналитическое обеспечение расходов, факторы учета расходов.

ANNOTATION

The article describes the concept of «costs», the main classification criteria of expenditures; the article considers foreign experience of classification of costs. In the publication described the effect of classification of costs of agricultural enterprises on the formation of their accounting process. The article defines the necessity of accounting cost classification criteria are appropriate for use, depending on the area of functioning of each individual agricultural enterprises.

Keywords: costs, the classification of costs, the cost, the elements of cost, accounting and analytical support of the cost, factors of cost accounting.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання сільськогосподарські підприємства прагнуть виробляти продукцію, що могла б

бути конкурентоспроможною на внутрішньому та зовнішніх ринках, а тому вони повинні забезпечити формування вдалої класифікації витрат, понесених у процесі її виробництва та визначення кінцевої ціни. Очевидно, що об'єктивна організація обліку на сільськогосподарському підприємстві передбачає підготовку коректної інформації про понесені витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвідками економічної сутності витрат займалися такі науковці, як Ф.Ф. Бутинець [1], В.П. Загородній, Р.В. Задаровська, П.В. Іванюта, Г.М. Колісник, З.М. Левченко, М.В. Реслер, Л.В. Філіп, Л.В. Івченко, Т.О. Кізіма та ін. [10–12]. Проблематику класифікації витрат викладено в роботах відомих вітчизняних та зарубіжних учених: І.А. Басманова, Б.І. Валюєва, С.Ф. Голова, К. Друрі, О.Д. Каверіної, Т.П. Карпової, Н.Г. Кондратової, В.С. Лень, А.Ш. Маргуліса, Л.В. Нападовської, Я.В. Соколова, А. Яругової.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематику класифікації витрат сільськогосподарських підприємств досліджено в працях значної кількості науковців, проте відсутня узагальнена та систематизована подача інформації щодо забезпечення класифікації виробничих витрат сільськогосподарських підприємств із урахуванням специфіки їх функціонування.

Мета статті полягає у визначенні сутності витрат сільськогосподарського підприємства, огляді існуючих класифікаційних ознак витрат в аспекті окреслення їх впливу на забезпечення об'єктивності обліково-аналітичного процесу кожного окремого суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до законодавства України, під витратами розуміють зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [7]. Засади щодо формування класифікації витрат підприємства подано у П(С)БО 16 «Витрати», а також у Методологічних рекомендаціях із планування, обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств.

Сільськогосподарські підприємства мають право самостійно встановлювати індивідуальний перелік статей витрат, що пропонуються Методичними рекомендаціями, та використовувати їх. Важливою особливістю при цьому є те, що кількість отриманої продукції не прямо залежить від кількості використаної сировини, а отже, змінні витрати поділяються на пропорційну частину, величина якої визначається обсягом одержаної продукції, та непропорційну частину, величина якої залежить від обсягу виконаних робіт або поголів'я худоби. До прикладу, з 1 ц насіння можна буде отримати 10 ц зерна, а з 1 кг кормів не завжди можна отримати 1 кг приросту [6, с. 440–443].

Витрати виробництва сільськогосподарського підприємства складаються з витрат живої та уречевленої праці, тобто є витратами засобів та предметів праці. Витрати засобів праці проявляються у вигляді конкретної праці в різних галузях сільського господарства, а предметів праці – це витрати насіння, кормів та інших видів запасів.

Нами систематизовано найбільш суттєві фактори, що здійснюють вплив на організацію обліково-аналітичного процесу витрат сільськогосподарського підприємства (табл. 1).

Зауважимо, що класифікація витрат – це групування витрат за певними ознаками. Класифікація допомагає глибше зрозуміти сутність

витрат, вивчити порядок їх формування та мету використання [4].

Метою класифікації витрат у сільському господарстві є забезпечення користувачів оперативною, достовірною та повною інформацією щодо кількості та вартості одержаної продукції, матеріальних, трудових та інших виробничих витрат за структурними підрозділами (бригади, цехи, ферми тощо) та по підприємству в цілому. Бухгалтеру насамперед важливо знати витрати для визначення собівартості виготовленої продукції (придбаного товару), щоб правильно здійснювати оприбуткування відповідних активів і закріпити матеріальну відповідальність за певними особами [5, с. 198–199].

Розглядаючи класифікацію витрат, доцільно дослідити зарубіжний досвід щодо формування таких класифікаційних ознак. Так, російський вчений В.Б. Івашкевич класифікує витрати за центрами відповідальності і місцями формування витрат у межах підприємства. Б. Нідлз, Д. Колдуел, Х. Андерсон вважають, що загальноприйнята класифікація полягає у віднесенні виробничих витрат до одного з трьох класів: матеріальних витрат, витрат на оплату праці і виробничих накладних витрат. На думку К. Друрі, собівартість складається з трьох елементів: основних матеріалів, праці робітників основного виробництва і виробничих накладних витрат. Такі ж елементи витрат на виробництво виділяють Ч.Т. Хорнгрен і Дж. Фостер, [2, с. 322–336].

Нами подано класифікацію витрат відповідно до вимог П(С)БО 16 (рис. 1).

В управлінському обліку професор Ф.Ф. Бутинець виділяє окремі класифікаційні ознаки щодо групування витрат: а) за елементами витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати); б) за статтями витрат; в) за способом їх включення до витрат окремих структурних підрозділів підпри-

Таблиця 1

Фактори, що впливають на організацію обліку виробничих витрат сільськогосподарського підприємства*

Фактор	Сутність можливого впливу на організацію облікового процесу підприємства
Собівартість зерна, кормів і продукції інших культур	Її встановлюють лише після збирання врожаю, зазвичай наприкінці року, на відміну від продукції промислових підприємств, яку здебільшого калькулюють щомісячно
Встановлений порядок оцінки продукції впродовж року	Продукцію оприбутковують і списують у витрати впродовж року за плановою собівартістю. Коригування ж її вартості до фактичної собівартості здійснюється лише після складання звітних калькуляцій по завершенні року
Об'єднання в обліку основних видів предметів праці із товарною частиною продукції	Види предметів праці та товарну частину продукції об'єднують під загальною назвою «Продукція сільськогосподарського виробництва»
Система документування	Передбачає облік продукції при її збиранні та відвантаженні в полі, а також контроль її транспортування і в місцях зберігання
Методика обліку руху тварин та відтворення їх за видами і зоотехнічними групами	Спеціально обліковують витрати на вирощування та відгодівлю тварин, калькулюють приріст їхньої живої маси та собівартість поголів'я, що дає змогу контролювати ці процеси і виявляти фактичну вартість тварин, яких переводять в основні фонди, реалізують або залишають на кінець року для відгодівлі та вирощування

*Узагальнено на основі джерела [8, с. 123–128]

емства (прямі та непрямі витрати); г) за обсягом виробництва продукції (змінні та постійні); д) за звітними періодами (витрати звітних періодів і витрати майбутніх періодів); е) за функціональним призначенням тощо [1, с. 189–190].

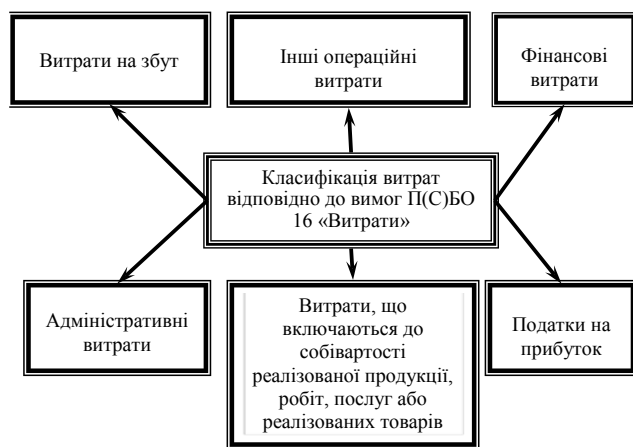


Рис. 1. Схема класифікації витрат відповідно до вимог П(С)БО 16 «Витрати»*

*Узагальнено на основі джерела [7]

У сільськогосподарських підприємствах витрати операційної діяльності (рослинництва та тваринництва) групуються за такими економічними елементами: а) матеріальні затрати; б) витрати на оплату праці; в) відрахування на соціальні заходи; г) амортизація; д) інші операційні витрати.

Із метою планування та обліку виробничої собівартості сільськогосподарської продукції, організації синтетичного та аналітичного обліку витрат, визначення вартості продукції здійснюють класифікацію витрат за статтями калькулювання [8, с. 110–112].

Крім того, витрати основної діяльності під час формування виробничої собівартості сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) можуть бути згрупованими за різними статтями калькулювання (рис. 2).

Разом із тим до витрат основної діяльності може бути віднесено витрати на утримання основних засобів, інші непродуктивні та загальновиробничі витрати [13, с. 20–24].

Важливе значення при формуванні вдалого облікового процесу витрат має класифікація витрат за способом включення в собівартість. Згідно із цією класифікацією, витрати поділяють на прямі та непрямі. Прямі – це витрати, безпосередньо пов'язані з виконанням сільськогосподарських робіт і враховані у виробничій собівартості окремих видів продукції (робіт, послуг) за прямою ознакою. До них можуть бути віднесені прямі матеріальні витрати та витрати на оплату праці, інші прямі витрати. Непрямі (загальногосподарські) – витрати, пов'язані з управлінням, організацією й обслуговуванням сільськогосподарського виробництва, що не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта і розподіляються між об'єктами витрат пропорційно базі розподілу, обраній

сільськогосподарським підприємством самостійно. Ці витрати відносяться одразу на вирощування декількох культур і розподіляються між об'єктами обліку [6, с. 446–450].



Рис. 2. Схема класифікації витрат основної діяльності сільськогосподарського підприємства за статтями калькулювання*

*Узагальнено на основі джерела [9, с. 365–371]

Залежно від дії комплексу системних факторів та конкретних умов виробництва, а саме структури управління, системи оплати праці тощо, бухгалтерія підприємства може вести облік витрат у цілому по конкретних виробничих підрозділах без деталізації за окремими об'єктами обліку (видами і групами худоби та птиці, видами виробництв тощо). Фактичні витрати підрозділу розподіляють між окремими культурами, видами і групами худоби та птиці пропорційно до планових витрат, а за їх відсутності – до нормативних витрат згідно з технологічними картами чи укрупненими нормативами [3, с. 122–123].

Висновки. Таким чином, однією із основних засад забезпечення раціональної організації обліково-аналітичного процесу витрат сільськогосподарського підприємства є формування науково обґрунтованої їх класифікації, що залежить від вдалого вибору класифікаційних ознак.

Вибір класифікаційних ознак залежить від цілей управління та обумовлюється специфікою діяльності кожного окремого сільськогосподарського суб'єкта господарювання.

Таким чином, кожне підприємство самостійно визначає класифікаційні ознаки щодо своїх виробничих витрат, залежно від специфіки діяльності, особливостей діючої кон'юнктури та умов виробництва.

Вважаємо, що перспективою подальших розробок означеної проблематики може буде здійснення прикладного аналітичного дослідження класифікаційних ознак щодо виробничих витрат сільськогосподарського підприємства, які застосовуються за межами нашої країни та в достатньому обсязі не розповсюджені в Україні. На наше переконання, у процесі проведення такого аналізу доцільно було б здійснити оцінювання переваг та недоліків визначених класифікаційних ознак та встановити економічний ефект від їх імплементації на конкретному сільськогосподарському підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: [підручник] / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
3. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві: [навч. посіб.] / С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ. – 1998. – 264 с.
4. Карп'як Я.С. Організація бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів суб'єкта господарювання / Я.С. Карп'як // Вісник Національного університету – 2014. – С. 523–525.
5. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [монографія] / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
6. Огігчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах: [підручник] / За ред. проф. М.Ф. Огігчука; 5-те вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2009. – 1056 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 21.04.1999 р., № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0027-00>.
8. Свідерський Є.І. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посіб.] / Є.І. Свідерський. – К.: КНЕУ. – 2004. – 233 с.
9. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
10. Шматковська Т.О. До проблематики забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств / Т.О. Шматковська // Ефективна економіка. – 2016. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4752>.
11. Шматковська Т.О. Деякі проблемні аспекти обліку витрат на сільськогосподарських підприємствах / Т.О. Шматковська, А.А. Корнійчук // Актуальні проблеми обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю: матеріали III Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (Мукачево, 26 листопада 2015 р.) – С. 220–221.
12. Шматковська Т.О. До проблематики раціоналізації робочої документації для аудиту доходів підприємства з використанням можливостей програмного продукту Microsoft Excel / Т.О. Шматковська, О.В. Шибецька // Naukowa myśl informacyjnego wieku – 2010: materiały VI międzynarod. naukowi-praktycznej konf., 7–15 marca 2010 r. – Przemysl, 2010. – Volume 4. Ekonomiczne nauki. – S. 88–90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4497>.
13. Ярмоленко, В.П. Про склад і класифікацію виробничих витрат / В.П. Ярмоленко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – № 11. – С. 20–24.

УДК 657.1

Юнацький М.О.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування»

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ: ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЗВІТНІСТЬ

BOOK-KEEPING CONTROL: PROBLEMS OF ORGANIZATION AND ACCOUNTS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено концепцію бухгалтерського контролю, основні цілі, завдання та вимоги до його організації з метою прийняття відповідних управлінських рішень. Визначено відповідальних працівників підприємства, що повинні здійснювати бухгалтерський контроль. Обґрунтовано необхідність організаційного, технічного, економічного, юридичного та обліково-аналітичного забезпечення контрольної діяльності. Висвітлено фактори, що потребують підвищеної уваги з точки зору внутрішніх контролерів для виявлення найбільш ризикових областей обліку, в яких ризик виникнення помилок найбільш високий.

Ключові слова: концепція бухгалтерського контролю, організація бухгалтерського контролю, облік, облікова політика, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы концепция бухгалтерского контроля, основные цели, задачи и требования к его организации с целью принятия соответствующих управленческих решений. Определены ответственные работники предприятия, которые должны осуществлять бухгалтерский контроль. Обоснована необходимость организационного, технического, экономического, юридического и учетно-аналитического обеспечения контрольной деятельности. Освещены факторы, требующие повышенного внимания с точки зрения внутренних контролеров для выявления наиболее рискованных областей учета, в которых риск возникновения ошибок наиболее высок.

Ключевые слова: концепция бухгалтерского контроля, организация бухгалтерского контроля, учет, учетная политика, финансовая отчетность.

ANNOTATION

In this article in order to take appropriate management decisions the concept of accounting control, key goals, objectives and requirements for its organization is investigated. The responsible employees of the enterprise which must realize accounting control is distinguished. The necessity of organizational, technical, economic, legal and accountant-analytical support of control activity is grounded. Factors that need special attention from the point of view of the internal controllers for identification of the most risky areas of accounting, in which the error of risk is the highest are lighted.

Keywords: concept of accounting control, organization of accounting control, accounting, accounting policy, financial reporting.

Постановка проблеми. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що провідне місце в контролі дотримання законодавства при здійсненні господарської діяльності відведено головному бухгалтеру і надано йому достатні повноваження для його здійснення [1].

Раціональність та оптимальність контролю як складної багаторівневої системи забезпечують не окремі операції або процедури, а системний підхід до організації як кожного етапу, так і контрольного процесу в цілому, а також адаптування завдань, інформаційної бази та порядку проведення контрольних перевірок до специфічних особливостей об'єкта контролю. Організація

бухгалтерського контролю повинна бути цілісною єдиною системою взаємопов'язаних способів, прийомів і методів, які охоплюють увесь комплекс контрольних процедур, починаючи з формування інформаційної бази, проведення контрольних дій, та повинна закінчуватись узагальненням результатів контролю.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток окремих аспектів внутрішнього контролю здійснили такі науковці, як М. Білуха, Ф. Бутинець, А. Герасимович, М. Корінько, М. Кужельний, В. Лишиленко, Н. Малюга, М. Мельник, Л. Нападівська, В. Пантелеєв, О. Редько, В. Родіонова, В. Рудницький, В. Сопко, Л. Сук, В. Шевчук, М. Шигун та ін. [2]. Внутрішній контроль тісно пов'язаний із бухгалтерським обліком, який складається із форм, процедур і методів, що дають змогу вести облік майна, джерел його утворення, а також усіх інших фактів господарської діяльності в грошовому вираженні шляхом суцільного, безперервного, документального і взаємопов'язаного їх відображення у відповідних облікових регістрах, а потім – у відповідній звітності. Внутрішній контроль орієнтований і на перевірку бухгалтерського обліку, тобто своєчасності облікових записів за здійсненими операціями, правильністю їх відображення та їх результативністю [3].

Мета статті полягає у визначенні факторів, які впливають на формування системи бухгалтерського контролю, а також комплексну концепцію формування облікової політики підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція бухгалтерського контролю – це теорія його широкого використання і соціального спрямування як розділу науки про бухгалтерський облік, що відповідає потребам управління працюючим підприємством, системі його цінностей, культурі та традиціям. При цьому наукова частина принципово відрізняється від техніко-процедурної.

Ми виходимо з того, що в теорії бухгалтерського контролю, яка щойно зароджується, вирішальне значення мають питання: що таке бухгалтерський контроль? що виступає в якості його об'єктів? які його функції? яка особлива риса визначає його метод? Щоб правильно відповісти на ці питання, необхідно ретельно проаналізувати основні облікові категорії.

Розробка системи і мети діяльності підприємства не є завданням інтегрованого обліку, але їх досягнення стає практично неможливим без відповідної управлінської підтримки. Кожне управлінське рішення направлено на якусь господарську проблему, і правильним рішенням є те, яке максимально сприяє досягненню поставлених цілей. Принципову роль у даному процесі відіграватиме організація інформаційних потоків усередині підприємства і способів надання потрібної інформації, тобто інтегрований облік, який своєчасно дасть змогу правильно приймати управлінські рішення.

Вводячи інтегрований облік, важливо визначитись, хто буде відповідальним за це. Такі функції найкраще доручити фінансовому директору, який повинен: розробити динамічний метод розрахунку собівартості і надалі застосовувати його на практиці; розробити систему класифікації асортименту і підрахунку витрат; створити комп'ютерну систему обліку і аналізу даних про діяльність підприємства.

Практика господарювання дає змогу виділити наступні конкретні цілі, що постають перед бухгалтерським контролем, який повинен бути досить надійним для забезпечення впевненості в тому, що відображені в обліку господарські операції дійсно мали місце; на здійснення операції належним чином отримано дозвіл уповноваженої на те особи; здійснені господарські операції дійсно відображені в обліку; операції правильно оцінені; господарські операції належним чином класифіковані та віднесені на рахунки; операції віднесені до того періоду, коли вони були здійснені та відображені своєчасно; записи про факти господарського життя належним чином включені до облікових реєстрів, зроблено правильні проводки в системі аналітичного обліку, підсумки по них правильно підсумовані та узагальнені.

Бухгалтерський контроль як основний елемент системи внутрішнього контролю і як джерело одержання інформації для управління діяльністю відіграє важливу роль на кожному підприємстві.

Система бухгалтерського контролю складається з великої кількості конкретних методик та заходів, розроблених для того, щоб керівництво підприємства було впевнене, що передбачені цілі підприємства, що ним визначаються, будуть успішно досягнутими.

Перед організацією системи контролю постають наступні основні завдання (рис. 1).

Від вирішення цих завдань залежить структура та якість обліку, врахування запитів управлінської системи і функціонування інформаційної системи підприємства.

Досягнення поставлених перед кожним суб'єктом господарювання основної мети має бути забезпечене дотриманням господарської дисципліни і порядку всіма учасниками господарських процесів – їх підрозділами, посадовими особами, рядовими виконавцями. Бухгалтерський контроль відіграє важливу роль у забезпеченні раціонального використання ресурсів, запобігання різного роду зловживанням. Таким чином, протягом свого розвитку бухгалтерський контроль із різних причин у повному обсязі виконував завдання, що впливають із самої організації й управління виробництвом, що зажадало інтенсифікації контрольної функції бухгалтерського обліку.

Правильна організація та здійснення внутрішнього контролю діяльності підприємства дають змогу підвищити контрольні функції управлінського та облікового процесів.

У здійсненні внутрішнього контролю на підприємствах провідне місце займають працівники бухгалтерії, зокрема головні бухгалтери. Від-



Рис. 1. Завдання організації бухгалтерського контролю

повідно до нормативних документів, головний бухгалтер підприємства разом із керівниками відповідних підрозділів і служб зобов'язаний контролювати оформлення, ухвалення і відпуск активів, витрачання коштів на оплату праці, дотримання штатної, фінансової і розрахунково-касової дисципліни, законність списання з бухгалтерського балансу недостач, проведення інвентаризації активів, стягування в установлені строки дебіторської і погашення кредиторської заборгованості та інших операцій.

Основне завдання бухгалтерського контролю – забезпечення достовірності даних у процесі обліку, яке реалізується в таких аспектах: у відносинах між учасниками виробництва з формування первинних даних про господарські операції і стан задіяних виробничих ресурсів; у відносинах із забезпечення достовірності інформації та її збереження при обробці, узагальненні та класифікації ресурсів бухгалтерською службою підприємства.

Незважаючи на те що керівник зобов'язаний забезпечити фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, створити умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, виконання всіма підрозділами, службами, працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів, основний обов'язок організації і проведення внутрішнього контролю покладається на головного бухгалтера підприємства.

Такий контроль головний бухгалтер здійснює особисто або через підпорядкованих йому бухгалтерів, а також працівників структурних підрозділів підприємства або відділів бухгалтерської служби, які виконують функції бухгалтерів-ревізорів.

Для всіх працівників підприємства є обов'язковими вимоги головного бухгалтера щодо документального оформлення господарських операцій і подання до бухгалтерії необхідних документів та відомостей. Грошові та розрахункові документи, а також документи, які засвідчують фінансові та кредитні зобов'язання, без підпису головного бухгалтера не дійсні і не можуть прийматися до виконання.

Інформація, що фіксується в обліку, зокрема в первинних документах, повинна пройти контрольну обробку, тобто її має перевірити і підтвердити не тільки працівник, який подає результати своєї праці іншому, але й працівник, що приймає результати праці попереднього для наступної обробки. Якщо окремі працівники (або колективи, що утворюють відділи, бюро тощо) поставлені в умови економічної відповідальності за результати своєї праці, вони одночасно зацікавлені і в перевірці результатів діяльності інших працівників або колективів для фіксації різних відхилень за факторами і причинами, які від них не залежать, оскільки в протилежному випадку приймають відповідальність за їх наслідки на себе.

Надання працівнику або колективу прав та обов'язків повинно супроводжуватись їх повною відповідальністю за їх результати в тому ступені, в якому технічно або організаційно забезпечуються умови і результати контролю.

Ефективна структура внутрішнього контролю передбачає розумне розмежування повноважень і поділ несумісних функцій, так як їх зосередження в одній особі не тільки потенційно може призвести до вчинення ненавмисних помилок, але й ускладнить їх виявлення. Крім того, найважливішим елементом контрольного середовища є прийнятий на підприємстві порядок підготовки будь-якої звітності та її подання в різні інстанції. У зв'язку з цим головному бухгалтеру слід упевнитись, що є встановлений перелік зовнішніх користувачів, строки подання, склад, форми, а також графік подання, розгляду, підписання та затвердження звітності.

Для ефективного здійснення контролю та вирішення його основних завдань необхідне організаційне, технічне, економічне, юридичне та обліково-аналітичне забезпечення контрольної діяльності.

Організаційне забезпечення контролю полягає в упорядкуванні взаємовідносин між працівниками та службами з приводу контролю, налагодження організації виробництва для забезпечення реалізації прийнятих планів.

Технічне забезпечення контрольної діяльності полягає у використанні технічних засобів для виміру, підрахунку, зважування, обміру засобів виробництва. Без кількісної характеристики об'єкту контролю неможливе його здійснення. Від ступеня надійності і точності технічних засобів контролю залежать і його результати.

Економічне забезпечення контролю полягає у створенні економічної зацікавленості у проведенні контролю. Зацікавленість у контрольній діяльності виникає в тому випадку, коли результати контролю безпосередньо пов'язані з оцінкою діяльності конкретного працівника, колективу, підрозділу і, відповідно, з їх стимулюванням.

Юридичне забезпечення контролю полягає у виборі форм, методів і процедур контролю, які забезпечують безапелюсність доказовості результатів контролю, однозначність у визначенні вини працівників, колективів у небажаних відхиленнях та пов'язане з установленням прав і обов'язків при здійсненні контролю.

Обліково-аналітичне забезпечення контролю полягає у створенні ефективної системи первинного і зведеного обліку та аналізу відповідної звітності, ухвалення відповідних управлінських рішень.

Контроль бухгалтерського обліку і звітності здійснюється для забезпечення надійності облікових даних і передбачає розподіл обов'язків із ведення обліку від обов'язків з управління підрозділом і по зберіганню товарно-виробничих запасів і грошових коштів. Бухгалтерський контроль переслідує такі цілі: попередити втрати грошей чи товарів у результаті крадіжок чи зловживань;

забезпечити точний облік фактів господарського життя та інформації в облікових регістрах.

До важливих умов контролю необхідно віднести організаційну і технічну можливість

здійснення контролю, а також економічну доцільність його проведення. Більшу частину заходів із контролю займає перевірка відображення на рахунках бухгалтерського обліку



Рис. 2. Контрольні функції бухгалтерів підприємства



Рис. 3. Вимоги до системи бухгалтерського контролю

всіх господарських операцій, прийняття участі в оформленні матеріалів за результатами проведених інвентаризацій.

Бухгалтерський контроль, будучи невід'ємною частиною бухгалтерського обліку, містить такі складові: контроль дотримання облікової політики; оцінка ступеню надійності наданих керівництву доказів; перевірка дотримання правильності облікових процедур; перевірка точності записів; контроль збереження активів; попередження помилок і зловживань; визначення ефективності окремих операцій.

Таким чином, на головного бухгалтера покладено такі контрольні функції (рис. 2).

Бухгалтерський контроль охоплює функції і методи, за допомогою яких процеси загального документування, бухгалтерського обліку і калькулювання, а також їх виконання, перевірка та ведення повинні бути скоординовані таким чином, щоб керівництво підприємства могло повністю покладатись на облікові дані як точний (детальний), правдивий та оперативний сигнал визнання бухгалтерського обліку як досконалого інструменту збереження майна і контролю виконання поставлених завдань.

У цілому система бухгалтерського контролю повинна бути досить надійною і відповідати низці вимог (рис. 3).

Висновки. Отже, бухгалтерський контроль здійснюється в області бухгалтерії з метою перевірки – відносно легальності, доцільності і достовірності – господарських операцій до моменту їх здійснення або перед їх завершенням на підставі бухгалтерських документів, а також із метою перевірки правильності ведення бухгалтерського обліку та вивчення результатів господарської діяльності підприємства.

Контроль, пов'язаний з обліком і звітністю, включає такі важливі елементи: контроль робо-

ти персоналу; контроль даних; контроль рахунків і звітності.

Контроль, що здійснюється обліковим персоналом, призначений для забезпечення надійності бухгалтерських даних і передбачає розподіл обов'язків із ведення обліку від обов'язків з управління підрозділами і зі зберігання запасів та грошових коштів.

Наведені цілі бухгалтерського контролю застосовуються для кожного з існуючих типів господарських операцій. Такого роду господарські операції зазвичай включають реалізацію, надходження грошових коштів, придбання товарів і послуг, виплату зарплати тощо. Ефективна облікова система, що відповідає таким цілям контролю, повинна бути розроблена таким чином, щоб забезпечувати реєстрацію всієї продукції, відвантаженої підприємством для своїх клієнтів, і відображення обсягу реалізації і бухгалтерської звітності за відповідний обліковий період. Крім того, не повинен допускатись повторний рахунок при відображенні обсягів реалізації і відображення в якості реалізації товарів, відвантаження яких насправді не відбувалось.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
2. Брадул О.М. Методика внутрішнього контролю кругообороту капіталу умовах корпоративного управління / О.М. Брадул // Економіка XXI сторіччя: проблеми та шляхи їх вирішення: [кол. монографія]; за заг. ред. Г.О. Дорошенко, М.С. Пашкевич. – Дніпропетровськ: НГУ, 2014. – С. 38–46.
3. Букіта С.І. Організація внутрішнього контролю на підприємстві / С.І. Букіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/808>.

УДК 361.162:336.22

Якубенко Ю.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудитута управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету**СПЕЦІАЛЬНИЙ РЕЖИМ ОПОДАТКУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****SPECIAL REGIME OF TAXATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

На сьогодні аграрії мають певні переваги у сплаті податків, адже, зважаючи на особливості ведення сільського господарства, Міністерством фінансів України було розроблено спеціальний режим оподаткування – сплата єдиного податку. Розкриття особливостей спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств надасть можливість розуміння сутності даного податку. Розглянувши особливості оподаткування аграрних підприємств, виокремлено переваги єдиного податку. Доведено, що сплата єдиного податку для сучасних аграріїв – це можливість зниження податкового навантаження на них.

Ключові слова: оподаткування, спеціальний режим, сільськогосподарські підприємства, єдиний податок.

АННОТАЦИЯ

На сегодня аграрии имеют определенные преимущества в уплате налогов, ведь, принимая во внимание особенности ведения сельского хозяйства, Министерством финансов Украины был разработан специальный режим налогообложения – уплата единого налога. Раскрытие особенностей специального режима налогообложения сельскохозяйственных предприятий предоставит возможность понимания сущности данного налога. Рассмотрев особенности налогообложения аграрных предприятий, выделены преимущества единого налога. Доказано, что уплата единого налога для современных аграриев – это возможность снижения налоговой нагрузки на них.

Ключевые слова: налогообложение, специальный режим, сельскохозяйственные предприятия, единый налог.

ANNOTATION

For today agrarians have certain advantages in tax payment, in fact having regard to the features of conduct of agriculture by Ministry of finance of Ukraine the dedicated mode of taxation was worked out is an inpayment of the united tax. The self opening of features of the dedicated mode of taxation of agricultural enterprises will give possibility of understanding of essence of this tax. Examining the features of taxation of agrarian enterprises advantages of the united tax are distinguished. It is well-proven that an inpayment of the united tax for modern agrarians is possibility of decline of the tax loading on them.

Keywords: taxation, dedicated mode, agricultural enterprises, united tax.

Постановка проблеми. Особливого значення для сільськогосподарських підприємств набуває спрощена система оподаткування, яка являє собою особливий типовий механізм оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських підприємств розкривають праці таких вітчизняних авторів, як: М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, А.М. Калацька, О.О. Бараннік, В.Я. Плаксієнко, Л.М. Пісьмаченко, Є.І. Рябий.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед вагової кількості праць присвячених оподаткуванню підприємств, залишається відкритим питання спеціального режиму оподаткування аграрних підприємств.

Мета статті полягає у розкритті сутності єдиного податку сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою запровадження спеціального режиму оподаткування є необхідність зменшення податкового тиску на сільськогосподарських товаровиробників галузі і суттєвого спрощення податкових відносин.

Згідно зі ст. 291.4 Податкового кодексу України, платником єдиного податку четвертої групи можуть бути сільськогосподарські підприємства, в яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий рік дорівнювала або перевищувала 75%.

Однак слід пам'ятати: якщо аграрне підприємство утворюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення згідно з відповідними нормами Цивільного кодексу України, то норма щодо дотримання частки сільськогосподарського товаровиробництва, яка дорівнювала або перевищувала 75% за попередній податковий рік, поширюється на:

- усіх осіб окремо, які зливаються або приєднуються;

- кожен окрему особу, утворену шляхом поділу або виділу;

- особу, утворену шляхом перетворення [5].

Також платниками єдиного податку четвертої групи можуть бути:

- сільськогосподарські підприємства, створені шляхом злиття або приєднання в рік утворення, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий рік усіма підприємствами, які беруть участь у їх утворенні, дорівнювала або перевищувала 75%;

- сільськогосподарські підприємства, створені шляхом перетворення платника податку в рік перетворення, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий рік, дорівнює або перевищувала 75%;

- сільськогосподарські підприємства, створені шляхом поділу або виділення з наступного року, якщо частка сільськогосподарського това-

ровиробництва, отримана за попередній податковий рік, дорівнює або перевищує 75%;

– новоутворені сільськогосподарські підприємства з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий рік, дорівнювала або перевищувала 75%.

Необхідно врахувати, що платниками єдиного податку четвертої групи не можуть бути наступні аграрні підприємства:

– сільськогосподарські підприємства, в яких понад 50% доходу отримано від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продукції її переробки; декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини);

– сільськогосподарські підприємства, що провадять діяльність із виробництва підакцизних товарів, окрім виноматеріалів виноградних, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;

– сільськогосподарські підприємства, які станом на 1 січня звітного року мають податковий борг за винятком безнадійного податкового боргу, який виник унаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин) [1].

Для набуття і підтвердження статусу платника єдиного податку сільськогосподарським підприємствам достатньо щороку до 20 лютого подати до контролюючого органу за місцем знаходження підприємства або контролюючому органу за місцем розташування земельної ділянки такий перелік документів:

– загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок;

– звітну податкову декларацію з податку на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки;

– розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва;

– відомості про наявність земельних ділянок.

Сільськогосподарські підприємства, створені протягом року шляхом злиття, приєднання або перетворення, подають протягом 20 календарних днів місяця, що настає за місяцем його утворення, до контролюючих органів за своїм місцезнаходженням та за місцем розташування земельних ділянок декларацію з податку за період від дати утворення до кінця поточного року для набуття статусу платника податку, а також усіх прав і обов'язків щодо погашення податкових зобов'язань або боргів, які передані йому як правонаступнику [3].

Довідка про набуття або підтвердження статусу платника єдиного податку видається протягом 10 робочих днів із дати подання сільсько-

господарським товаровиробником податкової декларації або заяви контролюючим органом за місцезнаходженням такого платника (місцем перебування на податковому обліку).

Також досить вагомим є визначення доходу сільськогосподарських підприємств, який вони отримують від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції, включаючи доходи, отримані від:

– реалізації продукції рослинництва, що вироблена на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, а також продукції рибництва, зібраної, розведеної, вирощеної у внутрішніх водоймах (озерах, ставках і водосховищах), та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

– реалізації продукції рослинництва на закритому ґрунті та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

– реалізації продукції тваринництва і птахівництва та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

– реалізації сільськогосподарської продукції, що вироблена із сировини власного виробництва на давальницьких умовах, незалежно від територіального розміщення переробного підприємства.

Якщо сільськогосподарське підприємство створюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення, у рік такого утворення до суми, отриманої від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки (крім підакцизних товарів за винятком виноматеріалів виноградних, вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції), включаються також доходи, отримані протягом останнього податкового періоду від надання супутніх послуг:

– зі збирання врожаю, його брикетування, складування, пакування та підготовки продукції до збуту (сушіння, обрізування, сортування, очистка, розмелювання, дезінфекція (за наявності ліцензії), силосування, охолодження), які надаються покупцю такої продукції сільськогосподарським виробником (із моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

– з догляду за худобою і птицею, які надаються їй покупцю сільськогосподарським виробником (із моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

– зі зберігання сільськогосподарської продукції, які надаються їй покупцю сільськогоспо-

дарським виробником (із моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

– із відгодівлі та забою свійської худоби і птиці, які надаються її покупцю сільськогосподарським виробником (із моменту набуття права власності на таку продукцію до дати її фактичної передачі покупцю) [2].

Об'єктом оподаткування для сільськогосподарських підприємств виступає площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень) та земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебувають у власності аграрних підприємств або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди.

При цьому базою оподаткування для сільськогосподарських підприємств є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного станом на 1 січня базового податкового року.

Розмір ставок єдиного податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та земель водного фонду визначається залежно від категорій (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках до бази оподаткування):

– для ріллі, сіножатей і пасовищ (окрім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди) – 0,81;

– для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,49;

– для багаторічних насаджень (окрім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,49;

– для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,16;

– для земель водного фонду – 2,43;

– для ріллі, сіножатей, і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди, – 5,4 [4].

Сільськогосподарські підприємства самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням платника єдиного податку четвертої групи та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за встановленою формою.

Сплачується єдиний податок щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за

останнім календарним днем податкового (звітного) місяця, у розмірі третини суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми податку, у наступних розмірах:

- I квартал – 10%;
- II квартал – 10%;
- III квартал – 50%;
- IV квартал – 30%.

Проте якщо протягом податкового періоду у платника єдиного податку четвертої групи змінилася площа сільськогосподарських угідь та земель водного фонду у зв'язку з набуттям чи втратою на неї права власності або користування, такий платник зобов'язаний:

– уточнити суму податкових зобов'язань із податку на період починаючи з дати набуття чи втрати такого права до останнього дня податкового року;

– подати протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним періодом, контролюючим органам за місцезнаходженням платника єдиного податку та місцем розташування земельної ділянки декларацію з уточненою інформацією про площу земельної ділянки, а також відомості про наявність земельних ділянок та їх нормативну грошову оцінку.

Висновки. Перевагою даного спеціального режиму оподаткування є сплата податку частинами залежно від сезонності виробництва, що є досить актуальним, зважаючи на особливості ведення сільського господарства. Також перевагою є скорочення податкового навантаження шляхом виключення сплати таких податків і зборів:

- податку на прибуток підприємства;
- податку на майно (крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення сільського господарства);
- рентної плати за спеціальне використання води.

Перспективи подальшого дослідження повинні бути спрямовані на розкриття сутності податкової звітності з єдиного податку аграрних підприємств та пошуку шляхів її вдосконалення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М.П., Пухальська Г.В. Податковий облік і аудит: [підручник] / М.П. Войнаренко, Г.В. Пухальська. – К.: Академія, 2009. – 376 с.
2. Звітність підприємств: [підручник] / С.О. Левицька, Я.В. Лебедзевич, О.О. Осадча. – Острого: Острозька академія, 2012. – 230 с.
3. Максимова В.Ф. Артюх О.В. Взаємозв'язок облікових підсистем: методологічний аспект: [монографія] / В.Ф. Максимова, О.В. Артюх. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 187 с.
4. Облік у механізмі реалізації ефективного управління: [монографія] / За наук. ред. проф. В.Ф. Максимової. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 318 с.
5. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 02.12.2010 р. № 2755-VI: текст із змін станом на 01.02. 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 303.715

Марець О.Р.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики
Львівського національного університету
імені Івана Франка

Вільчинська О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики
Львівського національного університету
імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ПОБУДОВИ ІНТЕГРАЛЬНИХ ІНДИКАТОРІВ

THEORETICAL ISSUES OF INTEGRAL INDICATORS CALCULATING

АНОТАЦІЯ

Інтегральні (комполитні) індикатори об'єднують набір змінних за допомогою науково обґрунтованих ваг, щоб відобразити певну сторону складного (латентного явища) в індексі. Їх часто використовують у суспільних науках, щоб показати приховані, недоступні для безпосереднього вимірювання явища чи процеси. У статті відображено класифікацію таких показників за різними критеріями. Досліджено різні методологічні питання побудови інтегральних індикаторів. Розглянуто п'ять тематичних досліджень, для яких були побудовані комполитні індикатори.

Ключові слова: інтегральний індикатор, інтегральний індекс, комполитний індикатор, нормалізація, стандартизація, субіндекс, вага, ранжування.

АННОТАЦИЯ

Интегральные (комполитные) индикаторы объединяют набор переменных с помощью научно обоснованных весов, чтобы отразить определенную сторону сложного (латентного явления) в индексе. Их часто используют в общественных науках, чтобы показать скрытые, недоступные для непосредственного измерения явления или процессы. В статье отражена классификация таких показателей по различным критериям. Исследованы различные методологические вопросы построения интегральных индикаторов. Рассмотрены пять тематических исследований, для которых были построены комполитные индикаторы.

Ключевые слова: интегральный индикатор, комполитный индикатор, нормализация, стандартизация, субиндекс, вес, ранжирование.

ANNOTATION

Composite indicators aggregate a set of variables by using weights, which are understood to reflect the variables' importance in the index. They are very often used in social sciences with the aim of capturing relevant, possibly latent, dimensions of reality. In this article, types of indicators according to different criteria are described. Then different methodological questions of composite index construction are explored. After that five case studies for which composite indicators were built are examined.

Keywords: composite indicator, normalization, standardization, subindex weight, rankings.

Постановка проблеми. У дослідженні соціально-економічних явищ чи процесів часто виникає потреба їх оцінки за низкою показників, які є різноименними чи неспівставними

величинами. Це і порівняння рівня життя різних регіонів, країн чи груп країн; рівня ефективності групи підприємств; якості складних виробів; успішності працівників тощо. У перелічених прикладах маємо справу зі складними явищами, які неможливо виміряти та оцінити за допомогою одного показника, тому до аналізу залучають складні індикатори, які містять у собі низку показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи визначення інтегральних індикаторів викладено в працях П.М. Григорука [3], Ф.М. Бородкина та С.А. Айвазяна [2], В.С. Мхитаряна [5; 7] та ін. Прикладні аспекти застосування інтегральних індикаторів у вивченні складних соціально-економічних явищ викладено у роботах В.Г. Минашкина [4], В.С. Мхитаряна [5], Г.П. Полякової [6], Н.Н. Райської [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практика використання інтегральних показників у соціально-економічних дослідженнях є досить поширена. Водночас у вітчизняних наукових публікаціях відчувається брак досліджень, які б систематизували та узагальнювали методи, за допомогою яких визначають ці індикатори, вказували на їх переваги та недоліки.

Мета статті полягає у вивченні вітчизняного та зарубіжного досвіду використання комполитних індикаторів для оцінки різних соціально-економічних процесів. Зокрема, нас цікавлять різні методи стандартизації показників та їх агрегування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індикатори класифікують за низкою ознак (мета застосування, мета вимірювання, предмет, об'єкт, суб'єкт, тип інформації, джерела отримання інформації, тип шкали, складність

конструкції індикатора тощо). Нас цікавить останній критерій, за яким їх поділяють на: *одномірні та багатомірні; прості та складні*.

Для позначення останніх у спеціальній літературі використовують терміни: інтегральний, багатомірний, композитний, синтетичний, агрегований [1–9]. Ми надалі будемо використовувати терміни *інтегральний та композитний*.

Найпростіші одномірні індикатори – це, наприклад, загальна чисельність населення, кількість народжених, кількість померлих, щільність населення, ранг країни за величиною щільності населення. Найпопулярніший із багатомірних індикаторів – індекс людського розвитку та його підвиди [10].

Прості індикатори описують один об'єкт і призначені для порівняння його зміни за однією характеристикою. Вони мають чітку і зрозумілу розмірність (часу, простору, ваги, грошових одиниць тощо). Об'єктами можуть бути країни, регіони, фірми, їх групи тощо. Інтегральні індикатори є функціями, наборами, системами функцій індексів, показників. Вони найчастіше безрозмірні.

Вимоги, які висувають до індикаторів, відносяться до структури, якості, інтерпретацій, цілей, сфер застосування, використаної інформації та інших їх властивостей та характеристик.

Перелічені вимоги можна систематизувати та звести до наступних [2]:

1) наявність чіткого переліку цілей та завдань індикатора та максимально можливе їх охоплення;

2) корисний прикладний характер;

3) зв'язок індикатора з теоріями і концепціями, його розміщення в мережі концепцій;

4) обґрунтована система шкал вимірювання;

5) валідність, надійність і сенситивність;

6) релевантність, доречність, придатність до використання для більшості населення;

7) стандартність (інваріантність) у часі та просторі;

8) наявність у складі керованих змінних, на яких будується індикатор;

9) вагові коефіцієнти складових індикатора повинні бути статистично значущими;

10) розумність витрат.

Тож у результаті ми використовуємо одномірні показники для визначення багатомірного. Треба пам'ятати, що будь-які узагальнення (згортання) призводять до втрати певної інформації. Такі показники поглинають індивідуальні відмінності досліджуваної сукупності і виявляють загальні.

Загалом, для побудови інтегральних індикаторів використовують [2; 7; 9]:

- *експертні методи*, які включають прямі та непрямі експертні оцінки порівнюваних значень. Якість результатів тут залежить від кваліфікації експертів. Слід зауважити також, що оцінки експертів є суб'єктивні;

- *ап'риорні методи* – вид інтегрального показника та його параметри обирають, керу-

ючись теоретичними уявленнями про сутність досліджуваного економічного явища, характер взаємозв'язку вихідних показників, їх значення для зіставлення економічних процесів;

- методи *«розпізнавання образів»* – це різноманітні методи багатомірної класифікації об'єктів. Вони є об'єктивніші за вже перелічені методи. Їх можна використовувати для групування часткових показників, з яких потім виділяти в кожній групі найтипівіший показник і розглядати його як інтегральну характеристику для відповідної групи вихідних показників;

- методи *факторного і компонентного аналізу* застосовують досить часто, оскільки вони дають непогані результати, хоча нерідко виникають певні труднощі: виникнення ваг з негативними значеннями, слабкий кореляційний зв'язок агрегованого показника з деякими з часткових показників тощо.

- *непараметричні методи*.

Зазначимо, що універсальної методики для створення інтегрального індикатора немає. Необхідно в кожному конкретному випадку керуватись особливостями досліджуваного явища.

Крім того, побудова композитного індикатора, своєю чергою, є частиною алгоритму вивчення багатомірної вибірки [1].

Незалежно від різноманітності методів і підходів, у загальному вигляді створення інтегрального показника передбачає такі етапи:

1. Вибір і оцінка даних.

2. Обробка даних.

3. Агрегування.

Перший етап передбачає формування набору базових показників, що характеризують стан досліджуваного явища, і визначення способу їх вимірювання. Він передбачає детальний аналіз суті явища та обґрунтування кожного показника, який буде включений у інтегральний індекс.

Із одного боку, важливо, щоб інформація не дублювалась (тобто щоб базових показників не було забагато), з іншого – щоб були охоплені всі елементи складного явища (тобто щоб показників було не замало). Для перевірки якості набору базових показників використовують конкретні математичні методи, наприклад коефіцієнт кореляції Пірсона [11].

Базові показники групують та на їх основі визначають субіндекси (після нормування).

На другому етапі базові показники нормують (стандартизують). Це роблять для того, щоб уніфікувати шкали показників.

Спосіб нормування залежить від суті базового показника та його впливу на досліджуване складне явище. Наприклад, у вітчизняній науковій літературі використовують терміни «стимулятори» і «дестимулятори». Стимулятори – це показники, збільшення яких покращує загальну оцінку роботи об'єкта дослідження (випуск продукції, продуктивність праці), а дестимулятори, навпаки, погіршують

оцінку роботи (собівартість, рекламація, брак, штрафи).

Застосовують наступні методи стандартизації:

- на середнє значення:

$$\text{для стимуляторів: } z_i = x_{ij}/\bar{x}, \quad (1)$$

$$\text{для дестимуляторів: } z_i = \bar{x}/x_{ij},$$

де z_i – нормоване значення;

x_{ij} – початкове значення показника;

\bar{x} – середнє регіональне значення показника.

- на розмах варіації:

$$\text{для стимуляторів: } z_i = \frac{x_{ij} - x_{min}}{x_{max} - x_{min}}, \quad (2)$$

$$\text{для дестимуляторів: } z_i = \frac{x_{max} - x_{ij}}{x_{max} - x_{min}},$$

де x_{max} – найбільше значення показника;

x_{min} – найменше значення показника.

- на еталонне значення (на базі умовного моменту 2-го порядку):

$$M_{2j} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_{ji} - x_{je})^2}{n}, \quad (3)$$

де j – номер показника;

i – номер країни (регіону, об'єкту);

M_{2j} – умовний момент другого порядку j -го індикатора;

x_{ji} – значення j -го показника i -ї країни (регіону, об'єкту);

x_{je} – еталонне значення j -го показника;

n – кількість країн (регіонів, об'єктів).

Еталонним значенням тут може бути стандартне чи нормативне значення показника. Якщо такого немає, то еталонним обирають те значення, за якого досліджуване складене явище набирає найоптимальнішого значення.

- на середнє квадратичне відхилення (σ):

$$z_i = \frac{x_{ij} - \bar{x}}{\sigma_{xj}}, \quad (4)$$

- інші.

На третьому етапі розраховують інтегральний показник, тобто агрегують субіндекси. Для цього використовують різні методи. Найпоширенішими є застосування середніх арифметичної чи геометричної (використовують ще терміни «адитивна згортка» або «мультиплікативна згортка» [3]).

Середню арифметичну використовують тоді, коли є підстави вважати, що взаємозв'язок між кожною складовою та результуючим досліджуваним явищем є лінійний. При цьому обмежень на кількість складових композитного індексу практично немає.

Середню геометричну використовують тоді, коли вихідні показники в аналізі є відносними величинами. Зазвичай кількість складових інтегрального індексу не більше семи. Крім того, нижнє значення уніфікованої шкали для оцінювання показників рівне нулю зазвичай не використовують. Середня геометрична є чутливою до низьких значень її компонентів, якщо одна з його складових близька до нуля, це нівелює вплив усіх інших чинників [3].

Якщо агрегування здійснюють за допомогою зважених арифметичної чи геометричної, то окремим блоком дослідження є визначення ваг.

Розглянемо далі приклади конкретних досліджень, у ході яких використовували композитні індикатори. Нас цікавить передусім структура вихідних показників, способи їх нормування та методи агрегування.

Вивчення якості життя регіону [5]. У цьому дослідженні автори для визначення показників на першому етапі виділили три базові складові: 1) рівень добробуту; 2) якість населення; 3) якість соціальної сфери. Було сформовано базу із 60 часткових показників, яка була інформаційно перенасичена, ненаочна та характеризувалась яскраво вираженою мультиколінеарністю.

За допомогою методу головних компонент (описаний, наприклад, П.М. Григоруком [3]) кількість часткових показників зменшили до 40. Для нормування використали формули (1). Субіндекси для трьох базових компонент визначали за допомогою середньої геометричної, оскільки виходили з припущення, що високої якості життя неможливо досягнути без будь-якої значущої його складової, тому зв'язок між ними мультиплікативний. Результуючий інтегральний індикатор також визначали за допомогою середньої геометричної. У результаті були отримані чотири індекси: для кожної складової та загальний. Значення композитного індикатора, отриманого за такою методикою, коливається від 0 до 1, і його можна використовувати як для статичних, так і для динамічних порівнянь.

Для іншого дослідження якості життя [6] використовували ті ж самі блоки показників, способи нормування та агрегування. Результуючий інтегральний індикатор визначали за допомогою середньої геометричної зваженої. Ваги визначали таким чином, щоб їх сума дорівнювала 1.

Визначення рейтингу фінансової незалежності [4]. Базою у дослідженні авторів були вихідні показники, які згрупували у такі блоки: 1) внутрішня економіка; 2) державні фінанси; 3) приватні фінанси.

Нормування було здійснене за формулою (3). Нормовані показники кожної з трьох груп були зведені до одного за допомогою середньої арифметичної. Інтегральний індикатор визначали за допомогою середньої арифметичної зваженої, де вагами виступає кількість індикаторів у групі. Завершувалося це дослідження присвоєнням рейтингів: країна чи регіон, де значення композитного індексу мінімальне (а отже, переважають індикатори з найменшими відхиленнями від еталонного значення), отримують найвищий рейтинг; а ті, де максимальне – найнижчий рейтинг.

Порівняння інвестиційної привабливості регіонів [9]. Набір вихідних показників дослід-

ники поділили на дві групи: інвестиційний ризик (10 показників) та інвестиційний потенціал (14 показників). Композитний індекс розраховано за середньої арифметичної зваженої. Для визначення ваг було використано ймовірнісний підхід, базований на матриці попарних порівнянь. Для визначення рейтингу регіонів за п'ятибальною шкалою використано формулу:

$$z_i = \frac{x_{ij} - \bar{x}}{\sigma_{xj}} \cdot 5.$$

Значення рейтингу коливається від 0 до 5.

Досить цікавим є застосування інтегральних індексів і вивчення *циклічних змін економіки країни* [8]. Тут базовими показниками є динамічні ряди, поділені на три групи за критерієм порівняння з еталонним динамічним рядом (індекс промислового виробництва). Виходячи з цього розраховано:

- випереджальний індекс (динаміка індексу випереджає зміни економічної активності) – 7 показників;

- індекс співпадінь (динаміка індексу дорівнює змінам економічної активності) – 4 показника;

- індекс запізнень (динаміка індексу відстає від змін економічної активності) – 8 показників.

Вихідні динамічні ряди були приведені до одної бази та з їх складу була усунена сезонність. Інтегральні індекси є середньою арифметичною зваженою його структурних елементів. Для визначення ваги кожного показника використано матрицю коефіцієнтів парної кореляції.

Висновки. Хочемо наголосити, що не менш важливим елементом аналізу за допомогою інтегральних індексів є їх інтерпретація (у тому числі за допомогою графічного методу). Це питання заслуговує не меншої уваги, ніж методика розрахунку показника, хоча воно і не було метою нашого дослідження.

Отже, бачимо, що сфери застосування інтегрального показника є дуже різноманітні, як і методи його обчислення. Використання різних

підходів до побудови інтегрального показника може привести до різних результатів, тому слід вдумливо і обґрунтовано підходити до їх вибору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бокун Н.Ч. Использование многомерной выборки для измерения неофициальной экономики / Н.Ч. Бокун // Вопросы статистики. – 2008. – № 2. – С. 30–37.
2. Бородкин Ф.М. Социальные индикаторы : [учебник] / Ф.М. Бородкин, С.А. Айвазян. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 607 с.
3. Григорук П.М. Методи побудови інтегрального показника / П.М. Григорук, І.С. Ткаченко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4(411). – С. 34–38.
4. Минашкин В.Г. О методических вопросах определения рейтинга финансовой независимости / В.Г. Минашкин, Е.А. Саблина // Вопросы статистики. – 2011. – № 11. – С. 24–27.
5. Мхитарян В.С. Интегральная оценка качества жизни населения Республики Марий Эл / В.С. Мхитарян, Л.П. Бакуменко // Вопросы статистики. – 2011. – № 6. – С. 60–67.
6. Полякова Г.П. Интегральная оценка качества жизни населения регионов Приволжского федерального округа / Г.П. Полякова, Л.С. Тюкаева // Вопросы статистики. – 2013. – № 11. – С. 35–41.
7. Прикладная статистика. Основы эконометрики : [учебник для вузов] : в 2-х т. Т. 1 / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян ; 2-е изд., испр. – М. : Юнити-Дана, 2001. – 656 с.
8. Райская Н.Н. Использование интегральных индексов в анализе циклических изменений российской экономики / Н.Н. Райская, Я.В. Сергиенко, А.А. Френкель // Вопросы статистики. – 2009. – № 12. – С. 8–13.
9. Райская Н.Н. Рейтинг регионов по интегральному показателю инвестиционной привлекательности / Н.Н. Райская, Я.В. Сергиенко, А.А. Френкель // Вопросы статистики. – 2009. – № 1. – С. 56–61.
10. Human development reports. United nations development program/ [Electronic esource]. – Mode of access : <http://hdr.undp.org/en/2015-report>.
11. Paruolo P. Ratings and Rankings: Voodoo or Science? / P. Paruolo, M. Saisana, and A. Saltelli // Journal of the Royal Statistical Society 2013. – № 176(2). – P. 609–634.

СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.155

Бегун С.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку й аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

Ляшук В.В.

*студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

ЗАСТОСУВАННЯ РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ВИРОБЛЯЮТЬ КОНТРОЛЬНО-ВИМІРЮВАЛЬНІ ПРИЛАДИ

APPLICATION OF REGRESSION ANALYSIS FOR PROFIT MODELLING ON THE UKRAINE ENTERPRISES THAT PRODUCE CONTROL AND MEASURING INSTRUMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено ґрунтовне дослідження ефективності застосування регресійного аналізу для управління прибутком. Здійснено відбір істотних екзогенних чинників впливу на валовий прибуток підприємств, що виробляють контрольно-вимірювальні прилади. Побудовано множинну регресійну модель залежності валового прибутку від суттєвих факторів, що дасть змогу підвищити ефективність управлінських рішень і забезпечить зростання загальної рентабельності підприємства.

Ключові слова: регресійний аналіз, валовий прибуток, продуктивність праці, рівень витрат, множинна економетрична модель, прогнозування прибутку.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено детальное исследование эффективности применения регрессионного анализа для управления прибылью. Осуществлен отбор существенных экзогенных факторов влияния на валовую прибыль предприятий, производящих контрольно-измерительные приборы. Построена множественная регрессионная модель зависимости валового дохода от существенных факторов, что позволит повысить эффективность управленческих решений и обеспечит рост общей рентабельности предприятия.

Ключевые слова: регрессионный анализ, валовая прибыль, производительность труда, уровень расходов, множественная эконометрическая модель, прогнозирование прибыли.

ANNOTATION

This article provides a thorough research of regression analysis effectivity for the profit management. We have done a selection of significant exogenous factors affecting the gross profit of enterprises that produce control and measuring instruments. It was built a multiple regression model depending on the gross profit of the essential factors that will increase the efficiency of management decisions and will increase the overall profitability of the company.

Keywords: regression analysis, gross profit, labour productivity, multiple econometric model, spending, quality assessment model, prediction.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки для забезпечення прибут-

кової та ефективної діяльності підприємство завжди повинно намагатися підвищувати ефективність виробництва та управління. Основним показником, що характеризує результативність фінансово-господарської діяльності є валовий прибуток, який є базисом для успішного функціонування підприємства у майбутньому.

В Україні досить перспективною для інвестування є машинобудівна галузь, зокрема виробництво контрольно-вимірювальних приладів. Подальший стабільний розвиток підприємств цієї галузі, зростання їх рентабельності може стати для української економіки важливим елементом виходу із кризи, адже якісна, конкурентоздатна продукція є однією із основ подальшого зростання валового внутрішнього продукту. Підвищення конкурентоспроможності та можливість виходу контрольно-вимірювальних приладів на зовнішні ринки можливо лише за умови здійснення на підприємствах цієї галузі дієвого менеджменту, який ґрунтується на об'єктивних даних і прогнозах. Результати, отримані у процесі економетричного моделювання валового прибутку, можуть широко використовуватися при розробленні стратегії і тактики розвитку підприємства, обґрунтуванні планів та управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальними проблемами управління прибутком підприємств займалися та продовжують це робити багато вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема І.А. Бланк, Н.Г. Пігуль, М.А. Болюх, М.Г. Чумаченко, С. Фішер, А.Д. Шеремет, В.М. Івахненко, В.О. Швандар та багато інших.

В умовах застосування апарату економіко-математичного моделювання окремої уваги заслуговують дослідження О.В. Манталюк, Л.В. Юрчишеної, В.А. Боднарюка, І.П. Склярюка, С.М. Моцоли.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мало уваги вчені приділяли питанню дослідження впливу основних факторів на величину валового прибутку підприємств, що здійснюють виробництво контрольно-вимірвальних приладів в Україні, незважаючи на те, що ця галузь є перспективною для інвестування та її розвиток може позитивно вплинути на економіку країни, а регресійний аналіз є одним із специфічних і дієвим інструментів у прийнятті ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки України в умовах загострення конкурентної боротьби та фінансової кризи все більшої уваги суб'єктами господарювання приділяється забезпеченню та підтриманню якомога більшого рівня прибутковості діяльності підприємства. Це потрібно, насамперед, заради більш ефективного управління підприємством для досягнення поставлених цілей, а саме: подальшого його розвитку, витіснення конкурентів і завоювання більшої частки ринку, створення фондів економічного

стимулювання. Прибуток є одним з найважливіших показників у системі бухгалтерської інформації, що виражає ефективність ділової активності підприємств. Саме тому у підприємств виникає гостра необхідність у ефективному управлінні прибутком.

Управління прибутком є системою принципів розробки і реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [1, с. 752].

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства у поточному та перспективному періоді. Ця головна мета покликана забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства [2, с. 364].

Для забезпечення ефективного управління прибутком на підприємстві необхідно насамперед визначити фактори (екзогенні змінні), що здійснюють значний вплив на його формування, а також виявити ступінь впливу того чи іншого чинника на результативний.

Серед факторів, що впливають на прибуток, можна виділити [3, с. 234]:

1) тривалість обороту оборотних коштів, тобто коефіцієнта оборотності;

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі прогнозування валового прибутку підприємств України, що виробляють контрольно-вимірвальні прилади у 2014 році

№ з/п	Назва	y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅
1	ПАТ «Електротермометрія»	823	62,02	0,73	0,37	97,82	3,67
2	ПАТ «Закарпатський завод «Електроавтоматика»	1746	98,32	0,80	0,30	83,09	1,97
3	ПАТ «НВО «Київський завод автоматики ім. Г.І. Петровського»	5630	57,42	0,38	0,80	83,12	0,29
4	ПрАТ «Манометр-Харків»	14007	314,49	7,45	0,37	62,88	3,19
5	ПАТ «Модуль М»	2507	204,00	1,40	0,77	88,73	5,36
6	ПАТ «Електровимірвач»	1111	65,45	0,35	0,29	92,46	1,08
7	ПАТ «Тутковський»	1016	89,08	0,45	0,59	91,67	0,32
8	ПрАТ «Всеукраїнський науково-дослідний інститут аналітичного приладобудування»	2100	60,80	15,31	0,14	65,46	0,76
9	ПрАТ «НВП «Магіївський завод шахтарської техніки»	3354	60,25	0,37	0,35	78,91	0,61
10	ПрАТ «Торговий дом Астрон»	18584	216,60	0,14	0,32	10,63	0,88
11	ПАТ «Мікроприлад»	180	31,37	0,04	0,05	84,90	0,12
12	ПрАТ «Енергооблік»	3799	309,92	48,18	0,76	87,36	1,95
13	ПАТ «Мукачівприлад»	638	76,25	0,54	0,31	92,97	0,78
14	ПАТ «Золотоніський машинобудівний завод імені І. І. Лепсе»	2762	94,98	0,63	0,35	83,19	3,66
15	ПАТ «Виробничо-енергетична компанія «Сумгазмаш»	2073	99,25	0,72	0,33	76,27	0,94
16	ПрАТ «Запорізький інструментальний завод ім. Войкова»	3112	252,19	1,09	0,49	80,72	0,74
17	ПрАТ «Холдингова компанія «Укрспецтехніка»	6246	368,54	0,92	0,38	83,38	1,02
18	ПАТ «Концерн-Електрон»	11	8,18	0,02	1,27	97,60	0,01
19	ПрАТ «Кордон авіа сервіс»	12417	700,90	3,80	0,17	64,57	1,37
20	ПАТ «Завод «Запоріжавтоавтоматика»	1200	50,65	0,38	0,59	83,88	4,34

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

2) ефективність використання трудових ресурсів, що визначається продуктивністю праці в розрахунку на одного працівника промислово-виробничого персоналу;

3) ефективність використання основних промислово-виробничих фондів, що характеризується показником фондівдачі активної частини промислово-виробничих основних фондів;

4) ефективність використання матеріальних ресурсів, що визначається показником матеріаловіддача;

5) якість продукції, що визначається питомою вагою забракованої продукції в загальному її випуску;

6) собівартість продукції, що характеризується показником витрат у розрахунку на одну гривню товарної продукції;

7) ритмічність випуску продукції, що визначається відповідним коефіцієнтом.

Для аналізу було відібрано 20 приватних і публічних акціонерних товариств із різних регіонів України із середньообліковою чисельністю працівників більше 60 осіб, які займаються виробництвом контрольно-вимірювальних приладів у 2014 році [4], адже саме ця галузь є перспективною і потребує ефективного менеджменту, що може забезпечити економетричне моделювання. Розрахунки параметрів моделі, перевірка її істотності здійснювалась за допомогою програмного пакету Microsoft Excel 2010. Для побудови множинної моделі було відібрано п'ять екзогенних (незалежних) змінних, що можуть бути розраховані на основі фінансової звітності підприємства та які, на нашу думку, мають істотний вплив на величину валового прибутку, а саме:

- продуктивність праці (тис. грн/ос.) – x_1 ;
- фондівдача (грн) – x_2 ;
- матеріаломісткість (грн) – x_3 ;
- витрати у розрахунку на одну гривню товарної продукції (коп.) – x_4 ;
- коефіцієнт оборотності оборотних активів (оборотів) – x_5 .

Розраховані екзогенні змінні і величина валового прибутку підприємств, що досліджуються, узагальнені у таблиці 1.

Відбір найсуттєвіших екзогенних змінних, які мають найбільший вплив на валовий прибуток та не є мультиколінеарними між собою, здійснений на основі кореляційної матриці (табл. 2), що складається з парних лінійних коефіцієнтів кореляції:

Дані таблиці 2 свідчать, що для даної вибіркової сукупності підприємств, із п'яти екзогенних змінних суттєвими є лише дві: витрати у розрахунку на одну гривню товарної продукції (x_4) та продуктивність праці (x_1). Адже їхній зв'язок із валовим прибутком є сильним і помітним (парні лінійні коефіцієнти кореляції рівні -0,853 та 0,637 відповідно). Також вони не є мультиколінеарними (оскільки лінійний коефіцієнт кореляції дорівнює -0,336). Отже, до регресійної моделі залежності валового прибутку доцільно включати лише ці фактори.

При проведенні специфікації моделі і виборі певної математичної функції

$$y = f(x_1, x_2), \quad (1)$$

варто врахувати, що для конкретної сукупності даних у конкретних умовах простору і часу, межі варіації змінних є не значними, тому лінійна функція може задовільно апроксимувати зв'язок [5, с. 93].

Дослідження сили впливу екзогенних змінних на результативний показник відбувається за допомогою множинного коефіцієнта детермінації [6, с. 54].

$$R^2 = \frac{\sigma_{\text{регр}}^2}{\sigma_y^2}, \quad (2)$$

Якщо зв'язок відсутній, значення коефіцієнта дорівнює 0, якщо функціональний – дорівнює 1. Він характеризує частку варіації результативної змінної, що викликана варіацією факторів, включених до регресійної моделі.

Перевірка істотності зв'язку в регресійному аналізі здійснюється на основі F-критерія Фішера.

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{k_2}{k_1}, \quad (3)$$

де $k_1 = m - 1$; $k_2 = n - m$ – ступені вільності, m – число параметрів рівняння, n – число одиниць сукупності.

Для нашої сукупності даних лінійна множинна модель має такий вигляд:

$$\hat{y} = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \varepsilon, \quad (4)$$

де a_0, a_1, a_2 – параметри рівняння;

y – валовий прибуток;

x_1 – витрати на одну гривню товарної продукції;

x_2 – продуктивність праці;

ε – стохастична компонента, залишки.

Після проведення розрахунків отримуємо модель

Таблиця 2

Кореляційна матриця

-	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
y	1	0,637	0,041	-0,194	-0,853	0,006
x_1	0,637	1	0,254	-0,178	-0,336	0,089
x_2	0,041	0,254	1	0,149	0,002	0,049
x_3	-0,194	-0,178	0,149	1	0,342	0,069
x_4	-0,853	-0,336	0,002	0,342	1	0,105
x_5	0,006	0,089	0,05	0,069	0,105	1

$$\hat{y} = 17496 - 192x_1 + 12x_2, \quad (5)$$

Отже, при зростанні витрат у розрахунок на одну гривню товарної продукції на 1 грн валовий прибуток зменшується на 1,92 тис. грн за умови, що продуктивність праці залишається незмінною; при підвищенні продуктивності праці на 1 тис. грн валовий прибуток зростає на 12 тис. грн за умови, що витрати на одну гривню товарної продукції залишаються незмінними.

Наступним кроком є стандартизація моделі, оскільки факторні змінні мають різні одиниці виміру, тому для повноти оцінки взаємозв'язків між ендогенною і екзогенними змінними розраховуємо стандартизовані коефіцієнти регресії (бета-коефіцієнти), які характеризують ефект впливу факторних змінних на результативну в середьквадратичних відхиленнях [5, с. 95].

$$\beta = a_i \cdot \frac{S_{xi}}{S_y}, \quad (6)$$

$$\beta_1 = -0,72; \beta_2 = 0,39.$$

Згідно із отриманими значеннями бета-коефіцієнтів можна побачити, що фактор витрат у розрахунок на одну гривню товарної продукції має вагомий вплив на валовий прибуток, аніж продуктивність праці.

$$Ryx_1x_2^2 = 0,868; F = 55,894; F_{0,05(2, 17)} = 3,55.$$

Варіація валового прибутку на 86,8% залежить лінійно від варіації витрат у розрахунок на одну гривню товарної продукції та продуктивності праці. Розрахункове значення F-критерію значно перевищує табличне (3,55), тому зв'язок є істотним, коефіцієнт кореляції значимий.

Важливим для оцінки якості побудованої нами множинної моделі є перевірка типовості параметрів за допомогою t-критерію Стьюдента [7, с. 345]:

$$t_{a_0} = a_0 \cdot \sqrt{\frac{n-m}{\sigma_\varepsilon^2}}, \quad (7)$$

$$t_{a_i} = a_i \cdot \sqrt{\frac{(n-m)\sigma_{x_i}^2}{\sigma_\varepsilon^2}}, \quad (8)$$

Розраховані значення критерію наступні: $t_0 = 7,867$, $t_1 = -7,703$, $t_2 = 4,193$.

Значення t-критеріїв Стьюдента (за модулем) більші за критичне табличне значення $t_{0,95(19)} = 2,10$. Отже, параметри моделі є типовими.

Важливою умовою якості й ефективності множинної лінійної моделі є відсутність гетероскедастичності. Тому завершальним етапом в оцінці практичної значимості побудованої нами моделі є перевірка на наявність гетероскедастичності.

Для перевірки наявності гетероскедастичності у множинній моделі нами був обраний метод рангової кореляції Спірмена. Суть цього методу полягає у ранжуванні величин екзогенних змінних у моделі, розрахунок значень та їх оцінка за допомогою t-критерію [8, с. 174]:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum d_i^2}{n(n^2-1)}, \quad (9)$$

$$t = \frac{\rho\sqrt{n-m}}{\sqrt{1-\rho^2}}. \quad (10)$$

Розраховані значення цих коефіцієнтів для змінних, включених до моделі – витрат у розрахунок на одну гривню товарної продукції $\rho_1 = -0,75$; $t_1 = -0,33$ та продуктивності праці $\rho_1 = 0,68$; $t_1 = 0,36$. Табличне значення t-критерію Стьюдента значно перевищує фактичні, тобто виконується умова гомоскедастичності, що підтверджує можливість ефективного застосування множинної моделі на практиці і точність прогнозів.

Висновки. Отже, з метою удосконалення управління процесом формування прибутку на підприємствах, які виробляють контрольно-вимірювальні прилади було побудовано лінійну модель, що відображає вплив двох найвагоміших факторів – витрат у розрахунок на одну гривню товарної продукції та продуктивності праці. У процесі дослідження проаналізовано їх вплив на величину валового прибутку, підтверджено значущість і істотність зв'язку між ними. Проведено перевірку на мультиколінеарність і гетероскедастичність, встановлено їх відсутність. Таким чином, побудована модель є адекватна, задовільно апроксимує зв'язок, придатна для застосування на практиці. Її використання дасть змогу підприємствам, які виробляють контрольно-вимірювальні прилади, прогнозувати величину прибутку з врахуванням розміру витрат і рівня продуктивності праці, будувати подальшу стратегію діяльності та управляти рентабельністю підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Управління прибутком : навч. посібник / І.А. Бланк. – [2-ге видання, розшир. і доп.]. – К. : Ніка-Центр, Ели, 2002. – 752 с.
2. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
3. Болюх М.А. Економічний аналіз : навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Головний портал про фондовий ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.stockworld.com.ua/>.
5. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посібник / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
6. Бегун С.І. Моделювання собівартості продукції підприємств хлібопекарської галузі України / С.І. Бегун, Н.В. Ковтун // Молодий вчений (Економічні науки). – 2014. – № 5(08). – С. 53-56.
7. Грін В.Г. Економетричний аналіз : підручник / В.Г. Грін ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К. : Основи, 2005. – 1198 с.
8. Наконечний С.І. Економетрія : підручник / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк ; М-во освіти і науки України. – 2-ге вид. допов., перероб. – К. : КНЕУ, 2000. – 296 с.

УДК 332

Благул І.С.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної кібернетики
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника***Ничик І.Л.***аспірант кафедри економічної кібернетики
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника*

ГАЛУЗЕВИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РИНКУ ТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ КАРТИ РИНКУ

SECTORAL ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF THE MARKET AND THE FORMATION OF A COMPETITIVE CARD MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено актуальні питання конкурентоспроможності продукції. Проаналізовано основні етапи аналізу оцінки конкурента. Визначено поняття та взаємозв'язок ринкового конкурентного середовища. Проаналізовано профіль конкурента, діагностику цілей конкурентів, показано карту конкурентів. Визначено актуальні проблеми даного процесу.

Ключові слова: галузь, конкурент, конкуренція, аналіз конкурентної позиції підприємств, конкурентне середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы актуальные вопросы конкурентоспособности продукции. Проанализированы основные этапы анализа оценки конкурента. Определены понятие и взаимосвязь рыночной конкурентной среды. Проанализированы профиль конкурента, диагностика целей конкурентов, показана карта конкурентов. Определены актуальные проблемы данного процесса.

Ключевые слова: отрасль, конкурент, конкуренция, анализ конкурентной позиции предприятий, конкурентная среда.

ANNOTATION

In the article the actual questions competitiveness of products. The basic stages of analysis of competitor. The concept and the relationship of market competitiveness. Profile competitor analysis, diagnostics purposes rivals map shows the competition. And also the actual problems of the process.

Keywords: industry, competitor, competition, analysis of the competitive position of companies competitive environment.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність – це одна з найбільш складних категорій у теорії та практиці управління підприємством високого рівня (регіони, галузі). Незважаючи на досить інтенсивне опрацювання теоретичних та прикладних аспектів забезпечення конкурентоспроможності соціально-економічних систем різних рівнів та їх складових у вітчизняній та зарубіжній фаховій літературі, серед науковців відсутні єдині підходи до трактування даної категорії. Крім своєрідної «внутрішньої» складності конкурентоспроможності, додатковим чинником є динамізм її сутності. Конкурентоспроможність підприємств початку та середини ХХ ст. – це не те саме, що конкурентоспроможність на початку ХХІ ст. Змінилося зовнішнє середовище, завдяки розвитку інформаційно-комунікативних технологій створилося потужне

глобальне інформаційне середовище для ведення бізнесу, потоки інформації та зумовлені ними зміни в технологіях, уподобаннях споживачів набули високої інтенсивності

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у дослідження даної проблеми зробили такі науковці, як Н. Ковтун, О. Хвостенко, С.С. Ніколаєнко, Л.М. Кириченко, Н.А. Овчаренко, Р.В. Рибальченко. Вчені пропонують методику оцінки якості конкурентного середовища, що дає змогу повніше оцінити стан і особливості конкурентної на ринку [6, с. 105]. Такі сучасні іноземні автори, як А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд, досліджуючи конкурентну ситуацію в галузі, роблять акцент на аналізі чинників макросередовища [9, с. 22], М. Портер – конкурентних груп: існуючих та потенційних конкурентів, постачальників, споживачів, товарів-замінників [7, с. 90].

Мета статті полягає у визначенні конкурентної ситуації на ринку, де здебільшого пропонуються оцінка аналізу галузі, галузевий аналіз, діагностика цілей і намірів, а також в аналізі конкурентної карти ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь – це сукупність підприємств, які випускають однорідну продукцію, використовують однотипну сировину та матеріали, характеризуються спільністю виробничо-господарської діяльності (технологічних процесів, складу обладнання, близьким складом та кваліфікацією кадрів) і конкурують за споживачів між собою.

Мета аналізу галузі – діагностувати структуру і динаміку галузі, визначити характерні для неї можливості й існуючі загрози, виявити ключові чинники успіху галузі та з урахуванням результатів оцінки розробляти стратегію поведінки підприємства на ринку.

Галузевий аналіз включає [2, с. 52]:

- аналіз основних характеристик галузі (дає змогу отримати чітку картину галузі, в якій діє компанія; базується на використанні таких критеріїв, як: прибутковість галузі, розмір і структура ринку, життєвий цикл

галузі, технологічні зміни в галузі; завдання аналізу – визначення меж галузі з точки зору клієнтів, конкурентів, постачальників, виробництва й обслуговування);

- аналіз конкурентного середовища всередині галузі (одна з найбільш широко використовуваних і відомих методик галузевого аналізу модель п'яти сил Портера, яка дає змогу виявити ті чинники, які мають критично важливе значення для конкуренції);

- виявлення стратегічних груп і визначення ключових факторів успіху в цій галузі (поділ компаній у будь-якій галузі на стратегічні групи є доцільним, оскільки сприяє чіткішому визначенню тих компаній, з якими реально конкурує підприємство; визначення КФУ дає змогу керівникам зосередити зусилля на тому, що їх бізнес здатний робити краще, ніж конкуренти).

Аналіз галузі поділяється на сім етапів: визначення профілю галузі та її загальна характеристика; оцінка рушійних сил розвитку галузі; діагностування основних сил конкуренції; оцінка конкурентних позицій підприємств-суперників; аналіз найближчих конкурентів; визначення провідних (ключових) чинників успіху в галузі, їх оцінка; оцінка перспектив розвитку галузі [8, с. 150].

Характер конкуренції між підприємствами галузі визначається їх цілями, особливостями товарної і цінової

політики, організацією збуту, заходами стимулювання збуту продукції та фінансовим станом підприємства. Все це формує ринкову позицію конкурентів.

При визначенні цілей конкурентів велике значення має вивчення самооцінки діяльності підприємства – об'єкта дослідження щодо бачення перспектив своєї діяльності і місця на ринку. А вміння правильно відокремлювати



Рис. 1. Схема аналізу профілю конкурента

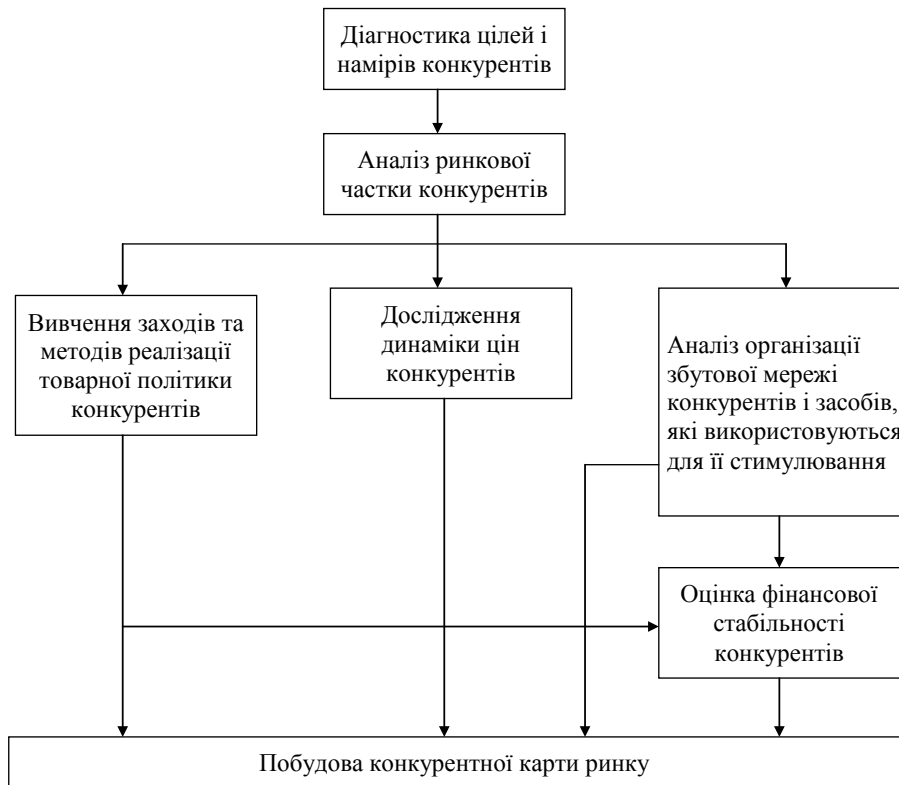


Рис. 2. Структура аналізу діяльності конкурентів [2, с. 150]

з інформаційного середовища дані про наміри конкурентів і адекватно їх діагностувати – додаткова інформація для оцінки майбутніх змін на ринку. Головним результатом аналізу є: аргументований доказ наявності небезпеки і сприятливих можливостей, конкурентів, що з'являються внаслідок активізації діяльності; оцінка резерву часу, що залишився до початку масованих дій конкурента; можливий вплив цих дій на найважливіші економічні показники діяльності підприємства та його позицію на ринку, що аналізується.

Під час аналізу конкурентів створюється величезна потреба в достатній і повній інформації для проведення попередніх аналітичних процедур. Ефективність процесу збору інформації залежить від організованого механізму – певного типу системи дослідження конкурента,

елементи якої можуть змінюватися залежно від потреб конкретної фірми, що впливають зі специфіки галузі, можливостей її персоналу, інтересів та здібностей її керівництва.

При аналізі ринкової частки конкурента враховують принцип порівняльності: продукція повинна бути аналогічною номенклатурі; географічне розміщення в однаковому регіоні для всіх конкурентів; фіксований час розрахунків для всіх конкурентів [8, с. 110]. Дані умови значаються формулами:

$$D_i^k = \frac{K_i}{\sum K_i}, i=1, \dots, n, 0 < D_i^k \leq 1, \quad (1)$$

$$D_i^B = \frac{K_i * C_i}{\sum K_i * C_i}$$

Таблиця 1

Етапи аналізу товарної політики конкурента

Етап	Характеристика
Визначення відношення споживача до товарів конкурента	При аналізі товарної політики підприємства-конкурента розглядаються такі питання: як часто перетинаються сегменти споживачів, що користуються товаром конкурента; чому споживач віддає перевагу товару конкурента, які заходи слід застосувати, щоб залучити клієнтів конкурента до купівля товарів фірми.
Аналіз зовнішніх ознак, що передують появі нового конкуруючого товару	Крім внутрішніх економічних, організаційних, технічних та інших причин оновлення продукції, які часто приховані від зовнішнього середовища, існують непрямі ознаки, на підставі аналізу яких можна припускати підготовку до випуску конкурентом нової продукції (обсяг реалізації номенклатури товарів, що випускається, знижується нижче за допустимий рівень, зменшується ринкова частка конкурента; зворотний зв'язок від торгової організації, дистриб'юторів, оптовиків, кінцевих споживачів свідчить про погіршення положення продукції конкурента на ринку; з'являються реклаमाції на продукцію з боку споживачів, і зовнішній контроль якості підтверджує погіршення рівня якості виробів конкурентів; реалізація продукції вимагає великих маркетингових витрат по просуванню товарів на ринку; із процесу реалізації виводяться застарілі товари, влаштовуються розпродажі за пониженими цінами; часто відбуваються збори виробничого і збутового персоналу підприємства; укладаються контракти на поставку нових комплектуючих виробів, прямі конкуренти успішно модифікують свою продукцію).
Співставлення комерційних характеристик конкуруючих товарів	Головний об'єкт порівняння товарів конкурентів – їх комерційні характеристики. Основні напрями оцінки конкурентних якостей виробу: 1) технічна досконалість виробу; 2) цінова привабливість товару; 3) умови реалізації і поставок товару.
Облік особливостей позиціонування конкуруючих товарів	Для передбачення можливих стратегій конкурентів щодо позиціонування своїх товарів на ринку принциповою основою слугує матриця «ціна – маркетингові витрати». 1. Інтенсивний маркетинг найбільш ефективний, якщо: покупці у своїй масі не обізнані про товар; ті, хто знає про товар, не стоять за ціною; необхідно протистояти конкуренції і виробляти у потенційних покупців пріоритетне ставлення до товару. 2. Вибіркове проникнення на ринок використовується, коли: ємність ринку невелика; товар більшості покупців відомий; покупці готові платити високу ціну за товар; інтенсивність конкуренції невисока. Ціна встановлюється вища за середню при низьких витратах на маркетинг. 3. Широке проникнення на ринок має сенс: велика місткість ринку; покупці погано обізнані про товар; висока ціна неприйнятна для більшості покупців; на ринку існує жорстка конкуренція; збільшення масштабу виробництва зменшує питомі витрати на виробництво. Перевага в рамках даної стратегії віддається низькій ціні та високим витратам на маркетинг. Вона найбільш успішна для швидкого виходу на ринок і захоплення максимально можливої його частки. 4. Пасивний маркетинг використовується, якщо: місткість ринку велика; існує гарна обізнаність про товар; покупці відмовляються купувати дорогий товар; інтенсивність конкуренції незначна. У цьому випадку низька ціна та незначні витрати на стимулювання товару є найбільш прийнятною альтернативою.
Моніторинг процесу реалізації конкуруючих товарів	Головне завдання моніторингу – своєчасно забезпечити відпо-відні підрозділи інформацією про хід реалізації продукції конкурентів із метою недопущення зниження обсягів власних продажів.

Ринкова частка підприємства			Класифікаційні групи				
			Лідери ринку	Підприємства із сильною конкурентною позицією	Підприємства зі слабкою конкурентною позицією	Аутсайтери ринку	
							$[D_{\text{сер}} + 3\sigma_2, D_{\text{max}}]$
Групи підприємств за темпами приросту ринкової частки підприємства							
Класифікаційні групи	I	Підприємство із конкурентною позицією, що швидко покращується	$[T_{\text{сер}} + 3\sigma, T_{\text{max}}]$	1	5	9	13
	II	Підприємство із конкурентною позицією, що повільно покращується	$[T_{\text{сер}}, T_{\text{сер}} + 3\sigma]$	2	6	10	14
	III	Підприємство із конкурентною позицією, що повільно погіршується	$[T_{\text{сер}} - 3\sigma_1, T_{\text{сер}}]$	3	7	11	15
	IV	Підприємство із конкурентною позицією, що швидко погіршується	$[T_{\text{min}}, T_{\text{сер}} - 3\sigma_1]$	4	8	12	16

Рис. 3. Матриця формування конкурентної карти ринку

$$\text{або } D_i^B = \frac{B_i}{\sum B_i}, i=1, \dots, n, 0 < D_i^B \leq 1, \quad (2)$$

де D_i^K , (D_i^B) – ринкова частка для i -го підприємства за кількістю (загальною вартістю) реалізованої продукції; K_i , C_i – відповідно, кількість і ціна продукції, що реалізується i -тим підприємством; B_i – виручка i -го підприємства за продукцією, що розглядається; n – кількість підприємств, що працюють на ринку, який аналізується.

Перша формула оперує обсягами реалізації в натуральних вимірниках, що є дуже суттєвим із погляду оцінки пайової місткості ринку. Водночас коли дана продукція має високий ступінь диференціації, а отже, і широкий діапазон цін пропозиції, розрахунок доцільно доповнити визначенням ринкової частки, зваженої за ціною. У цьому випадку шукана величина визначається за виручкою від реалізації продукції, що дає можливість визначити переважний для конкурентів ціновий сегмент ринку. Очевидно, що:

якщо $\begin{cases} D_i^K > 1 \\ = 1 \\ D_i^K < 1 \end{cases}$, то підприємство працює в $\begin{cases} \text{дешевому} \\ \text{середньому} \\ \text{дорогому} \end{cases}$ ціновому сегменті.

Для цілей аналізу практичний інтерес представляє не вивчення динаміки даного показника, а вимірювання впливу окремих чинників ринку на зміну частки, а саме: обсяг реалізації продукції; активність сегментів ринку на ринкову частку; асортиментно-цінова політика; переваги споживачів. Вивчення прийомів і методів реалізації товарної політики проходить у декілька етапів (табл. 1).

Кінцевим етапом аналізу є **побудова конкурентної карти**, яка допомагає класифікувати конкурентів, виявити основні тенденції

зміни їх позицій на ринку [8, с. 87]. Конкурентна карта ринку – матриця 4x4, що базується на використанні перехресної класифікації розміру та динаміки ринкових часток підприємств по конкретному типу продукції.

При визначенні граничних значень ринкових часток D_i необхідно враховувати чинники, що, з одного боку, відбивали би особливості конкретного товарного ринку, а з іншого – давали б змогу створити єдину схему розподілу підприємств на групи. Якщо звернутися до різноманітних варіантів реального розподілу часток між конкурентами, то можна підтвердити наявність тенденції розподілу, близької до нормального закону [2, с. 76].

Особливістю даного розподілу є наявність істотної асиметрії, коли більша кількість часток концентрується навколо деякого середнього значення, меншого або більшого 50%.

Висновки. Формування ефективної стратегії потребує всебічного вивчення стану середовища підприємства, що й є метою стратегічного аналізу, яка конкретизується в таких його завданнях: ідентифікація й оцінка стратегічного потенціалу; оцінка привабливості ринку; з'ясування стратегічної позиції підприємства.

Насамперед необхідно ідентифікувати внутрішні змінні, які характеризують внутрішні можливості та потенціал, на який може розраховувати підприємство в конкурентній боротьбі в процесі досягнення своєї мети.

У кожній галузі формується власне конкурентне середовище, саме тому підприємство повинно правильно оцінити його конкурентів та їх інтереси, галузь (або галузі), в якій воно функціонує, щоб виробити найбільш ефективні конкурентні стратегії, які б забезпечували його високу конкурентоспроможність та конкурентостійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисенко З.М. Основи конкурентної політики : [підручник] / З.М. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – 704 с.
2. Голубков Е.П. Маркетингові дослідження: теорія, методологія, практика / Е.П. Голубков. – М. : Финпресс, 2008. – 416 с.
3. Шкода Т.Н. Потенціал організації – основа її конкурентоспроможності / Т.Н. Шкода // Проблеми системного підходу в економіці : збірник наукових праць. – К. : НАУ, 2004. – С. 97–100.
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [підручник] / С.М. Клименко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 547 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [підручник] / З.Є. Шершньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
6. Позняк С.В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність / С.В. Позняк // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1. – С. 50–53.
7. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой / Б.А. Райзберг. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.
8. Портер М. Конкуренция : [учеб. пособ.] / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
9. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга / Д. Джоббер. – К. : Вильямс, 2000. – 677 с.
10. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку : [монографія] / А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.

УДК 658.152:336.5

Коцюба О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри стратегії підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОЦІНЮВАННЯ ДИСКОНТОВАНОГО ТЕРМІНУ ОКУПНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЗА УМОВ НЕЧІТКИХ ВИХІДНИХ ДАНИХ

ESTIMATION OF DISCOUNTED PAYBACK PERIOD OF AN INVESTMENT PROJECT WITH FUZZY DATA

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено знаходженню дисконтованого терміну окупності реальних інвестицій у ситуації нечітких початкових даних. Сформульовано метод на основі принципу відповідності інтервальному нулю, а також метод на основі відповідності нечіткому нулю. Проаналізовано метод на основі відтворення розподілу ступенів можливості. На умовному прикладі здійснено апробацію запропонованих підходів.

Ключові слова: інвестиційний проект, дисконтований термін окупності, теорія нечітких множин, нечітка оцінка, міра можливості.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению дисконтированного срока окупаемости реальных инвестиций в ситуации нечетких начальных данных. Сформулирован метод на основе принципа соответствия интервальному нулю, а также метод на основе соответствия нечеткому нулю. Проанализирован метод на основе воспроизведения распределения степеней возможности. На условном примере осуществлена апробация предложенных подходов.

Ключевые слова: инвестиционный проект, дисконтированный срок окупаемости, теория нечетких множеств, нечеткая оценка, мера возможности.

ANNOTATION

This paper presents the results of research on evaluating the Discounted Payback Period of a real investment with fuzzy initial data. "Matching interval to zero" method and the method based on fuzzy zero matching are formulated. The method based on a function reflecting possibility degrees distribution of investment payback is analyzed. Application of the proposed approaches is illustrated using hypothetical sample.

Keywords: investment project, Discounted Payback Period, fuzzy sets theory, fuzzy evaluation, possibility measure.

Постановка проблеми. Реальне інвестування є однією з необхідних умов підтримання потенціалу прибутковості підприємств, їх стійкого функціонування і розвитку. Вагома роль в управлінні інвестиційною діяльністю належить обґрунтуванню проектних рішень. Окрім того, складність в якісному вирішенні цієї проблеми пов'язана з принциповою неможливістю точного прогнозування фінансово-економічних параметрів аналізованого інвестиційного проекту.

Важливим досягненням методології прийняття інвестиційних рішень з урахуванням невизначеності й ризику є виявлення того факту, що невизначеність, яка притаманна задачам інвестиційного менеджменту, має більш загальну природу, а не лише стохастичну. З огляду на це, у межах сучасного інвестиційного аналізу відбулося звернення до підходів, які дають змогу моделювати ситуації нестохастичної не-

визначеності, зокрема теорії нечітких множин. Предметним полем зазначеної теорії є різновид невизначеності, що може бути охарактеризований як розпливчатість, розмитість, нечіткість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаторами у використанні апарату нечітких множин у сфері економіки й бізнесу виступають передусім західні вчені. До їх корпусу належать, зокрема, Дж. Баклі, Дж. Бояджиєв, К. Зопоунідіс, А. Кофман, Х. Хіл Алуха, Г.-Й. Циммерман [1–5]. Поступово до досліджень за даним напрямом, надаючи їм відчутного імпульсу розвитку, почали долучатися науковці країн пострадянського простору, у тому числі України. У цьому зв'язку як такі, що містять значущі здобутки, слід відзначити роботи П.В. Севастьянова, Л.Г. Димової, О.О. Недосєкіна, Т.А. Тищук, П.М. Дерев'янка та ін. [6–9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нечіткість вихідних даних інвестиційного проекту зумовлює нечіткість результатуючих показників його економічної привабливості, або ефективності. Більш опрацьованим у силу меншої складності є визначення нечітких оцінок для показників ефекту, а також індексів доходності інвестицій. Не таким простим виявляється знаходження нечіткої оцінки терміну окупності з дисконтуванням (*Discounted Payback Period – DPP*). Структурна специфіка цього показника зумовлює складність та неоднозначність щодо його розрахунку в разі нечіткості початкових параметрів [8–10].

Мета статті полягає у розвитку підходів до нечітко-множинного оцінювання показника *DPP*.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з визначенням, якого дотримуються П.Л. Віленський, В.Н. Лівшиць та С.А. Смоляк [11, с. 317–321], термін окупності з дисконтуванням являє собою мінімальний період, після якого накопичений дисконтований ефект або доход (*Discounted Accumulated Effect – DPP*) набуває й у подальшому зберігає невід'ємне значення.

Подальший аналіз порушеної проблеми обмежується розглядом інвестиційних проектів із нечіткими оцінками грошових потоків, для кожного з яких справедливі такі припущення:

- протягом терміну своєї реалізації проект обов'язково окупується за показником накопиченого дисконтованого ефекту;

- після мінімального терміну, коли серед інших сценаріїв може мати місце окупність проекту, послідовність нечітких оцінок показника DAE є неспадною:

$$\underline{DAE}_t \leq \underline{DAE}_{t+1}, \overline{DAE}_t \leq \overline{DAE}_{t+1}, \alpha \in [0, 1], t = \overline{t}, T, \\ \overline{t} = \min\{t | \overline{DAE}_t \geq 0, t = \overline{1}, T\}, \quad (1-3)$$

де α – показник рівня належності, за яким виокремлюються відповідні інтервали (інтервали достовірності α -рівня) у межах нечітких оцінок для параметрів аналізованого інвестиційного проекту; $\underline{DAE}_t^\alpha, \overline{DAE}_t^\alpha$ – мінімальне значення для інтервалу α -рівня в межах нечіткої оцінки DAE , відповідно, для t -го і $t+1$ -го періодів реалізації інвестиційного проекту; $\underline{DAE}_t^\alpha, \overline{DAE}_t^\alpha$ – максимальне значення для інтервалу α -рівня в межах нечіткої оцінки DAE , відповідно, для t -го і $t+1$ -го періодів реалізації інвестиційного проекту; T – термін реалізації інвестиційного проекту (горизонт інвестування).

Підхід до нечітко-множинного оцінювання показника DPP , який можна розглядати як базовий, ґрунтується на інтервальній за рівнями належності методології представлення й обробки нечітких оцінок. Згідно з ним, нечітку оцінку терміну окупності з дисконтуванням виражають співвідношення [10]:

$$[DPP^\alpha] = [\underline{DPP}^\alpha, \overline{DPP}^\alpha], \quad (4)$$

$$\underline{DPP}^\alpha = \min\{t | \underline{DAE}_t^\alpha \geq 0, t = \overline{1}, T\},$$

$$\overline{DPP}^\alpha = \min\{t | \overline{DAE}_t^\alpha \geq 0, t = \overline{1}, T\}, \alpha \in [0, 1], \quad (5-6)$$

де $[DPP^\alpha]$ – інтервал у межах нечіткої оцінки DPP , що відповідає рівню належності α ; $\underline{DPP}^\alpha, \overline{DPP}^\alpha$ – відповідно, мінімальне і максимальне значення для інтервалу в межах нечіткої оцінки DPP , що відповідає рівню належності α .

Розглянемо представлений метод на умовно-му прикладі.

Нехай на підприємстві аналізується доцільність деякого інвестиційного проекту. Термін реалізації проекту становить п'ять років. Інвестиційні витрати здійснюються одноразово, їх сума дорівнює 2 000 тис. гр. од. Інші потоки коштів за проектом унаслідок істотної нестабільності економічного середовища описуються трапецієподібними оцінками. Значення їх ключових елементів (точок) наведено в табл. 1 (символами $CF_t^a, \overline{CF}_t^a, a=0,1, t=0,5$ в табл. 1 позначено, відповідно, мінімальне і максимальне значення для інтервалу α -рівня в межах трапецієподібної оцінки грошового потоку в t -му розрахунковому періоді). Дисконтна ставка, так само як і операційні грошові потоки, задається трапецієподібною оцінкою: $\tilde{r} = (r_0^0, r_1^1, r_1, r_0) = (0,1, 0,15, 0,25, 0,3)$ (у даному записі прийнято наступні позначення: \tilde{r} – нечітка оцінка дисконтної ставки; $r^a, r^{-a}, a=0,1$ – відповідно, мінімальне і максимальне значення для інтервалу α -рівня в межах нечіткої трапецієподібної оцінки дисконтної ставки).

Таблиця 1
Трапецієподібні оцінки річних потоків коштів за проектом, тис. гр. од.

Рік реалізації проекту	$CF_t^0, t=0,5$	$CF_t^1, t=0,5$	$\overline{CF}_t^1, t=0,5$	$\overline{CF}_t^0, t=0,5$
0	-2 000	-2 000	-2 000	-2 000
1	600	800	1 000	1 200
2	800	1 000	1 200	1 400
3	1 000	1 200	1 400	1 600
4	1 000	1 200	1 400	1 600
5	1 000	1 100	1 300	1 400

Необхідно знайти оцінку терміну окупності з дисконтуванням на основі інтервального за рівнями належності відтворення її параметрів.

Результати застосування розглядуваного методу репрезентує табл. 2.

Таблиця 2
Параметри нечіткої оцінки DPP для інтервального методу

α	\underline{DPP}^α	\overline{DPP}^α	α	\underline{DPP}^α	\overline{DPP}^α
0	2	5	0,6	3	4
0,1	2	5	0,7	3	4
0,2	2	5	0,8	3	4
0,3	2	5	0,9	3	4
0,4	2	5	1	3	4
0,5	2	4	-	-	-

На рис. 1 зображено графік отриманої нечіткої оцінки DPP .

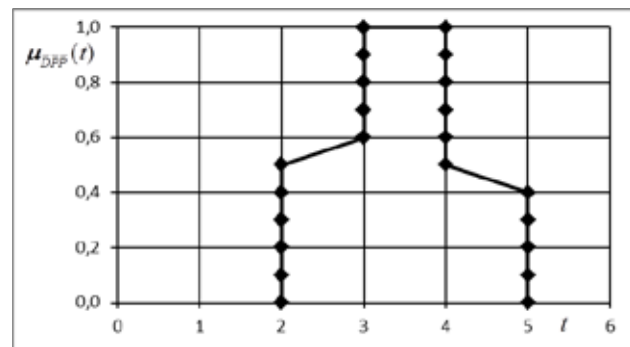


Рис. 1. Нечітка оцінка DPP на основі інтервального методу

Поряд із представленим вище проблема побудови нечіткої оцінки DPP припускає й інші підходи до свого розв'язання. Зокрема, із цією метою може бути використана концепція інтервального нуля.

Розумітимемо інтервальний нуль як будь-який інтервал, центр якого відповідає нульовому значенню. У цьому разі ступінь відповідності інтервалів α -рівня для нечітких оцінок накопиченого дисконтованого ефекту інтервальному нулю можна визначати в такий спосіб [12]:

$$\eta_i^\alpha = \frac{\min\{Poss(DAE_i^\alpha < 0), Poss(DAE_i^\alpha > 0)\}}{\max\{Poss(DAE_i^\alpha < 0), Poss(DAE_i^\alpha > 0)\}}, \quad (7)$$

$$Poss(DAE_t^\alpha < 0) = \begin{cases} 1, \overline{DAE}_t^\alpha \leq 0 \\ \frac{-DAE_t^\alpha}{\overline{DAE}_t^\alpha - DAE_t^\alpha}, DAE_t^\alpha < 0 < \overline{DAE}_t^\alpha, \\ 0, DAE_t^\alpha \geq 0 \end{cases} \quad (8)$$

$$Poss(DAE_t^\alpha > 0) = \begin{cases} 0, \overline{DAE}_t^\alpha \leq 0 \\ \frac{\overline{DAE}_t^\alpha}{\overline{DAE}_t^\alpha - DAE_t^\alpha}, DAE_t^\alpha < 0 < \overline{DAE}_t^\alpha, \\ 1, DAE_t^\alpha \geq 0 \end{cases} \quad (9)$$

$$t = 0, \overline{T}, \alpha \in [0, 1],$$

де η_t^α – ступінь відповідності інтервалу $[\underline{DAE}_t^\alpha, \overline{DAE}_t^\alpha]$ інтервальному нулю; $Poss(\dots)$ – ступінь можливості відповідної події; DAE_t^α – значення DAE на кінець t -го періоду в межах рівня належності α .

Ґрунтуючись на показнику ступеня відповідності η_t^α , можна знаходити проміжні за α -рівнями нечіткі оцінки $\tilde{DPP}(\alpha)$, $\alpha \in [0, 1]$. Дійсно, для деякої нечіткої оцінки DAE , яка відповідає деякому t -му періоду реалізації аналізованого інвестиційного проекту, кожний α -рівень задає інтервал, для якого за допомогою співвідношення (7) може бути визначений ступінь його відповідності інтервальному нулю, що припускає інтерпретацію як значення функції належності з дисконтуванням, яка відповідає даному α -рівню, в точці t , тобто $\mu_{\tilde{DPP}(\alpha)}(t) = \eta_t^\alpha$, $t = \overline{1}, \overline{T}$, $\alpha \in [0, 1]$, або в розгорнутому вигляді [12]:

$$\mu_{\tilde{DPP}(\alpha)}(t) = \begin{cases} 0, \overline{DAE}_t^\alpha \leq 0 \\ \min\left\{\frac{DAE_t^\alpha, \overline{DAE}_t^\alpha}{\overline{DAE}_t^\alpha - DAE_t^\alpha}\right\}, DAE_t^\alpha < 0 < \overline{DAE}_t^\alpha, \\ \max\left\{\frac{DAE_t^\alpha, \overline{DAE}_t^\alpha}{\overline{DAE}_t^\alpha - DAE_t^\alpha}\right\}, DAE_t^\alpha < 0 < \overline{DAE}_t^\alpha, \\ 0, DAE_t^\alpha \geq 0 \end{cases} \quad (10)$$

$$t = 0, \overline{T}, \alpha \in [0, 1],$$

де $\mu_{\tilde{DPP}(\alpha)}(t)$ – значення функції належності проміжної за α -рівнем нечіткої оцінки DPP , яке відповідає періоду реалізації інвестиційного проекту t .

Шукана нечітка оцінка терміну окупності з дисконтуванням може бути визначена шляхом агрегування проміжних за α -рівнями нечітких оцінок $\tilde{DPP}(\alpha)$, $\alpha \in [0, 1]$, котрі знаходяться за допомогою співвідношення (10).

Використовуючи викладену вище ідею, можна сформулювати відповідний метод знаходження нечіткої оцінки терміну окупності з дисконтуванням. Послідовність розрахункових процедур у межах пропонованого методу є такою.

1. За нечіткими оцінками грошових потоків інвестиційного проекту і ставки дисконтування, згідно з правилами нечіткої арифметики, розраховуються нечіткі оцінки накопиченого дисконтованого ефекту \tilde{DAE}_t , $t = 0, \overline{T}$.

2. На основі співвідношення (10) визначаються проміжні нечіткі оцінки терміну окупності з дисконтуванням, які відповідають окремим рівням належності: $\tilde{DPP}(\alpha_i)$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{1}, n$.

3. Для одержаних на попередньому кроці проміжних за α -рівнями оцінок $\tilde{DPP}(\alpha_i)$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{1}, n$ знаходяться їх модальні значення. Відповідні розрахункові формули, виходячи з принципу побудови вказаних оцінок, мають вигляд:

$$t_{mod}^{\alpha_i} = t_*^{\alpha_i} + \frac{0,5 - Poss(DAE_{t_*(\alpha_i)}^{\alpha_i} \geq 0)}{Poss(DAE_{t_*(\alpha_i)+1}^{\alpha_i} \geq 0) - Poss(DAE_{t_*(\alpha_i)}^{\alpha_i} \geq 0)}, \quad (11)$$

$$t_*(\alpha_i) \in \{0, \dots, T-1\}, Poss(DAE_{t_*(\alpha_i)}^{\alpha_i} \geq 0) \leq 0,5,$$

$$Poss(DAE_{t_*(\alpha_i)+1}^{\alpha_i} \geq 0) > 0,5, \quad (12-13)$$

$$\alpha_i = i/n, i = \overline{1}, n, \quad (14)$$

де $t_{mod}^{\alpha_i}$ – модальне значення для нечіткої оцінки DPP , яка відповідає рівню належності α_i ; $DAE_{t_*(\alpha_i)}^{\alpha_i}$, $DAE_{t_*(\alpha_i)+1}^{\alpha_i}$ – значення DAE на кінець відповідно $t_*(\alpha_i)$ -го і $t_*(\alpha_i)+1$ -го періоду в межах рівня належності α_i .

4. Проміжні за α -рівнями оцінки $\tilde{DPP}(\alpha_i)$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{1}, n$ приводяться до дискретно-інтервального способу представлення в межах єдиного розбиття множини значень їх функцій належності. Це здійснюється шляхом кусково-лінійної інтерполяції:

$$\underline{DPP}^{\alpha, \beta_j} = t_j^*(\alpha_i) + \frac{\beta_j - \mu_{\tilde{DPP}(\alpha_i)}(t_j^*(\alpha_i))}{\mu_{\tilde{DPP}(\alpha_i)}(t_j^*(\alpha_i) + \Delta) - \mu_{\tilde{DPP}(\alpha_i)}(t_j^*(\alpha_i))}, \quad (15)$$

$$t_j^*(\alpha_i) = \max\{t \mid \mu_{\tilde{DPP}(\alpha_i)}(t) \leq \beta_j \ \& \ t < t_{mod}^{\alpha_i}, t = \overline{0}, \overline{T-1}\}, \quad (16)$$

$$t_j^*(\alpha_i) + \Delta = \begin{cases} t_j^*(\alpha_i) + 1, t_j^*(\alpha_i) + 1 \leq t_{mod}^{\alpha_i} \\ t_{mod}^{\alpha_i}, t_j^*(\alpha_i) + 1 > t_{mod}^{\alpha_i} \end{cases}, \quad (17)$$

$$\overline{DPP}^{\alpha, \beta_j} = (t_j^{**}(\alpha_i) - \Delta) + \frac{\beta_j - \mu_{\tilde{DPP}(\alpha_i)}(t_j^{**}(\alpha_i) - \Delta)}{\mu_{\tilde{DPP}(\alpha_i)}(t_j^{**}(\alpha_i)) - \mu_{\tilde{DPP}(\alpha_i)}(t_j^{**}(\alpha_i) - \Delta)}, \quad (18)$$

$$t_j^{**}(\alpha_i) = \min\{t \mid \mu_{\tilde{DPP}(\alpha_i)}(t) \leq \beta_j \ \& \ t > t_{mod}^{\alpha_i}, t = \overline{1}, \overline{T}\}, \quad (19)$$

$$t_j^{**}(\alpha_i) - \Delta = \begin{cases} t_j^{**}(\alpha_i) - 1, t_j^{**}(\alpha_i) - 1 \geq t_{mod}^{\alpha_i} \\ t_{mod}^{\alpha_i}, t_j^{**}(\alpha_i) - 1 < t_{mod}^{\alpha_i} \end{cases}, \quad (20)$$

$$\beta_j = j/m, \quad j = \overline{0}, \overline{m}, \quad \alpha_i = i/n, \quad i = \overline{1}, n, \quad (21-22)$$

де $\underline{DPP}^{\alpha, \beta_j}$, $\overline{DPP}^{\alpha, \beta_j}$ – відповідно, мінімальне та максимальне значення для інтервалу β_j -рівня в межах проміжної нечіткої оцінки $\tilde{DPP}(\alpha_i)$.

5. Шляхом агрегування проміжних за α -рівнями оцінок $\tilde{DPP}(\alpha_i)$, $\alpha_i = i/n$, $i = \overline{1}, n$ в межах їх дискретно-інтервального представлення, знайденого кроком раніше, визначається шукана нечітка оцінка терміну окупності з дисконтуванням – \tilde{DPP} . Зазначене агрегування слід здійснювати так:

$$\tilde{DPP} = \bigcup_{j=0}^m [\underline{DPP}^{\beta_j}, \overline{DPP}^{\beta_j}], \quad \beta_j = j/m, \quad (23-24)$$

$$\underline{DPP}^{\beta_j} = \frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i} \times \sum_{i=1}^n \alpha_i \times \underline{DPP}^{\alpha, \beta_j}, \quad \overline{DPP}^{\beta_j} = \frac{1}{\sum_{i=1}^n \alpha_i} \times \sum_{i=1}^n \alpha_i \times \overline{DPP}^{\alpha, \beta_j}, \quad (25-26)$$

$$\alpha_i = i/n, \quad \beta_j = j/m, \quad j = \overline{0}, \overline{m}, \quad (27-28)$$

де $\underline{DPP}^{\beta_j}$, \overline{DPP}^{β_j} – відповідно, мінімальне та максимальне значення для інтервалу β_j -рівня в межах нечіткої оцінки DPP .

Апробуємо викладений метод на умовному прикладі, який було сформульовано вище. Після виконання всіх необхідних розрахунків отримуємо результати, які відображені в табл. 3.

Таблиця 3
Параметри нечіткої оцінки DPP
 для методу на основі принципу відповідності
 інтервальному нулю

$\beta_i, j=0,5$	DPP^{β_i}	\overline{DPP}^{β_i}	$\beta_i, j=6,10$	DPP^{β_i}	\overline{DPP}^{β_i}
0	1,73	4,18	0,6	2,37	2,83
0,1	2,03	3,61	0,7	2,43	2,78
0,2	2,11	3,25	0,8	2,50	2,73
0,3	2,18	3,04	0,9	2,56	2,68
0,4	2,24	2,94	1	2,63	2,63
0,5	2,31	2,88	-	-	-

Рис. 2 демонструє графік отриманої нечіткої оцінки DPP.

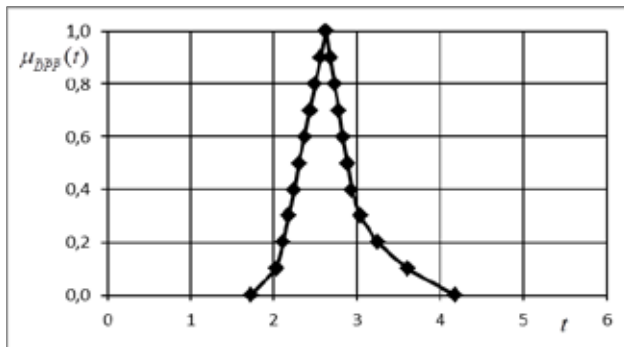


Рис. 2. Нечітка оцінка DPP
 на основі посегментного відтворення
 за принципом відповідності інтервальному нулю

Аналогічно методу на основі відповідності інтервальному нулю нечітку оцінку терміну окупності з дисконтуванням можна знаходити на основі принципу відповідності нечіткому нулю, використовуючи при цьому концепцію останнього як нечіткої величини, для якої виконується умова рівності ступенів можливості реалізації від’ємних і додатних значень [12; 13]:

$$\mu_{\tilde{DPP}}(t) = \begin{cases} 0, \overline{DAE}_i^0 \leq 0 \\ \min\{Poss(DAE_i < 0), Poss(DAE_i > 0)\}, t = \overline{0, T}, \\ \max\{Poss(DAE_i < 0), Poss(DAE_i > 0)\} \\ \frac{DAE_i^0 < 0 < \overline{DAE}_i^0}{0, \overline{DAE}_i^0 \geq 0} \end{cases} \quad (29)$$

де $\mu_{\tilde{DPP}}(t)$ – значення функції належності для нечіткої оцінки DPP, яке відповідає t -му періоду; $DAE_i^0, \overline{DAE}_i^0$ – відповідно, мінімальне та максимальне значення для інтервалу 0-го рівня в межах нечіткої оцінки DAE, яка відповідає t -му періоду.

Показник ступеня можливості $Poss(\dots)$, який входить до виразу (29), у теорії нечітких множин припускає різні способи побудови: наявні версії міри можливості на основі інтервального підходу («з» та «без» зважування) [7; 9], поряд із ними використовується міра можливості на основі теоретико-ймовірнісної аналогії [8].

Виходячи з співвідношення (29), знаходження нечіткої оцінки терміну окупності з дисконтуванням на основі принципу відповідності нечіткому нулю потребує виконання наступних розрахункових операцій.

1. За нечіткими оцінками грошових потоків інвестиційного проекту і ставки дисконтування, згідно з правилами нечіткої арифметики, розраховуються нечіткі оцінки накопиченого дисконтованого ефекту $\tilde{DAE}_t, t=0, T$.

2. На основі виразу (29) для окремих розрахункових періодів інвестиційного проекту в межах терміну його реалізації знаходяться значення функції належності шуканої нечіткої оцінки терміну окупності з дисконтуванням $\mu_{\tilde{DPP}}(t), t=0, T$.

3. Визначається модальне значення для шуканої нечіткої оцінки \tilde{DPP} . Виходячи з принципу її побудови, відповідна розрахункова формула має вигляд:

$$DPP_{mod} = t_* + \frac{0,5 - Poss(DAE_{t_*} \geq 0)}{Poss(DAE_{t_*+1} \geq 0) - Poss(DAE_{t_*} \geq 0)}, \quad (30)$$

$$t_* \in \{0, \dots, T-1\}, \quad Poss(DAE_{t_*} \geq 0) \leq 0,5,$$

$$Poss(DAE_{t_*+1} \geq 0) > 0,5, \quad (31-32)$$

де DPP_{mod} – модальне значення для нечіткої оцінки терміну окупності з дисконтуванням; DAE_{t_*}, DAE_{t_*+1} – значення накопиченого дисконтованого ефекту на кінець, відповідно, t_* -го і t_*+1 -го періодів.

4. Одержана в межах двох попередніх кроків нечітка оцінка \tilde{DPP} приводиться до дискретно-інтервального способу представлення. Це здійснюється шляхом кусково-лінійної інтерполяції:

$$\underline{DPP}^{\alpha_i} = t_i^* + \frac{\alpha_i - \mu_{\tilde{DPP}}(t_i^*)}{\mu_{\tilde{DPP}}(t_i^* + \Delta) - \mu_{\tilde{DPP}}(t_i^*)}, \quad (33)$$

$$t_i^* = \max\{t \mid \mu_{\tilde{DPP}}(t) \leq \alpha_i \ \& \ t < DPP_{mod}, t = \overline{0, T-1}\}, \quad (34)$$

$$t_i^* + \Delta = \begin{cases} t_i^* + 1, t_i^* + 1 \leq DPP_{mod} \\ DPP_{mod}, t_i^* + 1 > DPP_{mod} \end{cases}, \quad (35)$$

$$\overline{DPP}^{\alpha_i} = (t_i^{**} - \Delta) + \frac{\alpha_i - \mu_{\tilde{DPP}}(t_i^{**} - \Delta)}{\mu_{\tilde{DPP}}(t_i^{**}) - \mu_{\tilde{DPP}}(t_i^{**} - \Delta)}, \quad (36)$$

$$t_i^{**} = \min\{t \mid \mu_{\tilde{DPP}}(t) \leq \alpha_i \ \& \ t > DPP_{mod}, t = \overline{1, T}\}, \quad (37)$$

$$t_i^{**} - \Delta = \begin{cases} t_i^{**} - 1, t_i^{**} - 1 \geq DPP_{mod} \\ DPP_{mod}, t_i^{**} - 1 < DPP_{mod} \end{cases}, \quad (38)$$

$$\alpha_i = i/n, \quad i = \overline{0, n}, \quad (39)$$

де $\underline{DPP}^{\alpha_i}, \overline{DPP}^{\alpha_i}$ – відповідно, мінімальне та максимальне значення для інтервалу α_i -рівня в межах нечіткої оцінки терміну окупності з дисконтуванням \tilde{DPP} .

Визначимо нечітку оцінку терміну окупності з дисконтуванням на основі принципу від-

Таблиця 4
Параметри нечіткої оцінки DPP
 для методу на основі принципу
 відповідності нечіткому нулю

$\alpha_i, i=0,5$	$\underline{DPP}^{\alpha_i}$	$\overline{DPP}^{\alpha_i}$	$\alpha_i, i=6,10$	$\underline{DPP}^{\alpha_i}$	$\overline{DPP}^{\alpha_i}$
0	1,00	5,00	0,6	2,37	2,85
0,1	2,03	3,75	0,7	2,43	2,80
0,2	2,09	3,42	0,8	2,50	2,75
0,3	2,16	3,10	0,9	2,57	2,69
0,4	2,23	2,96	1	2,64	2,64
0,5	2,30	2,91	-	-	-

повідності нечіткому нулю для розглядуваної в публікації умовної ситуації. Виконання всіх необхідних розрахунків дає змогу отримати результати, які наводяться в табл. 4.

Рис. 3 репрезентує графік знайденої нечіткої оцінки DPP .

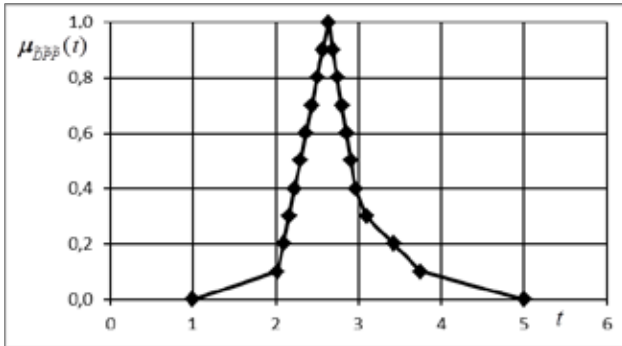


Рис. 3. Нечітка оцінка DPP на основі принципу відповідності нечіткому нулю

Згідно з припущеннями, зробленими на початку публікації, сферою застосування представлених методів є інвестиційні проекти, що в межах згенерованих для них сценаріїв перебігу подій протягом терміну своєї реалізації мають обов'язково окупитися. Ситуації, коли розрахункова модель інвестиційного проекту містить сценарії, за яких показник його чистої теперішньої вартості (*Net Present Value* – NPV) може набувати від'ємні значення, потребують розроблення спеціальних підходів до оцінювання терміну окупності з дисконтуванням.

О.О. Недосекіним було запропоновано для проектів із ненульовим ризиком неефективності (неокупності) визначати нечітку оцінку показника DPP за допомогою екстраполяції наявних значень грошових потоків у часовій перспективі після передбачуваного терміну їх реалізації [10]. Межею екстраполяції виступає розрахунковий період, коли аналізований інвестиційний проект гарантовано окупається. Поряд із потенціалом цього підходу він не є вільним від певних обмежень або недоліків, які стримують його широкое застосування [9; 10].

По-перше, залишається відкритим питання щодо припустимості екстраполяції грошових потоків інвестиційного проекту поза планованим терміном його реалізації. По-друге, цілком не обов'язково тенденція динаміки грошових потоків інвестиційного проекту є такою, що в результаті її екстраполяції має досягатися гарантована окупність здійснених капіталовкладень. По-третє, ступінь ризику неокупності проекту за нечіткою оцінкою показника DPP , одержаної на основі екстраполяції грошових потоків, у загальному випадку істотно розбігається із ступенем ризику від'ємного значення показника NPV .

Позбавленим наведених вище обмежень і недоліків є метод оцінювання терміну окупності з дисконтуванням на основі функції окупнос-

ті, яка пропонується в роботі [8]. Структурно функція окупності аналогічна функції розподілу випадкової величини з теорії ймовірностей і відображає розподіл ступенів можливості окупності проекту на часовому горизонті його здійснення, виходячи з гіпотези:

$$Poss(DPP \leq t) = Poss(DAE_t \geq 0), \quad t \in [0, +\infty). \quad (40)$$

Відповідно до зазначеного, а також припускаючи дискретний за розрахунковими періодами порядок визначення нечітких оцінок накопиченого дисконтованого ефекту інвестиційного проекту, функція окупності (F_{DPP}) може бути подана в такий спосіб [8]:

$$F_{DPP}(t) = Poss(DPP \leq t), \quad (41)$$

$$Poss(DPP \leq t) = \begin{cases} Poss(DAE_{k-1} \geq 0) + (t - (k-1)) \times \Delta Poss^+(DAE_k, DAE_{k-1}), & k-1 \leq t \leq k \\ Poss(DAE_t \geq 0), & t > T \end{cases}, \quad (42)$$

$$\Delta Poss^+(DAE_k, DAE_{k-1}) = Poss(DAE_k \geq 0) - Poss(DAE_{k-1} \geq 0), \quad (43)$$

$$t \in [0, +\infty), \quad k = \overline{1, T},$$

де DAE_{k-1} , DAE_k – значення накопиченого дисконтованого ефекту на кінець, відповідно, $k-1$ -го і k -го періоду.

Функція окупності, як вона формулюється в роботі [8], ґрунтується на теоретико-ймовірнісній версії можливої міри. Водночас за своєю загальною структурою вона не передбачає якихось обмежень щодо цього, і для її побудови може бути використаний будь-який варіант міри можливості з тих, що зазначалися раніше.

Враховуючи зауваження щодо розглядуваної функції, наведені в роботі [14], як переваги оцінювання терміну окупності з дисконтуванням за її допомогою можна назвати таке.

По-перше, вона має універсальне значення і дає змогу однаково ефективно моделювати окупність як проектів, які гарантовано окупаються протягом терміну реалізації, так і проектів, що характеризуються ненульовим ризиком від'ємного NPV . По-друге, у разі проектів із ненульовим ризиком від'ємного NPV застосування цієї функції не потребує додаткових припущень щодо можливих грошових потоків поза планованим терміном здійснення й експлуатації інвестицій. По-третє, за самим принципом її побудови аналізований функції властива абсолютна узгодженість із розподілом ступенів ризику від'ємного значення для накопиченого дисконтованого ефекту за розрахунковими періодами реалізації проекту.

Із метою забезпечення якомога більш повного використання аналітичного потенціалу функції окупності доцільно визначити набір показників, які можуть бути виокремлені на її основі й які відображають окремі аспекти окупності інвестиційного проекту. У результаті відповідного аналізу як такі локальні або деталізовані характеристики на основі функції окупності можна запропонувати показники, що представлені в табл. 5.

Таблиця 5

Деталізовані показники на основі функції окупності

№	Назва (зміст) показника	Позначення показника	Розрахункова модель показника
1	Момент перед початком ненульової можливості окупності з дисконтуванням	DPP_{\min}	$DPP_{\min} = \max\{t \mid F_{DPP}(t) = 0, t = \overline{0, T}\}$
2	Медіанне значення терміну окупності з дисконтуванням	DPP_{med}	$DPP_{\text{med}} = t_* + \frac{0,5 - F_{DPP}(t_*)}{F_{DPP}(t_* + 1) - F_{DPP}(t_*)}, t_* \in \{0, \dots, T - 1\},$ $F_{DPP}(t_*) < 0,5, F_{DPP}(t_* + 1) \geq 0,5$
3	Ступінь ризику неокупності проекту (за дисконтованими грошовими потоками) протягом періоду t	$Risk_{\overline{DPP}}(t)$	$Risk_{\overline{DPP}}(t) = 1 - F_{DPP}(t), t \in [0, +\infty)$

Розрахункова модель показника DPP_{\min} в табл. 5 знайдена виходячи з припущення, що після мінімального терміну, коли серед інших сценаріїв може мати місце окупність проекту, послідовність нечітких оцінок показника DAE є неспадною (в сенсі визначення на початку статті). Для показника DPP_{med} додатково до цього припускається: $F_{DPP}(T) \geq 0,5$.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать, що в разі, коли початкові дані інвестиційного проекту обтяжені нечіткістю, задача оцінювання терміну окупності з дисконтуванням не має єдиного підходу до свого розв'язання і характеризується наявністю низки методів, які ґрунтуються на різних вихідних припущеннях. Передумовами для цього виступають, з одного боку, структурна специфіка зазначеного показника, а з іншого – методологічна незамкненість теорії нечітких множин.

На завершення варто також додати, що перспективним напрямом подальших наукових розвідок за порушеною в публікації проблематикою є формування внутрішньо узгодженої методології оцінювання економічної привабливості реальних інвестицій у ситуації нечітких початкових даних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Buckley J.J. Fuzzy mathematics in economics and engineering / J.J. Buckley, E. Eslami, T. Feuring. – Heidelberg; New York: Physica-Verl., 2002. – XI, 272 p.
- Bojadziew G. Fuzzy Logic for Business, Finance and Management / G. Bojadziew, M. Bojadziew. – Singapore: World Scientific, 2007. – XX, 232 p.
- Fuzzy Sets in Management, Economy and Marketing / Ed. By Zopounidis C. and oth. – World Scientific Pub Co, 2001. – XIII, 271 p.
- Кофман А. Введение теории нечетких множеств в управление предприятиями / А. Кофман, Х. Хил Алуха ; пер. с исп. – Минск : Вышэйшая школа, 1992. – 224 с.
- Zimmermann H.J. Fuzzy Sets Theory – and Its Applications / H.J. Zimmermann. – Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1991. – XX, 399 p.
- Дилигенский Н.В. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология / Н.В. Дилигенский, Л.Г. Дымова, П.В. Севастьянов. – М. : Машиностроение – 1, 2004. – 397 с.
- Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций / А.О. Недосекин. – СПб. : Сезам, 2002. – 181 с.
- Тищук Т.А. Економіко-математичне моделювання процесів управління проектами на основі теорії нечітких множин : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.03.02 / Т.А. Тищук. – Донецьк, 2001. – 160 с.
- Деревянко П.М. Модели и методы принятия стратегических решений по распределению реальных инвестиций предприятия с применением теории нечетких множеств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.13 / П.М. Деревянко. – Санкт-Петербург, 2006. – 224 с.
- Недосекин А.О. Нечеткий DPBP и новый подход к рациональному отбору инвестиционных проектов / А.О. Недосекин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sedok.narod.ru/s_files/2003/Art_090603.doc.
- Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика : [учеб. пособ.] / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М. : Дело, 2002. – 888 с.
- Коцюба О.С. Оцінювання внутрішньої норми доходності в ситуації нечітких грошових потоків / О.С. Коцюба // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. / Гол. ред. А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2013. – Вип. 33. – С. 228–241.
- Коцюба О.С. Альтернативний підхід до побудови нечіткої внутрішньої норми доходності / О.С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2006. – Деп. в ДНТБ України 6.02.06. – №10 – Ук 06. – 10 с.
- Коцюба О.С. Механізм та аналітико-інструментальні засоби забезпечення економічної стійкості підприємства (за матеріалами поліграфічних підприємств України) : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.С. Коцюба. – К., 2009. – 284 с.

УДК 339.138:004.738.5

Кузнецов П.В.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ МОБІЛЬНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

THE ROLE OF MARKETING IN THE DEVELOPMENT OF MOBILE E-COMMERCE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто тенденції та проблеми використання маркетингу в напрямі Інтернет-бізнесу в мобільній електронній торгівлі. Наведено дані про використання таких пристроїв персонального зв'язку, як смартфони і планшетні комп'ютери для оформлення замовлень у торгових компаніях. Показана роль мобільних додатків. Проаналізовано рекомендації маркетингових компаній щодо розширення електронних продажів за допомогою мобільних пристроїв на світовому ринку, вказано труднощі в реалізації цих рекомендацій. Проаналізовано розвиток мобільної електронної комерції в Україні.

Ключові слова: маркетинг, мобільна електронна комерція, Інтернет-магазини, платіжні системи, смартфони, планшетні комп'ютери.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены тенденции и проблемы использования маркетинга в направлении Интернет-бизнеса в мобильной электронной торговле. Приведены данные об использовании таких устройств персональной связи, как смартфоны и планшетные компьютеры для оформления заказов в торговых компаниях. Показана роль мобильных приложений. Проанализированы рекомендации маркетинговых компаний по расширению электронных продаж с помощью мобильных устройств на мировом рынке, указаны трудности в реализации этих рекомендаций. Проанализировано развитие мобильной электронной коммерции в Украине.

Ключевые слова: маркетинг, мобильная электронная коммерция, Интернет-магазины, платежные системы, смартфоны, планшетные компьютеры.

ANNOTATION

The article describes the trends and problems of the use of marketing towards the Internet business in the mobile e-commerce. The data on the use of personal communication devices such as smartphones and tablet computers for ordering in trading companies. The role of mobile applications. Analyzed the recommendations of marketing companies to expand e-commerce by means of mobile devices in the global market, given the difficulties in the implementation of these recommendations. Analyzed the development of mobile e-commerce in Ukraine.

Keywords: marketing, mobile e-commerce, online shopping, payment systems, smart phones, tablet computers.

Постановка проблеми. Пристрої мобільного зв'язку, тобто мобільні телефони та планшети з gsm-модулями, сьогодні набагато популярніше персональних комп'ютерів або ноутбуків. Така популярність цих приладів призвела до розширення їх використання для нових сфер застосування, зокрема для електронної торгівлі, тобто для видачі та реєстрації замовлень і оформлення платежів. Новий вид комерції

отримав назву «мобільна електронна комерція» (m-commerce). Цей вид комерційної діяльності став швидко розвиватися. Дослідницька компанія Zanox представила свій звіт Mobile Performance Barometer 2015, проаналізувавши дані 2 тис. рекламних кампаній у Великобританії, Франції, Німеччині, Іспанії, Італії, країнах Бенілюксу, Скандинавії та Східної Європи. Щомісяця 2014 р. показники мобільної комерції росли порівняно з аналогічними періодами 2013 р. [1]. Хоча кількість операцій, здійснених за допомогою смартфонів, як і раніше, росте, вони становлять лише 10% від усіх доходів, які дають мобільні пристрої в цілому. Планшети є основними складовими мобільної комерції. Але це не означає, що смартфони губляться в цьому порівнянні. Навпаки, вони використовуються все частіше. Тому саме зараз настав той час, коли маркетингологам України необхідно активно вирішувати питання розвитку мобільної електронної комерції в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ролі маркетингу в розвитку мобільної електронної комерції стали активно досліджуватися і знаходити відображення в теоретичних розробках в останні п'ять років. У результаті сформувався самостійний напрям в електронній комерції, що отримав назву m-commerce, який прагне, використовуючи класичні теорії електронної комерції, запропонувати нові концепції аналізу, діагностики і прогнозування поведінки споживачів на ринку мобільної електронної комерції. У дослідженні, проведеному в іспанському Університеті Бургоса, професори маркетингу С. Сан-Мартін і М. Карпіо, а також науковий співробітник регіонального уряду провінції Кастілья, вивчили фактори, які мотивують іспанські фірми і пропонують покупцям оформлення продажів через мобільні абонентські пристрої зв'язку. У середині 2011 р. дослідники провели телефонне опитування менеджерів, відповідальних за продаж через електронні пристрої в 125 іспанських компаніях. Вони виявили, що мобільні телефони стали невід'ємною частиною життя для споживачів, які живуть по всьому світу. У 2010 р. кількість мобільних ліній в

Європі вже досягла 120 од. на кожні 100 жителів – тобто було більше телефонних ліній, ніж населення. Іспанія не є винятком із цієї тенденції, у 2011 р. в країні було 114 телефонних номерів на кожні 100 осіб. Аспекти m-commerce також досліджені в роботах О. Андреева, О. Рудої, І. Назарова, які вивчають вплив маркетологів на подальший розвиток m-commerce.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження проблематики мобільної електронної комерції показує, що її потенціал далеко не повністю використано. Торгові компанії можуть заробляти в цьому сегменті значно більше. Але, як підкреслюють автори проведеного дослідження, це вимагає використання нових концепцій маркетингу: «Важливо, щоб відбувся перехід від парадигми, в якій споживач входить у навколишнє середовище продавців, до парадигми, в якій продавці входять в положення покупця (в його навколишнє середовище) у будь-який момент, у будь-якому місці» [2].

Мета статті полягає у дослідженні ролі маркетингу в розвитку мобільної електронної комерції в Україні. Для цього потрібно виявити справжній стан справ у сфері мобільної торгівлі; розпізнати основні напрями розвитку мобільної торгівлі; описати можливості використання мобільної торгівлі для підвищення рівня продажів; оприлюднити найбільш цікаві статистичні дані щодо мобільної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перспективи використання мобільних пристроїв для здійснення покупок більш сприятливі, ніж використання стаціонарного персонального комп'ютера. Причиною цього висновку є те, що споживачі відносяться до мобільного телефону як до чогось особистого і більше довіряють спілкуванню по такому телефону порівняно з використанням апаратів фіксованого зв'язку або персонального комп'ютера, яким нерідко користується група осіб. Окрім того, існує ще одна перевага, а саме можливість використовувати мобільний телефон у будь-якому місці без необхідності прив'язки до певного місця, що потрібно для апаратів фіксованого зв'язку, або громіздкого стаціонарного комп'ютера. Цей фактор є дуже важливим, особливо в регіонах із низькою якістю дротового зв'язку.

Проте виявлено, що багато користувачів все ж будуть проявляти деяке негативне ставлення до мобільної електронної комерції, особливо в разі проведення комерційних операцій, які вимагають від них надати багато персональних даних, або тих, які вимагають від них відкриття кількох екранів на панелі телефону для оформлення покупки.

Для торгових компаній, однак, використання методів мобільної комерції представляє одну з ключових переваг: порівняно з традиційним оформленням покупок через Інтернет та персональний комп'ютер використання мобільних каналів зв'язку стимулює залучення в процес

здійснення покупок потенційних споживачів, як не дивно, відносно старшого віку. Багато потенційних покупців, які мають вік понад 45–50 років, можливо, не встигли свого часу прийняти рішення про покупку комп'ютера [2]. А нині за допомогою мобільного пристрою – смартфона або планшета вони порівняно легко оформляють свої покупки через Інтернет. Проте є низка програм для мобільного Інтернету, які потенційні покупці освоюють насилу. І це стримує зростання обсягів торговельних операцій через мобільні пристрої зв'язку.

Так, в Індії, яка за кількістю власників стільникових телефонів (900 млн.) знаходиться на другому місці в світі, число Інтернет-користувачів, за оцінками консультативної компанії Boston Consulting Group, становить приблизно 330 млн. Однак розширення мобільної електронної комерції стримується недостатнім розвитком мережі: усього 60% користувачів мобільних телефонів мають доступ в Інтернет. Окрім того, у країні не розвинена мережа широкосмугового доступу до Інтернету, що ускладнює швидке отримання інформації від магазинів і ускладнює оформлення замовлень. Істотно ускладнює використання стільникових телефонів для мобільної комерції той факт, що більшість телефонів у користуванні мають малі екрани. Це не дає можливості добре відобразити інформацію і бізнес-моделі Інтернет-магазину.

Оборот електронної комерції в країні в 2014 р. дорівнював 23 млрд. дол. Багато фірм відкривають Інтернет-магазини в розрахунку на отримання прибутку на цьому ринку, який швидко розвивається. Наприклад, компанія Coca-Cola недавно відкрила Інтернет-магазин із доставкою своєї продукції додому покупцям [3].

Для подальшого зростання мобільної комерції насамперед важливі планшети – саме з них здійснюється більша частина покупок. За прогнозом компанії eMarketer, у 2013 р. користувачі планшетів забезпечили 62,5% обороту американської мобільної комерції, зробивши покупок на суму 26 млрд. дол. США (у 2012 р. цей показник становив 56,2%).

Для того щоб мобільна електронна торгівля успішно розвивалася, необхідно вдосконалення програмного забезпечення. Споживачі повинні мати можливість легко переміщатися від одного до іншого сайту торгових компаній із використанням мобільних пристроїв, які часто мають дуже невеликі екрани і які в деяких випадках ще є дуже складними. Як тільки телефони стануть доступнішими, деякі з цих бар'єрів можуть зникнути. Мова йде насамперед про технічні бар'єри. Водночас суттєвим бар'єром на шляху мобільної електронної комерції залишається високий рівень платежів за доступ в Інтернет. Хоча в результаті процесу європейської гармонізації вони знизилися, але все ще досить високими для багатьох верств населення.

Більшість компаній досить довго і важко долає бар'єри на цьому шляху, щоб розробити і

застосувати нові моделі бізнесу. У цілому досконала організація мобільного електронної торгівлі в Україні тільки зароджується. Найбільшою мірою вирішені питання логістики і поповнення складів магазинів електронної торгівлі.

Компанії – продавці у сфері мобільної електронної комерції при організації продажів за принципом MoTO (mail order, telephone order – продажі по телефону і поштою) обмежуються рекламними і маркетинговими ініціативами. Зокрема, проводяться такі заходи, як маркетингові нагадування, маркетингові акції з надання послуг і організація корпоративних подарунків продукції. Це не означає, однак, що більшість компаній не розуміють переваг в організації продажів через мобільні канали зв'язку. Навпаки, 80% керівників, які відповіли на запитання при анкетуванні, відзначили, що їх компанії розуміють переваги від реалізації стратегії торгівлі через мобільні канали. Також було виявлено, що великі компанії (з числом зайнятих понад 250 осіб) виявилися найбільш активними у використанні каналів мобільної електронної торгівлі на ринках послуг і споживчих товарів.

Незважаючи на енергійне освоєння техніки мобільної електронної комерції низкою компаній-лідерів, багато фірм досі не можуть подолати бар'єри на цьому шляху. Найбільш серйозна проблема пов'язана з недовірою до цього каналу продажів і тим фактом, що працівники і менеджери цих компаній мають обмежене розуміння про те, як його застосовувати. Відзначаються нестача кадрів для проведення комерційних операцій через канали мобільної торгівлі і невисокий рівень кваліфікації менеджерів у сфері мобільної електронної торгівлі.

Ще однією перешкодою є той факт, що багато керівників компаній вважають, що мобільна електронна комерція і традиційна електронна комерція дуже схожі. У результаті керівники таких компаній не бачать необхідності застосування спеціальних методів мобільної електронної комерції. Крім того, кілька компаній відзначили, що одним фактором, що перешкоджає розвитку мобільних продажів, був той факт, що їх конкуренти не проявляли в цій області ніякої активності, а вони проводять стратегію «слідування за лідером».

У розширенні операцій на ринку мобільної комерції зацікавлені як продавці товарів і послуг, так і продавці безпосередньо планшетів і смартфонів, а також розробники мобільних додатків. Підвищення частки мобільних пристроїв для мобільної комерції ґрунтується на швидкому прирості продажів цих пристроїв і на тому факті, що в цей бізнес долучилися великі гравці – компанії Best Buy і Home Depot. При цьому гіганти американської і світової електронної комерції – компанії Amazon, eBay і Alibaba Group – уже на перший рік активно розвивають цей напрям.

Для того щоб спростити онлайн-складову оффлайн-покупку, компанії створюють спеціальні програми для мобільних пристроїв під

управлінням iOS і Android. В Україні подібні додатки почитають розробляти тільки зараз, проте їх популярність зростає. Кожен третій користувач, який переглядає електронний каталог, у результаті робить покупку.

Інший крок – удосконалення реклами. Практика роботи шанхайської компанії Mesox Lane показала, що мобільні технології зв'язку широко використовуються в електронній комерції. Один із маркетингових кроків компанії – розсилка SMS-повідомлень за телефонами і реєстрація тих, хто відвідав магазин компанії після отримання цього повідомлення. Було виявлено, що найбільш активне звернення до сайтів магазинів набирає чинності по закінченні робочого дня. Для електронної комерції це піковий час. Були розроблені спеціальні акції по зверненню до потенційних покупців.

Істотною допомогою в розвитку мобільної електронної комерції надають маркетингові семінари, що проводяться консультативними фірмами. Так, компанія Wharton провела нещодавно в Індійському інституті управління (Бангалор) триденний семінар за програмою глобального модульного курсу (GMC) на тему «Технологія і підприємництво в Індії», де підкреслила високу роль маркетингу в розвитку мобільної електронної комерції. Курс включав відвідини об'єктів у стартап-компаніях, круглі столи та гостьові лекції від індійських підприємців.

Із точки зору маркетингу в електронній комерції важлива роль відводиться моделям взаємин із клієнтами. Зокрема, моделям управління рахунками і каналами продажу програмних продуктів. Однак у силу недостатнього розвитку ринку мобільної електронної комерції багато з розроблених продуктів не знаходять попиту на внутрішньому ринку України. Тому наявність передових технічних розробок штовхає, наприклад, індійські фірми виходити зі своєю продукцією на міжнародний ринок послуг мобільної електронної комерції. Так, компанія Capillary Technologies перемістила нещодавно штаб-квартиру з Бангалора (Індія) у Сінгапур для розширення продажів на світовому ринку в цілому.

Згідно з опитуванням користувачів, переважна більшість (близько 90%) власників смартфонів в Україні хоча б раз на тиждень відправляють або отримують SMS-повідомлення, 72% перевіряють електронну пошту і пишуть листи і 64% заходять в чати. Більшість виходить в Інтернет через Wi-Fi (56%).

У найближчі роки зростання популярності m-commerce буде лише продовжуватись. Основною причиною збільшення мобільних продажів є зростаюча популярність планшетних комп'ютерів, тим більше що вже зараз на ринку присутні доступні моделі дешевше 100 дол. США. До того ж розвивається і сам мобільний Інтернет, проникнення якого лише збільшується.

Однією з основних труднощів розвитку мобільної електронної комерції в Україні є той факт, що оператори Інтернет-магазинів по-

вільно адаптують сайти своїх підприємств під мобільні пристрої. З мобільних пристроїв замовляють 6% усіх проданих через Інтернет матеріальних товарів, при цьому в Україні менше 1% Інтернет-магазинів готові до перегляду їх сайтів через пристрої зв'язку [4].

Висновки. Таким чином, проблема підвищення інформованості при застосуванні m-commerce є актуальною та вимагає розробки відповідних кроків маркетологів, які враховують як традиційні раціональні фактори при інформаційному забезпеченні систем мобільної електронної комерції, так і нераціональні, у тому числі рівень стабільності, особливо в умовах невизначеності та недостатньої інформованості. Вирішення проблем використання маркетингу в напрямі Інтернет-бізнесу в мобільній електронній торгівлі виступають перспективним напрямом подальших досліджень, що забезпечить підвищення якості та розширення електронних

продажів за допомогою мобільних пристроїв на ринку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оборот мобільної комерції в Європе за прошлый год вырос на 105% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://igate.com.ua/news/6951-oborot-mobilnoj-kommertsii-v-evrope-za-proshlyj-god-vyros-na-105>.
2. The Opportunities and Roadblocks to Growing Mobile e-Commerce in Spain [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/the-opportunities-and-roadblocks-to-growing-mobile-e-commerce-in-spain/>.
3. Mobile's Dramatic Growth in India Spurs a New Era of E-Commerce [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/mobiles-dramatic-growth-in-india-spurs-a-new-era-of-e-commerce/>.
4. Что изменилось в e-commerce в 2013 году? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bezanal.pro/news/2865-ctoizmenilos-v-e-commerce-v-2013-godu.html>.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Аванесова Н.Е., Бардакова О.Ю. ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НЕДОЛІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	3
Дулюк В.Г. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ КРИТЕРІЙ РАЦІОНАЛЬНОГО ЕНЕРГОВИКОРИСТАННЯ.....	7
Дунська А.Р., Жалдак Г.П. ЦІНОВА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	12
Конохова З.П. АСИМЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ УКРАИНЫ.....	18
Маслов Д.С. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ: Д. РИКАРДО.....	23
Носик О.М. ІННОВАЦІЙНИЙ ТИП ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ.....	29
П'ясецька-Устич С.В. КОРУПЦІЯ І ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУСПІЛЬСТВА.....	34
Стефанишин О.Б. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК, ФУНКЦІЙ ТА СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	40
Фицик Л.А., Фицик І.Д. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В НАУКОВІЙ ТА ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ М.Х. БУНГЕ.....	44

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Алієв Р.А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	49
Бестужева С.В. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ.....	55
Горіна Г.О. ДІАГНОСТИКА МІЖНАРОДНИХ ДОКУМЕНТІВ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ КОНЦЕПТУАЛЬНУ ОСНОВУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ.....	61
Давлианидзе Я.С. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ.....	65
Данкевич В.Є. МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	70
Дерід І.О., Галушка К.О. СПЕЦИФІКА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН ІЗ РІЗНИМ СТУПЕНЕМ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПРИРОДНИМИ РЕСУРСАМИ: АНАЛІЗ КРАЇН СЕРЕДНЬОГО СХОДУ ТА ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ.....	76
Закревська Л.М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН НА УМОВАХ ПОГЛИБЛЕНОЇ ТА ВСЕОХОПЛЮЮЧОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ (ПВЗВТ).....	82
Kozyryeva O.V. MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF STRATEGIC PARTNERSHIP BETWEEN UKRAINE.....	86
Купчак М.Я., Мартин О.М., Гонтар З.Г. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ПОЛІТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ УКРАЇНИ НА БАЗІ НООСФЕРНОГО ПІДХОДУ	92
Орлова О.М. ОСОБЛИВОСТІ Й ПРОБЛЕМИ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ ТА НА ФОНІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	97
Павлюк О.О. СУЧАСНІ ПІДХОДИ В РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ БАНКІВ.....	101

Попова Ю.М., Радченко Л.М., Салогуб А.А. ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО США ТА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	106
Січко С.М. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ ЯК ФОРМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	112
Федоронько Н.І., Гнатюк І.Ю. ВИКОРИСТАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	117
Федоронько Н.І. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ТА ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	120
СЕКЦІЯ 3	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ	
Агапова М.В. МАЙБУТНЄ АГРАРНОЇ БІРЖИ В УКРАЇНІ.....	124
Беженар І.М. СТАН РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ.....	128
Бержанір А.Л., Стрембіцька Л.Л. СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	134
Блага В.В., Марченко І.Ю., Кобзарєва Г.Ю. ПРИВАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА ЯК ШЛЯХ ВИХОДУ З КРИЗИ.....	140
Братюк В.П., Мешко В.В. ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	144
Воскобійник Г.С., Туржанський В.А., Несторишен І.В. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА МЕТОДИ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В КОНТЕКСТІ РОЗРОБКИ МЕТОДИКИ ПОГЛИБЛЕНОГО АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	148
Гордієнко В.О., Шаранов Р.С. ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	154
Грицуленко С.І. ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ МОНІТОРИНГУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....	159
Данкевич Є.М., Данкевич В.Є. ЕКОЛОГІЧНИЙ КОНТРОЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА МИТНИЦІ.....	166
Дубинецька П.П., Гончаренко Д.О., Сличко Я.В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СУСПІЛЬСТВА СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В РИНКОВИХ УМОВАХ.....	171
Козяр Н.О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	174
Кравченко О.О. АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	179
Ляховець В.О. РИНОК ЯЛОВИЧИНИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	184
Маслак О.М. ФОРМУВАННЯ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	189
Медвідь Ю.О., Корнійчук О.О. ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ МИТНИХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ДОСТОВІРНОСТІ ДЕКЛАРУВАННЯ ТОВАРІВ.....	193
Можайкіна Н.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНІВ	197
Назаренко Г.В. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВИХ ПЛІГ.....	202
Натрус К.С., Хамініч С.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ.....	209
Пакуліна А.А., Пакулін С.Л., Тарасенко С.І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРА УКРАЇНИ.....	214

Пікулик О.І. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ.....	220
Прохорчук С.В. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ ГАЛУЗИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	223
Пужай-Черета А.М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	227
Степанюк Н.А. АНАЛІЗ ПРИЧИН КРИЗОВОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	231
Струк Н.П. ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	235
Тихонова Н.О. АНАЛІЗ ГАЛУЗИ ВИРОБНИЦТВА ОВОЧІВ В УКРАЇНІ.....	239
Шепегуха О.О. ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ В ЄС ТА УКРАЇНІ.....	245
Шехлович А.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕАЛІЗАЦІЄЮ ІНСТИТУЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	250
СЕКЦІЯ 4	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Андрущенко Н.О. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ, КОРПОРАЦІЯ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ У ВИБОРІ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	256
Аніщенко Л.О. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРИВАЛОЇ КРИЗИ.....	261
Балдинюк А.Г. ЗМЕНШЕННЯ ПРОТИРІЧ СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	267
Банера Н.П. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ ВИХОДУ ІЗ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	270
Банєва І.О. АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	274
Бінерт О.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИКІВ МОЛОКА ТА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	279
Бондарчук О.М., Третяк Н.А. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	283
Вітка Н.Є. ПРОЦЕСИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	288
Газенко К.В. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВОЗНЕСЕНСЬКОГО РАЙОНУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	292
Гапоненко Т.М. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ЦУКРУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	296
Гільорме Т.В., Кислиця К.В. ОЦІНЮВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	300
Гончарук О.В., Бузовська Г.О. МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ГРАФОАНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	306
Гопкало Л.М. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНИХ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	312
Грабчак В.І. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «РЕПУТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЇЇ СКЛАДОВІ.....	317

Гресь-Євреїнова С.В. ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ СУЧАСНИХ ТЕХНІЧНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ XXI СТ. У ЗАПОРІЗЬКОМУ ОБЛАСНОМУ КРАЄЗНАВЧОМУ МУЗЕЇ.....	323
Гринюк Р.М. ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	328
Довбенко В.І. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	333
Зайцева В.М. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ СТРАХУВАННЯ В ТУРИЗМІ.....	339
Зачосова Н.В., Горячківська І.В. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ.....	343
Іванієнко К.В. РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ ТА ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	349
Іпполітова І.Я. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО УПРАВЛІННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИМИ ЦІННОСТЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	357
Кадол Л.В. ОСОБЛИВОСТІ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	363
Качмар О.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	368
Кашубська В.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ПРОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	373
Кобець С.П., Шкляр Л.С. ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО ТА КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	378
Коренюк П.І. РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	383
Корінь М.В., Кузьменко А.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНОГО НАКОПИЧУВАЛЬНО-РОЗВАНТАЖУВАЛЬНОГО ЦЕНТРУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	387
Сокол П.М., Корчевна А.О. АНАЛІЗ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК.....	394
Кравченко М.В. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	399
Кривицька Н.Ю., Андрущенко В.В. ОБГРУНТУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	403
Крисько Ж.Л. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	407
Лещенко Л.О. ОПТИМІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ В ОВОЧІВНИЦТВІ.....	412
Легостаєва О.О., Кондратенко Н.Д. ДЕЯКІ ЗАХОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	415
Лизунова О.М. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КАДРАМИ.....	419
Макаренко Н.О., Селезень О.М. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	423
Мельничук Л.С. ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СУЧАСНИЙ СТАН СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	429

Овсянникова Н.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	433
Олійник Т.Г. СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	437
Олійничук О.І. АРХІТЕКТОНІКА СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІКО-ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД.....	442
Осадчук І.В. КОМПЕНСАЦІЙНИЙ ПАКЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОТИВУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	447
Отенко І.П., Чепелюк М.І. СТРАТЕГІЧНІ ЗАХОДИ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВА.....	451
Парубок Н.В. БУРЯКІВНИЦТВО В ЕКОНОМІЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	455
Пилипенко С.М. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	460
Попадинець І.Р. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ.....	465
Продіус О.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	471
Колесник В.М., Рибка І.С. АНАЛІЗ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВООЗЕРСЬКОГО РАЙОНУ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РОЗРАХУНКІВ.....	477
Ріпа Т.В. ЗМІСТОВА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	482
Рожков В.О. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	486
Сабліна Н.В. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	489
Sagalakova N.O. ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF PRICING PROCESS IN TOURISM.....	495
Сахненко А.С. АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	500
Севрук Є.М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	505
Седікова І.О. РОЛЬ ДЕРЖАВИ В УПРАВЛІННІ БІРЖОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЗЕРНОВОГО РИНКА.....	510
Селезньова Г.О., Сиров В.В. РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ВИБОРУ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	514
Селезньова Г.О. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	519
Скриньковський Р.М., Бочко О.Ю., Харук К.Б. ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	526
Стригуль Л.С. ЕКОНОМІКО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	530
Ступнікер Г.Л., Спиридонова К.О. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ПОЗИЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	535
Тодосійчук В.Л., Алескерова Ю.В. БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	538
Ушкаренко Ю.В. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА СОЦІАЛЬНА МІСІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	543

Федоришина Л.М., Камінський В.І. САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК МИСТЕЦТВО УПРАВЛІННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИМ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ.....	549
Хамініч С.Ю., Приходько В.Р. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАРКЕТИНГУ В СОЦІОКУЛЬТУРНІЙ СФЕРІ.....	553
Ціпуринда В.С. РОЛЬ ПЕРСОНАЛУ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ І СТАБІЛЬНОСТІ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	556
Чернишова А.В. ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНИХ ТОРГОВИХ МАРОК У МЕРЕЖАХ РОЗДРІВНОЇ ТОРГІВЛІ.....	561
Шаповал О.А. МІСЦЕ ОЦІНЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	564
Шишмарьова Л.О. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБЧИСЛЕННЯ ПАРАМЕТРІВ СІТЬОВОГО ГРАФІКА.....	568
Щербакова А.С. МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНІ ПІДПРИЄМСТВА НА МЕЛІОРОВАНИХ ЗЕМЛЯХ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	573
Яценко К.А. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	579

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Василенко В.М., Дружиніна В.В. ДО ПИТАННЯ ПРО ОПТИМІЗАЦІЮ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ ЦЕНТРОМ І РЕГІОНАМИ.....	585
Губарь О.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ.....	590
Дискіна А.А., Богаченко Я.В. НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....	596
Зайцева В.М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ У ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ.....	600
Ілляшенко І.О. ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНИЙ СТАН МЕДИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ КИЄВА.....	605
Кубай О.Г. ПРОБЛЕМИ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ УПРАВЛІННЯ В РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.....	610
Муштай В.А. ТЕНДЕНЦІЇ У ФУНКЦІОНУВАННІ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	615
Онопрієнко І.М. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ М'ЯСА.....	619
Романко О.П. СУЧАСНІ КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ.....	623
Сойма С.Ю. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	628
Стефанків О.М., Стефанків В.О. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА К РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПО ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ.....	631

СЕКЦІЯ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Андрущенко О.С. ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ.....	635
Гарнага О.М. ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....	641

Кислий В.М., Новосад В.О. УРАХУВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ У МЕХАНІЗМІ ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	645
Лихогруд О.М. ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ В УКРАЇНІ.....	651
Попов А.С. ФРАГМЕНТАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	656
Сафранов Т.А., Губанова Е.Р., Шанина Т.П. РЕАЛІЗАЦІЯ КЛАСТЕРНОЇ СТРАТЕГІЇ В СФЕРЕ ОБРАЦЕННЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ.....	662
Стасюк В.М. КОМУНАЛЬНЕ ВОДОПОСТАЧАННЯ УКРАЇНИ: АКТУАЛІЗАЦІЯ ЗАВДАНЬ СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ ТА ПРОФЕСІЙНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ В УМОВАХ УРІЗНОМАНІТНЕННЯ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	667
Stasiuk V.M. SAFETY OF PRODUCTION PROCESS IN WATER SUPPLY AND SANITATION: AUTOMATION CONTRACTS AS A TOOL OF ITS IMPROVEMENT.....	672
Чепеленко А.М. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ КЛІМАТИЧНИХ ЗАГРОЗ.....	677
СЕКЦІЯ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Vykhovchenko V.P., Fatun A.S., Zhezheria O.S. POVERTY AS SOCIAL AND ECONOMIC PHENOMENON.....	681
Богуш Л.Г. ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ БАЗОВОЇ ОСВІТИ ЯК ФАКТОР РЕАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНО НЕОБХІДНИХ ПОТРЕБ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ.....	686
Болгарін В.В., Болгаріна О.Ю. ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ РІВНЯ ТА ЯКОСТІ ОСВІТИ НА ПРОЦЕС ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ.....	694
Герчанівська С.В., Стемковська І.В. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СЛУЖБІ ЗАЙНЯТОСТІ.....	698
Григорук П.М., Оксененко К.В. УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	702
Качан Г.М. УПРАВЛІННЯ ВТОРИННОЮ ЗАЙНЯТІСТЮ МОЛОДІ УКРАЇНИ.....	707
Макарова О.В., Черенько Л.М. СОЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ ДЛЯ СІМЕЙ ІЗ ДІТЬМИ: НОВІ ВИКЛИКИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	711
Підлипна Р.П. АНАЛІЗ ЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ У ПОДОЛАННІ ВІДНОСТІ.....	715
Рахман М.С., Картава М.Ю. ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ.....	721
Романуха О.М. ДЕФОРМАЦІЇ В ОПЛАТІ ПРАЦІ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА.....	725
Федотова Т.А., Колеченко Д.О. ЕФЕКТИВНА ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОЧИХ МІСЦЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	730
СЕКЦІЯ 8	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Александрова Г.М. ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА СТАН СОЛІДАРНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	734
Альтаяу Фатхи ЛИКВИДНОСТЬ БАНКА, ЕЕ РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В ЕГО ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	738
Биховченко В.П., Гончар А.О., Федорович І.Я. УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ.....	742
Биховченко В.П., Іванюк О.В., Городнича Ю.В. СТАН МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ.....	747

Биховченко В.П., Кирильчук О.В. ОБЛІКОВА СТАВКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ.....	751
Биховченко В.П., Фоменко Ю.В., Халімон О.П. СУЧАСНИЙ СТАН СИСТЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ АКТИВІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ ...	755
Борисюк О.В. САМОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНІ ВИТОКИ ТА ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ.....	759
Власюк Н.І. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ.....	765
Волощук Р.Є. НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	769
Глухова В.І., Булах М.О. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ.....	774
Толуб'як В.С., Горин В.П. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПЕНСІЙНИХ РЕФОРМ: УРОКИ ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	779
Гришук Н.В. ЦІННІ ПАПЕРИ У ФІНАНСОВІЙ АРХІТЕКТУРІ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ.....	786
Грубінка І.І. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....	790
Дерманська Л.В. ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ.....	793
Забоєнко В.О., Трудова М.С. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ.....	797
Залізко Н.М. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНОЮ БЕЗПЕКОЮ.....	801
Іванченко М.О., Добролежа К.М., Чубак А.Ю. АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	806
Івченко Л.В. СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ.....	812
Клівіденко Л.М., Русятинська А.О. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	818
Козлов В.П., Руденко Р.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВ ЯК ІНСТИТУТІВ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	824
Коніна М.О. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....	828
Коренюк Л.В. ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ АГРАРНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	834
Коць О.О., Гавдьо Р.О., Пістун Х.І. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ РЕФІНАНСУВАННЯ БАНКІВ НА ПОКАЗНИКИ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	837
Лазнева І.О., Бренер А.В. АНАЛІЗ ВИДІВ FOREX-ЮРИСДИКЦІЙ У КОНТЕКСТІ НЕОБХІДНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ FOREX В УКРАЇНІ.....	841
Литвинюк О.В. НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ.....	847
Луценко І.С., Хомутенко В.П. СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЇХ УЧАСНИКІВ	853
Нагайчук В.В., Сусіденко О.В. ПОЛІТИКА ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ І ЗАВДАНЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	859
Налукова Н.І. СТРАХОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ІНТЕРЕСІВ СТРАХОВИКІВ І СТРАХУВАЛЬНИКІВ.....	863

Ребрик Ю.С., Ребрик М.А. ФІНАНСОВА КРИЗА БАНКУ: ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ТА МЕХАНІЗМ ПОДОЛАННЯ.....	868
Росенко В.В., Боженко А.С., Іванова А.С. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ.....	874
Рудь І.Ю. АНАЛІЗ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	877
Стецько М.В. РИНОК АКЦІЙ У ФОРМУВАННІ СТРУКТУР КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	881
Терещенко В.Л. ПРОБЛЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ.....	887
Ткач К.М. АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНА РЕФОРМА В КОНТЕКСТІ СТВОРЕННЯ САМОДОСТАТНІХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	894
Толпежніков Р.О., Маматова Л.Ш. КОНЦЕПЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	897
Уманська В.Г. ВНУТРІШНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	904
Петленко Ю.В., Хоменко А.Р. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ СВДОВОГО ДОСВІДУ.....	910
Чопляк І.А. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСОПЕРЕРОВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	915
Штефан Л.Б., Когут Я.С. СУЧАСНИЙ СТАН РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ.....	920
Штефан С.І. НЕОБХІДНІСТЬ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	924
Яременко О.Р., Костильова О.М. ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ: ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ В УМОВАХ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ.....	928
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Амаліян Н.Д., Амаліян А.В. ТЛУМАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ПРОДАЖУ ЗІ ЗНИЖКАМИ ТА БОНУСАМИ СУДОВИМИ ІНСТАНЦІЯМИ ТА СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	934
Григоренко О.С. ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН.....	940
Кашуба В.Д. РІВЕНЬ ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	945
Малахова А.В., Мартиненко О.В. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ І ОПТИМІЗАЦІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	948
Вишневіська О.М., Машевська Я.В., Клименко В.О. СКЛАДОВІ І ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	952
Мисюк В.О. ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МЕДІЙНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	956
Момот Л.В. ТЕНДЕНЦІЇ ТА РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ ТА В УКРАЇНІ.....	965
Назарова І.Я. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ НА РОЗПОДІЛЬЧИХ РАХУНКАХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	969

Одношевна О.О. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	974
Осадча Г.Г., Обатюк Ю. МЕТОДИ ПОБУДОВИ ФУНКЦІЇ ВИТРАТ – ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ.....	978
Откаленко О.М. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ: СТРАТЕГІЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	983
Панадій О.П. УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗПОДІЛУ ЗАТРАТ НА УТРИМАННЯ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	989
Потриваєва Н.В., Машевська Я.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	995
Романів С.Р., Михайлишин Н.П. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ.....	999
Головацька С.І., Сашко О.П. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	1005
Семчук І.В., Мазур В.Г. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСУ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА ЕТАПІ ПЕРВИННОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ ЗВІТНОСТІ.....	1009
Тимрієнко І.Ю., Онофрійчук Н.В., Савчук В.О. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ У СФЕРІ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ.....	1013
Томчук О.Ф. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	1019
Фурса В.П. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	1024
Шилко І.С. ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ КОЛЕДЖІВ ДЕРЖАВНОЇ ТА КОМУНАЛЬНОЇ ФОРМ ВЛАСНОСТІ ЯК ПРЕДМЕТ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ.....	1028
Шматковська Т.О., Демедюк Л.В., Данилюк Н.В. ФОРМУВАННЯ ВДАЛОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК НЕОБХІДНОЇ ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБ'ЄКТИВНОГО ОБЛІКУ.....	1033
Юнацький М.О. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ: ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЗВІТНІСТЬ	1037
Якубенко Ю.Л. СПЕЦІАЛЬНИЙ РЕЖИМ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	1042
СЕКЦІЯ 10	
СТАТИСТИКА	
Марець О.Р., Вільчинська О.М. ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ПОБУДОВИ ІНТЕГРАЛЬНИХ ІНДИКАТОРІВ.....	1045
СЕКЦІЯ 11	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ	
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Бегун С.І., яшук В.В. ЗАСТОСУВАННЯ РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ВИРОБЛЯЮТЬ КОНТРОЛЬНО-ВИМІРЮВАЛЬНІ ПРИЛАДИ.....	1049
Благун І.С., Ничик І.Л. ГАЛУЗЕВИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РИНКУ ТА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ КАРТИ РИНКУ.....	1053
Коцюба О.С. ОЦІНЮВАННЯ ДИСКОНТОВАНОГО ТЕРМІНУ ОКУПНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЗА УМОВ НЕЧІТКИХ ВИХІДНИХ ДАНИХ.....	1058
Кузнєцов П.В. РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В РОЗВИТКУ МОБІЛЬНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ.....	1064

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 10

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

ЗАСНОВНИК:

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Адреса редакції журналу: вул. Нікольська, 24, м. Миколаїв, Україна, 54030

Відповідальний секретар: Данік Наталя Вадимівна

E-mail: наука@global-national.in.ua

Телефон: +38 (095) 458-19-85